

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

“Los riesgos de crédito y la rentabilidad en la empresa DISTRIBUIDORA L.S.”

Autora: Ortega Robles, Clara María

Tutor: Dr. Salazar Mosquera, Germán Marcelo

Ambato- ecuador

2017

APROBACIÓN DE TUTOR

Yo Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera, con cédula de identidad N° 060180262-2, en mi calidad de Tutor del Análisis de Caso sobre el tema: “**LOS RIESGOS DE CREDITO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DITRIBUIDORA L.S.**”, desarrollado por Clara María Ortega Robles, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad Semipresencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, 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 la evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre del 2017

TUTOR



Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera.

C.I.: 060180262-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Clara Maria Ortega Robles, con cédula de identidad N° 180361026-8, tengo a bien identificar que los criterios emitidos en el Análisis de Caso, bajo el tema: **“LOS RIESGOS DE CREDITO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA L.S.”**, así como también los contenidos presentados, ideas análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Septiembre del 2017

AUTORA:



.....
Clara Maria Ortega Robles

C.I. 180361026-8

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Análisis de Caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de su difusión pública, además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regularizaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Septiembre del 2017

AUTORA:



.....
Clara Maria Ortega Robles

C.I. 180361026-8

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Análisis de Caso, sobre el tema: “**LOS RIESGOS DE CREDITO Y LA RENTABILIDAD DE LA EM'PRESA DISTRIBUIDORA L.S.**”, elaborado por Clara María Ortega Robles, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, la misma que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre del 2017


.....
Eco. Diego Proaño
PRESIDENTE


.....
Dr. Joselito Naranjo
MIEMBRO CALIFICADOR


.....
Ing. Cristina Manzano
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo de estudio va dedicado en primer lugar a Dios, porque fue mi guía para culminar con este propósito, a mi Madre y Padre, por su ahínco y tenacidad al momento de brindarme su apoyo, a mi querido esposo por brindarme todo el apoyo en cada paso que doy, por su amor, a mis hijos porque son la razón de ser mejor cada día, la alegría de mi hogar, a mis hermanos y hermanas por el tiempo brindado en ayuda para terminar mi carrera profesional, sobre todo a mi ángel que desde el cielo tus ojos guían mi camino, Patty.

A todas y cada una de las personas, que de una u otra manera me brindaron una mano para culminar mi investigación.

Clara María Ortega Robles.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por mantenerme firme y culminar con mi carrera y mis propósitos, a mi Madre y Padre por su apoyo incondicional en todo el transcurso de mi carrera, a mi esposo, mis hijos por ser un pilar en mi vida, motivarme a no rendirme, y a toda mi familia, mi agradecimiento.

A todos y cada uno de los docentes de la universidad técnica de Ambato, por sus esfuerzos y dedicación en brindarme los conocimientos necesarios para culminar con la presente investigación y con mi carrera profesional

A mi tutor, por su tiempo, conocimiento y apoyo total en la elaboración del presente trabajo.

Clara María Ortega Robles.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “LOS RIESGOS DE CREDITO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA L.S.”

AUTORA: Clara María Ortega Robles

TUTOR: Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

FECHA: Septiembre del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

Distribuidora L.S. empresa perteneciente al sector de comercialización dedicada a la venta de productos de consumo masivo, inicia sus actividades en el año 2009 en la ciudad de Ambato, para cubrir con las necesidades del sector de consumo, especializada en el área de consumo masivo.

En la actualidad, presenta inconvenientes con la ausencia de control de créditos y recuperación de cartera, lo que debilita a la productividad de la empresa, con incidencia en los riesgos de crédito y su rentabilidad, todo esto viéndose reflejado en la toma de decisiones que no benefician a la empresa que se encuentra en desarrollo para adentrarse más en el mercado comercial, con planificación de incorporar a su oferta un mejor servicio y nuevas marcas, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, mas esta opción se ve detenida por la falta de control y análisis de créditos, la recuperación de cartera, la ausencia de un proceso de control y análisis por parte de los trabajadores, ya que no están debidamente capacitados para llevar a cabo un correcto modelo de gestión, que de manera estratégica lleve a una rentabilidad adecuada, que permita un control y análisis de créditos tanto en clientes nuevos como en renovaciones, a través de control interno, políticas, indicadores financieros, estableciendo funciones, para la generación de información inmediata y verás.

Dicho modelo permitirá a la gerencia, la confiabilidad total de la información que la gestión administrativa financiera emita a través de sistemas y controles de créditos y riesgo en cartera, para la toma de decisiones afirmativas para mejorar la rentabilidad de la empresa.

PALABRAS DESCRIPTORAS: CONTROL, CRÉDITO, TOMA DE DECISIONES, MODELO DE GESTION, RENTABILIDAD.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
CAREER ACCOUNTING AND AUDITING

TOPIC: “THE RISK OF CREDIT AND THE PROFITABILITY OF THE DISTRIBUTOR COMPANY L.S.”

AUTHOR: Clara María Ortega Robles

TUTOR: Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

DATE: September 2017

ABSTRACT

Distributor L.S. company belonging to the marketing sector dedicated to the sale of mass consumer products, started its activities in 2009 in the city of Ambato to cover the needs of the consumer sector, specializing in the area of mass consumption.

Nowadays, it presents disadvantages with the absence of control of credits and recovery of portfolio, which weaken the productivity of the company, with an impact on credit risks and their profitability, all this being reflected in the decision making that does not benefit the company that is in development to enter more in the commercial market, with planning to incorporate a better service and new brands to its offer, in order to satisfy the needs of the customers, but this option is stopped by the lack of control and analysis of credits, the recovery of the portfolio, the absence of a process of control and analysis by the workers, since they are not properly trained to carry out a correct strategic planning, that in a strategic way carries an adequate profitability, that allows a control and analysis of credits in new clients as well as renewals, through internal control, policies, financial indicators, establishing functions, for the generation of immediate and truthful information.

This model will allow the management, the total reliability of the information that the financial administrative management issues through systems and controls of

credits and risk in the portfolio, to make affirmative decisions in order to improve the profitability of the company.

KEYWORDS: CONTROL, CREDIT, DECISION MAKING, MANAGEMENT MODEL, PROFITABILITY.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA:.....	i
APROBACIÓN DE TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xviii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN ...	3
1.1.DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2.TEMA DE INVESTIGACIÓN	3

1.3.DESCRIPCIÓN	3
1.4.JUSTIFICACIÓN	12
1.5.OBJETIVOS	13
CAPÍTULO II	15
2. MARCO TEÓRICO	15
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	15
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSOFICA.....	16
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	17
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	57
2.4. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE INDEPENDIENTE.....	60
2.5. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE DEPENDIENTE.....	67
2.6. HIPÓTESIS.....	72
CAPÍTULO III.....	73
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	73
3.1. ENFOQUE.....	73
3.2. MODALIDAD	73
3.3. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	74
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	75
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	76
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	78

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	80
CAPÍTULO IV	83
4. RESULTADOS	83
4.1. PRINCIPALES RESULTADOS	83
4.2. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	83
4.3. ANALISIS VARIABLE INDEPENDIENTE	94
4.4. ANALISIS VARIABLE DEPENDIENTE	95
4.5. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS	97
4.6. LIMITACIONES DEL ESTUDIO	101
CAPÍTULO V	102
5.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
5.2. RECOMENDACIONES	103
CAPÍTULO VI	104
6.1. DATOS INFORMATIVOS	104
6.1.1. TÍTULO	104
6.1.2. INSTITUCIÓN EJECUTORA	104
6.1.3. BENEFICIARIOS	104
6.1.4. UBICACIÓN	104
6.1.5. TIEMPO ESTIMADO DE EJECUCIÓN	104
6.1.6. EQUIPO RESPONSABLE	104

6.1.7. COSTO.....	104
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	105
6.3. JUSTIFICACIÓN	105
6.4. OBJETIVOS	106
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	106
6.6. FUNDAMENTACIÓN	107
6.7. MODELO OPERATIVO	110
BIBLIOGRAFÍA	139
ANEXOS	143

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1 Saldo de Cuentas Incobrables.	11
Tabla 2 Poblacion y muestra	75
Tabla 3 Operacionalización de la variable independiente.....	76
Tabla 4 Operacionalización de la variable dependiente.....	77
Tabla 5 Plan Para La Recolección De Información	78
Tabla 6 Modelo de respuesta.....	80
Tabla 7 Calificación al área de comercialización.....	84
Tabla 8 Personal calificado	85
Tabla 9 Análisis clientes	86
Tabla 10 Provisión de créditos	87
Tabla 11 Riesgos de crédito	88
Tabla 12 Control de cartera.....	89
Tabla 13 Evaluación de costos	90
Tabla 14 Rentabilidad	91
Tabla 15 Recursos	92
Tabla 16 Periodo de riesgo.....	94
Tabla 17 Modelo de Gestión	111
Tabla 18 Puntuación.....	132

Tabla 19 Procedimientos de cobranza.....	133
---	-----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1: Árbol De Problemas	9
Gráfico 2: Supreordenación de variables	58
Gráfico 3: Subordinación Conceptual Variable Independiente - Variable Dependiente.....	59
Gráfico 4: Representacion De Los Resultados.....	82
Gráfico 5: Calificación al área de comercialización	84
Gráfico 6: Personal Calificado	85
Gráfico 7: Análisis clientes	86
Gráfico 8: Provisión de créditos	87
Gráfico 9: Riesgos de crédito.....	88
Gráfico 10: Control de cartera	89
Gráfico 11: Evaluación de costos.....	90
Gráfico 12: Rentabilidad.....	91
Gráfico 13: Recursos.....	92
Gráfico 14: Demostración gráfica de la T Student	100

INTRODUCCIÓN

El presente Análisis de Caso aplicado a la Empresa DISTRIBUIDORA L.S., tienen como propósito estudiar las causas del inconsistente manejo del riesgo de crédito, analizando para ello la información financiera desde el año 2013 al 2015, y para dar solución al problema de investigación se detalla en cinco capítulos que a continuación se presenta:

Capítulo I: El presente trabajo investigativo en el Capítulo I se enfoca en la investigación a través de un árbol de problemas, con la identificación de las causas y efectos en cuanto al incremento del riesgo de crédito, también se realizó una breve descripción a través de la contextualización donde se describe el problema de forma global; y se aborda la justificación del problema, la misma que nos permite tener una visión más amplia sobre el contenido del tema propuesto. Por último se plantea los objetivos que se pretenden desarrollar y que son motivo del presente trabajo.

Capítulo II: Este apartado contiene los fundamentos que sustentan el presente análisis, tanto en las corrientes filosóficas y científicas que forman parte del Marco Teórico, se detalla el concepto de los términos más relevantes para que exista una comprensión por parte del lector. Se citan trabajos investigativos relacionados con el tema de estudio en los antecedentes investigativos y se establece las variables para la delineación de la hipótesis.

Capítulo III: Este capítulo detalla el método de recolección y proceso de la información así como el análisis e interpretación de los datos obtenidos. También se hace referencia al universo de estudio, es decir a la población; y en base a ello se establece nuestra muestra. Es importante mencionar que se desarrolla la operacionalización de las variables, tanto de la dependiente como de la independiente.

Capítulo IV: Este apartado presenta el procesamiento, interpretación y análisis de la información recolectada a través de las diferentes herramientas estadísticas. Se realiza una verificación de la hipótesis mediante la aplicación de un modelo

matemático; se establecen conclusiones en base a la investigación realizada y se proponen recomendaciones como alternativa de solución al problema inicialmente identificado.

Capítulo V: Este capítulo presenta el desarrollo de la propuesta de solución al problema del caso en estudio, en donde se expone toda la información necesaria y los antecedentes de la propuesta. Se detalla el modelo de gestión en la que se basaría la planificación para la ejecución de la misma.

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“Los riesgos de crédito y la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA L.S”

1.3. DESCRIPCIÓN

Al iniciar el estudio en la empresa mencionada, se detecta la inconsistencia de un proceso establecido para el control y manejo de los las cuentas por cobrar en su departamento de crédito, al ser una empresa de venta y comercialización de productos de consumo masivo, estos están en constante riesgo, ya que la estrategia utilizada para la comercialización de sus productos es el crédito directo a sus clientes; la empresa al no contar con controles necesarios corre el riesgo de que la información presentada no sea confiable, lo que es un obstáculo para la toma de decisiones.

Distribuidora L.S. tiene metas establecidas en cuanto a monto en ventas, de igual manera realizan un seguimiento para medir la satisfacción del cliente, con lo que pretenden lograr una fidelización del mismo; todos sus esfuerzos han sido orientados hacia la excelencia en el servicio, pero descuidando el control interno al no mantener una política de crédito establecida, se detona en el incremento del valor en las cuentas por cobrar, lo que ocasiona de manera directa a las finanzas y la toma de decisiones oportunas cuando de inversión se trata.

Por lo analizado se propone que un adecuado control interno para minimizar los niveles de riesgo en el área financiera y en la recuperación de la cartera vencida una planificación adecuada, con controles oportunos y organización en las políticas crediticias y el proceso contable, ayudarán en un gran porcentaje en la solución del problema identificado y no afectará en los objetivos institucionales que es la

satisfacción del cliente y cumplir sus metas en ventas y ganancias. Cabe recalcar que al existir una mayor rentabilidad para la empresa, la misma podrá invertir, en otros recursos que no sean la gestión de cobranza.

1.3.1. Contextualización

1.3.1.1. Contexto Macro

Como es de conocimiento, las actividades comerciales han existido desde tiempos atrás, ya que el hombre en busca de su supervivencia buscó métodos de obtener lo necesario. Es así como el trueque fue la primera actividad comercial que no era otra cosa que el intercambio de un bien por otro, con el paso del tiempo llegaron los españoles, los mismos que trajeron sus costumbres e implementaron el valor monetario de los bienes.

El comercio de manera general permite que un país crezca y genere rendimiento económico.

En nuestro país, el comercio representa un factor determinante; ya que permite la creación de empresas, las mismas que a más de contribuir con el circulante (dinero) son generadoras de fuente de trabajo. Las empresas en su afán por cumplir con sus metas adoptan los diferentes sistemas de pagos para sus clientes, lo que contribuye a que el cliente pueda adquirir su mercadería con facilidades y a plazos establecidos. Estos medios permiten que el cliente se mantenga fiel, pero al no ser valorados y analizados en lugar de ser una oportunidad puede convertirse en un peligro.

Como describe en su libro (Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. VI) “El crédito y la cobranza enfatiza su importancia en la economía, las finanzas, la contabilidad y los costos. Una buena estructura organizacional de este departamento no garantizará los resultados del nivel de rendimiento, pero la estructura mal diseñada puede ser garantía de fracaso”

Todo depende de la estructura adecuada de las políticas crediticias, como al autor menciona en su libro es de vital importancia ya que su finalidad es facilitar el

consumo de sus productos, elevar sus ventas y crear mayor productividad. Trabajar con un crédito conlleva a trabajar sin efectivo inmediato, de tal manera que el cliente tome esta oportunidad para disponer de liquidez en su flujo y le dé tiempo de enfocarse en la fecha prevista para pagar los bienes adquiridos, ciertamente esta actividad es acogida para ser una oportunidad de crecimiento en el mercado.

Toda empresa se proyecta en cuanto a los resultados esperados, a esto se lo conoce como rentabilidad, para llegar a la misma los recursos de la empresa son tomados como inversión, los mismos que desde ese momento corren el riesgo de ser recuperados o no.

Como lo menciona (Sánchez Aviles, 2012, pág. 2)“El riesgo operativo se encuentra relacionado con procesos de Talento Humano, sistemas y departamento financiero, este representa una importancia muy relevante en las empresas sin importar su naturaleza, es decir sea financiera u otra actividad. Un tratamiento adecuado al riesgo aportará a una mejora del enfoque en el negocio y permite una mejora en el cumplimiento de objetivos.”

El riesgo operativo no solo afecta a las entidades financieras, si no se ve presente en todas las actividades comerciales, es por esto que se sugiere que cada empresa evalúe el departamento financiero para identificar oportunamente factores de peligro.

1.3.1.2. Contexto Meso

En Tungurahua la actividad comercial destaca a pequeña y mediana escala en su afán de cubrir necesidades de los clientes las que deben estar ligadas a la satisfacción y calidad del servicio, en donde la oportunidad de crecer en el mercado se vuelve cada vez más exigente de tal manera obliga a las empresas a generar nuevas formas de captar y fidelizar clientes implementando alternativas innovadoras.

En la actualidad un gran porcentaje de empresas manejan su cartera de clientes, a los mismos que les otorgan un crédito directo a un plazo determinado, este es una estrategia empresarial para atraer a sus clientes. A su vez representa para los clientes

una facilidad y comodidad, esta estrategia debe ser evaluada constantemente por la empresa, y ser reestructurada si fuese necesario, ya que existen personas que toman ventaja al no existir procedimientos adecuados.

Existen empresas comerciales con una estructura organizacional concreta, además es de gran importancia la ubicación de la empresa, ya que estas conceden crédito a sus clientes, se puede decir que la ausencia del análisis de esta situación puede atraer el riesgo y fomentar a que la cartera de cobros tenga un índice de morosidad alto, esto es consecuencia de las políticas y procedimientos institucionales deficientes tanto para conceder créditos a sus clientes como para realizar la gestión de cobranza. De tal manera en estas condiciones el negocio no tiene ventaja alguna.

En su trabajo investigativo (Ortega Romero, 2015, pág. 12) “La Cooperativa de Ahorro y Crédito pertenecientes al Segmento Uno con Casa Matriz en la Provincia de Tungurahua, en los últimos años han venido evidenciando eventos de riesgo que no han sido identificados a tiempo; su control se realiza de manera parcial, lo que ha ocasionado que estos eventos se repitan constantemente y generando pérdidas monetarias.”

Como hace referencia la investigación citada el riesgo si no es identificado y tratado a tiempo puede afectar a otras áreas de la empresa.

1.3.1.3. Contexto Micro

DISTRIBUIDORA L.S. es una empresa cuya actividad comercial cubrir las necesidades del sector consumidor de productos masivos, creado en el año 2008, se encuentra ubicada en la Av. Agramonte y Pareja Diezcanseco con dos accionistas, se han caracterizado por ser emprendedores en cuanto a la distribución y venta de productos de consumo masivo.

Como propósito original, la empresa detectó la oportunidad de cubrir en el mercado local con la comercialización de productos de consumo masivo. Poseen patrimonio propio, el mismo que les facilita en cuanto al desarrollo de sus actividades

económicas, a medida que fue creciendo en el mercado se ha incrementado productos.

En lo referente a las políticas crediticias no son las idóneas para la empresa, no existe una evaluación periódica de las mismas, no existe una difusión adecuada al personal de ventas; lo que ocasiona que actualmente Distribuidora L.S maneja una cartera vencida en niveles no inapropiados.

Mediante una evaluación preliminar, basada en la observación se pudo identificar las falencias en cuanto al proceso de cobranzas que afecta directamente en cuentas por cobrar. La empresa cuenta con una cartera muy amplia de clientes y en el afán de lograr la satisfacción y fidelización de los mismos ha entregado crédito de una manera desmesurada y poco sigilosa, lo que ha traído como consecuencia que la recuperación de la misma sea inconsistente, ya que no se cumplen con las fechas establecidas de pago, existen devoluciones en el tiempo no establecido, y el departamento de ventas realiza las mismas sin revisar las condiciones y las exigencias que deben cumplir los clientes.

Al ser una empresa distribuidora de productos de consumo masivo, y tener como objetivo cubrir las necesidades a nivel nacional a través de sus vendedores se enfrenta a un riesgo eminente; el mismo que se basa en la recuperación de cartera en tiempos y plazos establecidos. Al no cumplir con este propósito los resultados se ven reflejados en la falta de rentabilidad de la misma.

En la actualidad la empresa cuenta con un modelo de gestión, el mismo que no se ajusta a la realidad empresarial; ya que no posee todos los lineamientos y delegación clara de funciones para cada departamento, lo que ocasiona que en lugar que el procedimiento fluya este se entorpezca y no exista empoderamiento de funciones. Como ejemplo claro tenemos que en el departamento financiero la ausencia de respaldos hacen que la rentabilidad de la empresa DISTRIBUIDORA L.S no sea la esperada como resultado de una acción comercial aplicada incorrectamente, manteniendo dinero amortizado.

1.3.2. Análisis Crítico

Actualmente la empresa DISTRIBUIDORA L.S. Presenta una deficiencia en cuanto a los procedimientos para la otorgación de crédito y recuperación de cartera.

Entre las causas principales podemos mencionar que no existe un control interno adecuado y periódico; lo que da lugar a que las principales cuentas contables se vean afectadas de manera negativa, si no se toman acciones correctivas la empresa podría pasar por momentos críticos contablemente.

Existe un retraso en la recuperación de cartera vencida, ya que no se respetan los plazos establecidos para el pago de los compromisos adquiridos por parte de los clientes, lo que genera una falta de liquidez para la empresa; la misma que si no establece planes de acción a futuro esta cuenta se convertirá en cuenta incobrable.

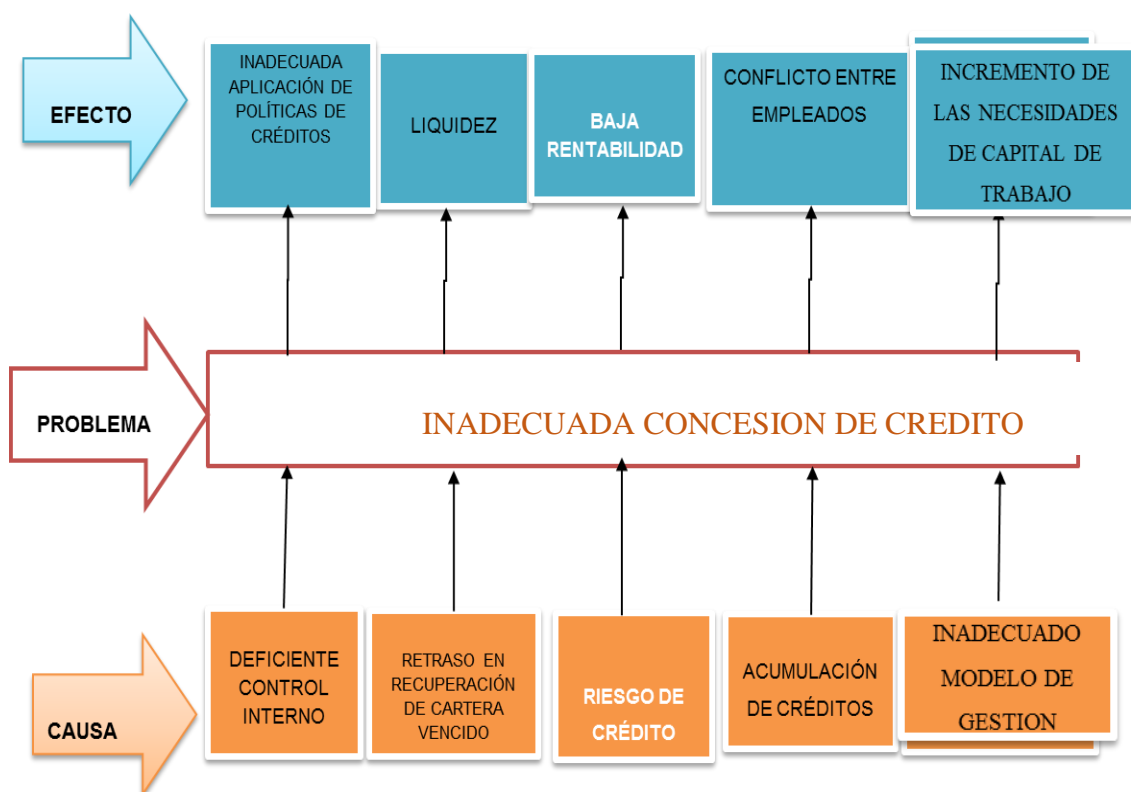
La empresa posee un riesgo de crédito, lo que ocasiona que la rentabilidad de la misma sea baja, a futuro podría enfrentar graves consecuencias, ya que al no contar con un flujo de efectivo no podrá asumir los compromisos adquiridos con sus proveedores.

La acumulación de créditos a los clientes sin una previa y exhaustiva verificación ha ocasionado que los empleados entren en conflicto, ya que al verificar que sus clientes no cumplen con los pagos estos se ven presionados y su rendimiento laboral baja y no cumplen con las metas establecidas por la empresa. Recordemos que la razón de ser de la empresa es las ventas.

El modelo de gestión que tienen actualmente no se ajusta a la realidad empresarial, ya que no define de manera clara las funciones de cada departamento, y por ende de cada colaborador; lo que genera conflicto ya que existen actividades fundamentales que no se realizan.

1.3.2.1. Árbol De Problemas

Gráfico 1: Árbol De Problemas



Fuente: Investigación de campo en la Empresa DISTRIBUIDORA L.S.

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

1.3.2.2. Relación Causa-Efecto

Como se ha mencionado el problema principal identificado de la empresa son los procedimientos inadecuados que existen para la concesión de créditos, esto trae como consecuencia que exista un incremento desmesurado en el valor de las cuentas por cobrar, y este a su vez incide de manera directa en los estados financieros, detonando el deficiente control interno en la cadena de valor y por consiguiente disminuye la expectativa de crecimiento de la empresa.

La recuperación no oportuna de cartera es la consecuencia de un control interno deficiente por parte del área de ventas, ya que incide directamente en la liquidez de la empresa, es decir afecta a las principales cuentas contables; provocado en gran

parte por los clientes que tienen varias facturas impagas, es decir no pagan a la fecha acordada y les siguen entregando productos a crédito, acumulando así la cuenta que tienen que pagar a la empresa, lo que afecta directamente a Distribuidora L.S, ya que genera un crecimiento desmesurado de la cartera vencida.

El riesgo no analizado de crédito otorgado por la empresa a clientes minoristas, dados a lugar por la acumulación de créditos y la deficiente recuperación de la cartera esto afecta directamente a la rentabilidad de la empresa, además de crear conflictos entre empleados, ya que no fluye con normalidad las ventas y haciendo que la empresa incurra en más gastos al realizar la gestión de cobranza.

Al existir un Modelo de gestión que no permita delimitar las funciones de cada departamento ocasiona que los empleados no se empoderen y se comprometan a cabalidad con los objetivos institucionales, esto genera que al existir un problema no se identifique con certeza a las personas que no realizaron su trabajo.

Por consiguiente, la empresa no puede contar con una gestión eficiente al momento de un análisis y colocación de un crédito de alto riesgo, no permitiendo que las ventas fluyan con normalidad esto estanca los objetivos marcados en la parte comercial, y en la toma de decisiones para la inversión en la compañía.

1.3.3. Prognosis

En la actualidad la competencia dentro del sector comercial es cada vez mayor, por lo que la empresa se ha planteado como objetivo principal captar clientes y posicionarse en el mercado. Es común que las empresas utilicen como estrategia comercial la entrega de créditos a sus clientes, pero cada vez es mayor la cantidad en cuentas por cobrar, esto se debe a que no se ha hecho un seguimiento periódico a los clientes. De no tomar estrategias correctivas y preventivas la empresa tendrá que afrontar serios problemas financieros, que afectaran de manera directa a la fuerza laboral.

INDICES DE CUENTAS INCOBRABLES DE EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN DE CONSUMO MASIVA.

En un análisis realizado a los Estados Financieros de los últimos años, se evidencia un incremento en el saldo de cuentas por cobrar en los últimos cuatro períodos fiscales, acorde a la siguiente tabla:

AÑO	SALDO CUENTAS INCOBRABLES (USD)	PORCENTAJE INCREMENTO EN RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR
2012	10.183,53	
2013	13.845,29	13,36%
2014	12.738,75	12,07%
2015	14.425,62	15,83%

Tabla 1 Saldo de Cuentas Incobrables.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles. (2017)

El incremento de los valores en los Estados Financieros que son instrumentos para análisis y toma de decisiones de los accionistas, es notable en el examen de los últimos cuatro periodos (tabla 1.); La falta de control interno y las deficientes políticas de crédito son la causa principal para el problema identificado.

Si la empresa no toma acciones correctivas de manera inmediata corre el riesgo de entrar en un caos financiero, ya que no contará con liquidez para invertir dentro del negocio. Si la situación no cambia y no se establecen políticas de mejora llegará un momento en que la empresa no podrá cubrir sus obligaciones, afectará a los empleados de manera directa, ya se verá en la necesidad de prescindir de varios de sus colaboradores. Además que perderá posición en el mercado y dará ventaja a la competencia.

Cabe recalcar que al no existir rentabilidad y liquidez en la empresa, la misma no podrá cumplir con las obligaciones contraídas con sus proveedores, se verá en la necesidad de reducir personal, y lo que es peor en el caso de no tomar acciones cerrar sus actividades. Un panorama totalmente desalentador, pero real en el caso en el que no se realicen acciones correctivas.

1.3.4. Formulación Del Problema

¿De qué manera el riesgo de crédito incide en la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S?

V.I.: El riesgo de crédito

V.D.: Rentabilidad de la empresa

1.3.5. Preguntas Directrices

- ✓ ¿La concesión de créditos es examinada para determinar las falencias de aplicación y en el riesgo de crédito?
- ✓ ¿La Distribuidora L.S analiza si afecta en la rentabilidad un alto riesgo de crédito?
- ✓ ¿Qué alternativa es la más significativa para minimizar el riesgo de crédito y optimizar la rentabilidad de la Distribuidora L.S?

Campo: Finanzas

Área: Gestión financiera

Aspecto: Riesgo de crédito

Espacial: Empresa Distribuidora L.S, Cantón: Ambato, Provincia de Tungurahua, Parroquia: Huachi Loreto, Hospital Millenium, País: Ecuador.

Temporal: El problema identificado es hasta el 30/05/2017; el período da investigación es hasta 31/12/2016; el tiempo en el que se ejecutará el presente trabajo investigativo es del 01/06/2016 a 01/05/2017.

1.4. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad nuestro país cuenta con una estabilidad política favorable, ya que con el gobierno actual y las medidas últimamente adoptadas favorecen al desarrollo económico de nuestro entorno.

Existen medidas económicas que han sido implementadas en nuestro país, como por ejemplo las salvaguardias a ciertos productos, y la eliminación de aranceles. Esto ha permitido que las empresas tengan mayor capital para invertir en el crecimiento de las mismas, generar fuentes de trabajo e incentivar y contribuir con el desarrollo del país.

El presente proyecto de investigación tiene su importancia, en que nos permite aplicar los conocimientos sobre gestión financiera de la empresa, con la finalidad de analizar los datos financieros de la misma y se pueda emitir un plan para reducir los riesgos de los créditos comerciales concedidos; y obtener una mejor rentabilidad para la empresa.

El objetivo de esta investigación se dirige a identificar oportunamente posibles riesgos, los mismos que sean direccionados a la gerencia sobre el riesgo de mantener altos niveles de cuentas por cobrar, sin una adecuada política de cobranza, situación que puede originar una disminución de los niveles de rentabilidad de la empresa.

El análisis de los indicadores financieros y de forma específica del índice de morosidad de las cuentas por cobrar y la identificación de los clientes sub distribuidores y minoristas morosos nos permitirán minimizar los niveles de riesgo por falta de pago.

La predisposición de la alta gerencia y personal de las áreas financieras y de ventas, permite obtener información financiera confiable y de primera mano.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

- ✓ Evaluar la influencia de los riesgos de crédito en la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Examinar el proceso de concesión de crédito para identificar las falencias en su aplicación en el riesgo de crédito.
- ✓ Analizar la tendencia de la rentabilidad en el riesgo de crédito.
- ✓ Proponer un modelo de gestión para minimizar los riesgos en la concesión de créditos y optimizar la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Maximizar la gestión operativa en cada empresa es de vital importancia, ya que de esto depende el minimizar y prevenir riesgos. Pero desde tiempos atrás las empresas han optado por priorizar la satisfacción al clientes. Luego acogieron herramientas que permitan fidelizar a sus clientes como es la otorgación de créditos.

En cada empresa es necesario romper esquemas, de tiempos atrás, en donde el mantener crédito para fidelizar la venta era una prioridad, además de atender de manera inmediata las necesidades de los clientes, pero no se ha analizado como correspondía, maximizando la gestión operativa de estos.

Por lo expuesto, es importante y primordial mantener un seguimiento periódico y control de cuentas por cobrar y de las estrategias de cobranza. Ya que gran porcentaje de las empresas poseen clientes con convenios crediticios

Como lo menciona (Lucero Revelo, 2013, págs. 20-21) “La cartera forma parte de un activo muy determinante dentro de las empresas, ya sean estas del sector público o privadas, la misma que está conformada por las cuentas por cobrar de sus ventas de mercadería a crédito, constituyéndose para el cliente un mejor servicio, y para la organización una forma de expandir sus utilidades.”

La cartera es una manera de mantener la fidelización del cliente, siempre y cuando existan lineamientos que nos permitan tener una cartera en niveles sanos, es decir mantener una recuperación de la misma de manera periódica.

En su trabajo investigativo sobre La Recaudación de la cartera vencida como herramienta para mejorar la rentabilidad (Chiluza Rodríguez, 2011, pág. 7) menciona: “Es importante establecer lineamientos necesarios para una buena toma de decisiones, las mismas que permitirán ser eficientes y eficaces, para que de esta

manera la inversión pueda ser maximizada y así tener posicionamiento en el mercado”

Al existir una cartera recuperada la empresa contara con suficiente rentabilidad para maximizarla, ya sea adquiriendo nueva mercadería, invirtiendo en infraestructura o en si contar con mayor capital de trabajo.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSOFICA

El presente trabajo investigativo se basa en un paradigma Crítico propositivo, ya que vamos a analizar cuentas por cobrar de Distribuidora L.S., realizar un análisis profundo de esta cuenta conlleva al análisis de toda la gestión de crédito y cobranza, con el propósito de generar procedimientos adecuados, técnicas e instrumentos de cumplimiento con la finalidad de dar solución al problema presentado, y ser un causal de la recuperación financiera.

Con el objeto de que la empresa tome como punto de partida el presente trabajo investigativo, se establecen parámetros medibles que emitan una información veraz y confiable a los directivos, para que la toma de decisiones sean oportunas y en beneficio de la empresa.

Los implicados en el proceso deben brindar una completa apertura para lograr los objetivos propuestos, el encaminar a la empresa, realizar una gestión de crédito y cobranza eficiente mejorando sus controles y políticas.

Fundamentación Epistemológica: Esta teoría se encuentra estrechamente relacionada con nuestra investigación, ya que nos permite conocer el origen del problema identificado y proponer soluciones.

Como lo define (Bunge, 1980, pág. 21) “La epistemología o filosofía de la ciencia, es la rama de la filosofía que estudia la investigación científica y su producto, el conocimiento científico. La epistemología se ha convertido, en suma, en un área importante de la filosofía, tanto conceptual como profesionalmente.”

De esta manera podremos identificar con mayor facilidad puntos críticos o débiles que conllevan a un déficit en la rentabilidad de la empresa, lo que afecta directamente en la gestión empresarial en cuanto a crédito y cobranza, además de gastos operativos innecesarios.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

CÓDIGO DE COMERCIO

En el Código de Comercio; Codificación 28; Registro Oficial Suplemento 1202 de 20-ago-1960; última modificación 26-jun-2012; Art 1, Art. 2 define lo siguiente:

Art. 1.-El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Concordancias:

CÓDIGO CIVIL (TITULO PRELIMINAR), Arts. 4

CÓDIGO CIVIL (LIBRO I), Art. 566

CÓDIGO CIVIL (LIBRO IV), Arts. 1702, 1736, 1957

LEY DE COMPAÑIAS, CODIFICACIÓN, Arts. 93, 423

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008, Art. 307

Art. 2.- Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

Concordancias:

CÓDIGO CIVIL (LIBRO IV), Arts. 1462, 1463

CÓDIGO DE COMERCIO, Art. 35.

LEY ORGÁNICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR Y SU REGLAMENTO

Capítulo II, Derechos y Obligaciones de los Consumidores, Art. 4 se puntualiza lo siguiente:

Art. 4.- Derechos del consumidor.- Son derechos fundamentales del consumidor, a más de establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos;
2. Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad y a elegirlos con libertad;
3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad;
4. Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieran presentar;
5. Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;
6. Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales;
7. Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos;
8. Derecho a la repartición e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios;
9. Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de

elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor;

10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e interés legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención, sanción y oportuna reparación de los mismos:
11. Derecho a seguir las acciones administrativas y /o judiciales que correspondan; y,

Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá anotar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.

“LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (LORTI)

Capítulo VI CONTABILIDAD Y ESTADOS FINANCIEROS

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares. Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 20.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

Art. 21.- Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.”

De acuerdo con lo dispuesto en la NIC 1 Presentación de Estados Financieros bajo los Registros Oficiales No: 270 y 273 menciona:

NIC 1 PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Objetivo

- 1.** El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, esta Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la medición y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros sucesos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones.

Finalidad de los estados financieros

- 9.** Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada

por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán la siguiente información acerca de una entidad:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio neto;
- (d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- (e) aportaciones de los propietarios y las distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- (f) flujos de efectivo. Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y el grado de certidumbre.

Uniformidad en la presentación

27. La presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros se conservará de un periodo a otro, a menos que:

- (a) tras un cambio en la naturaleza de las actividades de la entidad o una revisión de sus estados financieros, se ponga de manifiesto que sería más apropiada otra presentación u otra clasificación, tomando en consideración los criterios para la selección y aplicación de políticas contables de la NIC 8; o
- (b) una Norma o Interpretación requiera un cambio en la presentación.

Periodo contable sobre el que se informa

49. Los estados financieros se elaborarán con una periodicidad que será, como mínimo, anual. Cuando cambie la fecha de balance de la entidad y elabore estados financieros para un periodo contable superior o inferior a un año, la entidad deberá informar del periodo concreto cubierto por los estados financieros y, además, de:

- (a) la razón para utilizar un periodo inferior o superior; y

(b) el hecho de que las cifras comparativas que se ofrecen en el estado de resultados, en el estado de cambios en el patrimonio neto, en el estado de flujo de efectivo y en las notas correspondientes no sean totalmente comparables.”

Norma Internacional de Contabilidad nº 1 PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

“Objetivo 1. El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, esta Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la medición y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros sucesos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones. Alcance 2. Esta Norma se aplicará a todo tipo de estados financieros con propósitos de información general, que sean elaborados y presentados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). 3. Los estados financieros con propósitos de información general son aquéllos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros con propósito de información general comprenden aquellos que se presentan de forma separada, o dentro de otro documento de carácter público, como el informe anual o un folleto o prospecto de información bursátil. Esta Norma no será de aplicación a la estructura y contenido de los estados financieros intermedios, que se presenten de forma condensada, y se elaboren de acuerdo con la NIC 34 Información Financiera Intermedia. No obstante, los párrafos 13 a 41 serán aplicables a dichos estados. Las reglas fijadas en esta Norma se aplicarán de la misma manera a todas las entidades, con independencia de que elaboren estados financieros consolidados o separados, como se definen en la NIC 27 Estados Financieros Consolidados y

Separados. 4. Los requisitos adicionales de la información a suministrar por bancos y otras entidades financieras similares, que sean coherentes con los establecidos en esta Norma, se especifican en la NIC 30 Información a Revelar en los Estados Financieros de Bancos y Entidades Financieras Similares. 5. Esta Norma utiliza terminología propia de las entidades con ánimo de lucro, incluyendo aquéllas pertenecientes al sector público. Las entidades que no persigan finalidad lucrativa, ya pertenezcan al sector privado o público, o bien a cualquier tipo de administración pública, que deseen aplicar esta Norma, podrían verse obligadas a modificar las descripciones utilizadas para ciertas partidas de los estados financieros, e incluso a cambiar las denominaciones de los estados financieros. 6. De forma análoga, las entidades que carecen de patrimonio neto, tal y como se define en la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar (por ejemplo, algunos fondos de inversión), y aquellas entidades cuyo capital no es patrimonio neto (por ejemplo, algunas entidades cooperativas) podrían tener necesidad de adaptar la presentación de las participaciones de sus miembros o participantes en los estados financieros. Finalidad de los estados financieros 7. Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad: (a) activos; (b) pasivos; (c) patrimonio neto; (d) gastos e ingresos, en los que se incluyen las pérdidas y ganancias; (e) otros cambios en el patrimonio neto; y (f) flujos de efectivo. Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la distribución temporal y el grado de certidumbre de los mismos. Componentes de los estados financieros 8. Un conjunto completo de estados

financieros incluirá los siguientes componentes: (a) balance; (b) estado de resultados; (c) un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre: (i) todos los cambios habidos en el patrimonio neto; o bien (ii) los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúan como tales; (d) estado de flujo de efectivo; y (e) notas, en las que se incluirá un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas.

9. Muchas entidades presentan, aparte de los estados financieros, un análisis financiero, elaborado por la gerencia, que describe y explica las características principales del desempeño y la situación financiera de la entidad, así como las incertidumbres más importantes a las que se enfrenta. Este informe puede incluir un examen de: (a) los principales factores e influencias que han determinado el desempeño financiero, incluyendo los cambios en el entorno en que opera la entidad, la respuesta que la entidad ha dado a tales cambios y su efecto, así como la política de inversiones que sigue para mantener y mejorar el mismo, incluyendo su política de dividendos; (b) las fuentes de financiación de la entidad, así como su objetivo respecto al coeficiente de deudas sobre patrimonio neto; y (c) los recursos de la entidad cuyo valor no quede reflejado en el balance que se ha confeccionado de acuerdo con las NIIF.

10. Muchas entidades también presentan, adicionalmente a sus estados financieros, otros informes y estados tales como los relativos al estado del valor añadido o a la información medioambiental, particularmente en sectores industriales donde los trabajadores se consideran un importante grupo de usuarios o bien los factores del medioambiente resultan significativos, respectivamente. Estos informes y estados, presentados aparte de los estados financieros, quedarán fuera del alcance de las NIIF.

Definiciones 11. Los siguientes términos se emplean, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica: Impracticable. La aplicación de un requisito será impracticable cuando la entidad no pueda aplicarlo tras efectuar todos los esfuerzos razonables para hacerlo.

Normas internacionales de Información Financiera (NIIF), son las Normas e Interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Esas Normas comprenden: (a) las

Normas Internacionales de Información Financiera (b) las Normas Internacionales de Contabilidad; y (c) las Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) o el antiguo Comité de Interpretaciones (SIC). Materialidad (o importancia relativa). Las omisiones o inexactitudes de partidas son materiales o tendrán importancia relativa si pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios con base en los estados financieros. La materialidad dependerá de la magnitud y la naturaleza del error o inexactitud, enjuiciados en función de las circunstancias particulares en que se hayan producido. La magnitud o la naturaleza de la partida o una combinación de ambas, podría ser el factor determinante. Notas. Contienen información adicional a la presentada en el balance, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio neto y estado de flujo de efectivo. En ellas se suministran descripciones narrativas o desagregaciones de tales estados y contienen información sobre las partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en aquellos estados. 12. Evaluar cuándo un error o inexactitud puede influir en las decisiones económicas de los usuarios, considerándose así material o con importancia relativa, exigirá tener en cuenta las características de tales usuarios. El Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros establece, en su párrafo 25, que “se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y también la voluntad de estudiar la información con razonable diligencia”. En consecuencia, la evaluación exigirá tener en cuenta cómo puede esperarse que, en términos razonables, usuarios con las características descritas se vean influidos al tomar decisiones económicas. Consideraciones generales Presentación razonable y cumplimiento de las NIIF 13. Los estados financieros reflejarán razonablemente, la situación, el desempeño financiero y los flujos de efectivo de la entidad. Esta presentación razonable exige proporcionar la imagen fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos,

pasivos, ingresos y gastos fijados en el Marco Conceptual. Se presume que la aplicación de las NIIF, acompañada de información adicional cuando sea preciso, dará lugar a estados financieros que proporcionen una presentación razonable. 14. Toda entidad cuyos estados financieros cumplan las NIIF efectuará, en las notas, una declaración, explícita y sin reservas, de dicho cumplimiento. En los estados financieros no se declarará que se cumplen las NIIF a menos que aquellos cumplan con todos los requisitos de éstas. 15. En la práctica totalidad de los casos, la presentación razonable se alcanzará cumpliendo con las NIIF aplicables. Esta presentación razonable también requiere que la entidad: (a) Seleccione y aplique las políticas contables de acuerdo con la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores. En la NIC 8 se establece una jerarquía normativa, a considerar por la gerencia en ausencia de una Norma o Interpretación que se aplique específicamente a una partida. (b) Presente la información, incluida la referente a las políticas contables, de manera que sea relevante, fiable, comparable y comprensible. (c) Suministre información adicional cuando los requisitos exigidos por las NIIF resulten insuficientes para permitir a los usuarios comprender el impacto de determinadas transacciones, así como de otros eventos o condiciones, sobre la situación y el desempeño financieros de la entidad. 16. Las políticas contables inadecuadas no quedarán legitimadas por el hecho de dar información acerca de las mismas, ni tampoco por la inclusión de notas u otro material explicativo al respecto. 17. En la circunstancia extremadamente rara de que la gerencia concluyera que cumplir con un requisito establecido en una Norma o Interpretación, llevaría a una confusión tal que entrara en conflicto con el objetivo de los estados financieros establecido en el Marco Conceptual, la entidad no lo aplicará, según se establece en el párrafo 18, siempre que el marco regulatorio aplicable exija, o bien no prohíba, esta falta de aplicación. 18. Cuando una entidad no aplique un requisito establecido en una Norma o en una Interpretación, de acuerdo con el párrafo 17, revelará información sobre los siguientes extremos: (a) que la gerencia ha llegado a la conclusión de que los estados financieros presentan razonablemente la situación y desempeño financieros y los flujos de efectivo;

(b) que se ha cumplido con las Normas y las Interpretaciones aplicables, excepto en el caso particular del requisito no aplicado para lograr una presentación razonable; (c) el título de la Norma o Interpretación que la entidad ha dejado de aplicar, la naturaleza de la disensión, con el tratamiento que la Norma o Interpretación requeriría, las razones por las que ese tratamiento confundiría de tal forma que entrase en conflicto con el objetivo de los estados financieros fijado en el Marco Conceptual, así como el tratamiento alternativo adoptado; y (d) para cada periodo sobre el que se presente dicha información, el impacto financiero que haya supuesto la falta de aplicación descrita sobre cada partida de los estados financieros que deberían haber sido presentados cumpliendo con el requisito en cuestión.

19. Cuando una entidad hubiera dejado de aplicar, en algún periodo anterior, un requerimiento establecido en una Norma o una Interpretación, y tal falta de aplicación afectase a los importes reconocidos en los estados financieros del periodo actual, se revelará la información establecida en los apartados (c) y (d) del párrafo 18.

20. El párrafo 19 se aplicará, por ejemplo, cuando una entidad haya dejado de cumplir, en un periodo anterior, un requerimiento establecido en una Norma o Interpretación para la medición de activos o pasivos, y esta falta de aplicación afectase a la medición de los cambios en activos y pasivos reconocidos en los estados financieros del periodo actual.

21. En la circunstancia extremadamente rara de que la gerencia concluyera que cumplir con un requisito establecido en una Norma o Interpretación, llevara a una confusión tal que entrara en conflicto con el objetivo de los estados financieros establecido en el Marco Conceptual, pero el marco regulatorio le prohibiera dejar de aplicar este requerimiento, la entidad deberá reducir en la medida de lo posible aquellos aspectos de cumplimiento que perciba como causantes de la confusión, mediante la revelación de la siguiente información: (a) el título de la Norma o Interpretación en cuestión, la naturaleza del requerimiento, así como la razón por la cual la gerencia ha llegado a la conclusión de que el cumplimiento del mismo confundiría de tal forma que entraría en conflicto con el objetivo de los estados financieros establecido en el Marco Conceptual; y (b) para cada periodo presentado, los ajustes a cada partida de los estados financieros que la

gerencia haya concluido que serían necesarios para alcanzar una presentación razonable. 22. Para los fines de los párrafos 17 a 21, una partida entraría en conflicto con el objetivo de los estados financieros cuando no representase razonablemente las transacciones, así como los otros eventos y condiciones que debiera representar, o pudiera razonablemente esperarse que representara y, en consecuencia, fuera probable que influyera en las decisiones económicas tomadas por los usuarios a partir de los estados financieros. Al evaluar si el cumplimiento de un requerimiento específico, establecido en una Norma o Interpretación, pudiera resultar confuso y entrar en conflicto con el objetivo de los estados financieros establecido en el Marco Conceptual, la gerencia considerará los siguientes aspectos: (a) por qué no se alcanza el objetivo de los estados financieros, en las circunstancias particulares que se están sopesando; y (b) la forma y medida en que las circunstancias de la entidad difieren de las que se dan en otras entidades que cumplen con el requisito en cuestión. Si otras entidades cumplieran con dicho requisito en circunstancias similares, existiría la presunción refutable de que el cumplimiento del requisito, por parte de la entidad, no sería confuso ni entraría en conflicto con el objetivo de los estados financieros establecido en el Marco Conceptual.”

Norma Internacional de Contabilidad n° 39 (NIC 39) Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración

Objetivo 1. El objetivo de esta Norma consiste en establecer los principios para el reconocimiento y valoración de los activos financieros, los pasivos financieros y de algunos contratos de compra o venta de elementos no financieros. Las disposiciones para la presentación de información sobre los instrumentos financieros figuran en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación. Las disposiciones relativas a la información a revelar sobre instrumentos financieros están en la NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar. Alcance 2. Esta Norma se aplicará por todas las entidades, y a toda clase de instrumentos financieros, excepto: (a) Las participaciones en entidades dependientes, asociadas y negocios conjuntos, que se contabilicen según establecen la NIC 27 Estados financieros consolidados y separados, la NIC 28

Inversiones en entidades asociadas, y la NIC 31 Participaciones en negocios conjuntos. No obstante, las entidades aplicarán lo dispuesto en esta Norma a las participaciones en dependientes, asociadas o negocios conjuntos que, de acuerdo con las NIC 27, 28 ó 31, se deban contabilizar de acuerdo con esta Norma. Las entidades aplicarán esta Norma a los derivados sobre participaciones en dependientes, asociadas o negocios conjuntos, a menos que el derivado cumpla la definición de instrumento de patrimonio de la entidad, recogida en la NIC 32. (b) Derechos y obligaciones surgidos de los contratos de arrendamiento, en los que sea de aplicación la NIC 17 Arrendamientos. Sin embargo: (i) las partidas a cobrar, derivadas del arrendamiento y reconocidas por el arrendador, estarán sujetas a los requisitos de baja en cuentas y deterioro del valor de los activos fijados en esta Norma (véanse los párrafos 15 a 37, 58, 59, 63 a 65 de la Norma y los párrafos GA 36 a GA 52 y GA 84 a GA93 del Apéndice A); (ii) las partidas a pagar en un arrendamiento financiero, reconocidas por el arrendatario, estarán sujetas a los requerimientos sobre baja en cuentas contenidos en esta Norma (véanse los párrafos 39 a 42 de la Norma y párrafos GA57 a GA63 del Apéndice A); y (iii) los derivados implícitos en un arrendamiento estarán sujetos a los requerimientos sobre derivados implícitos contenidos en esta Norma (véanse los párrafos 10 a 13 de la Norma y los párrafos GA27 a GA33 del Apéndice A). (c) Derechos y obligaciones de los empleadores derivados de planes de prestaciones, a los que se aplique la NIC 19 Retribuciones a los empleados. (d) Instrumentos financieros, emitidos por la entidad, que cumplan la definición de instrumento de patrimonio recogida en la NIC 32 [incluyendo las opciones y los certificados de opción para suscribir títulos (warrants)]. No obstante, el tenedor de dicho instrumento de patrimonio aplicará esta Norma a los mismos, salvo que cumplan la excepción mencionada en el apartado (a) anterior. (e) Derechos y obligaciones procedentes de (i) un contrato de seguro, tal como se define en la NIIF 4 Contratos de seguro, que sean diferentes de los derechos y obligaciones de un emisor procedentes de los contratos de seguros que cumplan la definición de contrato de garantía financiera que figura en el párrafo 9, o (ii) un contrato que esté dentro del alcance de la NIIF 4 porque contenga una cláusula de participación discrecional. No obstante, esta Norma será de aplicación a los derivados implícitos en un contrato que esté dentro del alcance de la NIIF 4, siempre que dichos derivados no sean en sí

mismos contratos que entren dentro del alcance de la referida NIIF 4 (véanse los párrafos 10 a 13 de esta Norma y los párrafos GA27 a GA33 del Apéndice A). Además, si el emisor de los contratos de garantía financiera hubiese manifestado Enero 2006 2 NIC 39 previamente y de forma explícita que considera tales contratos como de seguro, podrá optar entre aplicar esta Norma o la NIIF 4 a dichos contratos de garantía financiera (véanse los párrafos GA4 y GA4A). El emisor puede decidirlo contrato por contrato, pero una vez adoptada la decisión será irrevocable. (f) Contratos que establezcan contrapartidas de carácter contingente en una combinación de negocios (véase la NIIF 3 Combinaciones de negocios). Esta exención sólo se aplicará a la entidad adquirente. (g) Contratos entre la entidad adquirente y un vendedor, en una combinación de negocios, con el objeto de comprar o vender una entidad adquirida, en una fecha futura. (h) Compromisos de préstamo diferentes a los descritos en el párrafo 4. El emisor de un compromiso de préstamo aplicará la NIC 37 a los que no estén dentro del alcance de esta Norma. No obstante, todos los compromisos de préstamo estarán sujetos a las exigencias de baja en cuentas que figuran en esta Norma (véanse los párrafos 15 a 42 de la Norma y los párrafos GA36 a GA63 del Apéndice A). (i) Instrumentos financieros, contratos y obligaciones derivados de transacciones con pagos basados en acciones a los que se aplique la NIIF 2 Pagos basados en acciones, excepto en el caso de los contratos que estén dentro del alcance de los párrafos 5 a 7 de la presente Norma, a los que se aplica la misma. (j) Derechos a recibir pagos para reembolsar a la entidad por desembolsos realizados para cancelar un pasivo que reconociese como una provisión de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes, o para el cual, en un periodo anterior, se hubiese reconocido una provisión de acuerdo con la NIC 37.

3. [Derogado] 4. Los siguientes compromisos de préstamo están dentro del alcance de esta Norma: (a) Compromisos de préstamo que la entidad designe como pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados. Una entidad que en el pasado haya vendido habitualmente compromisos de préstamo inmediatamente después de su nacimiento aplicará esta Norma a todos sus compromisos de préstamo de la misma clase. (b) Compromisos de préstamo que puedan liquidarse, por el neto, en efectivo o emitiendo otro instrumento financiero. Estos compromisos de préstamo son instrumentos derivados. No se considerará que un compromiso de préstamo se

liquide por el neto simplemente porque el desembolso del préstamo se haga en plazos (por ejemplo, un préstamo hipotecario para la construcción que se pague a plazos de acuerdo con el avance de la construcción). (c) Compromisos de concesión de un préstamo a un tipo de interés inferior al de mercado. En el apartado (d) del párrafo 47 se especifican las valoraciones posteriores de los pasivos procedentes de estos compromisos de préstamo.

5. Esta Norma se aplicará a los contratos de compra o venta de elementos no financieros que se liquiden por el neto en efectivo o en otro instrumento financiero, o mediante el intercambio de instrumentos financieros, como si esos contratos fueran instrumentos financieros, con la excepción de los contratos que se celebraron y se mantienen con el objetivo de recibir o entregar elementos no financieros, de acuerdo con las compras, ventas o requerimientos de utilización esperados por la entidad.

6. Existen diversas formas mediante las que un contrato de compra o de venta de elementos no financieros puede liquidarse por el importe neto, ya sea en efectivo o con otro instrumento financiero o bien mediante el intercambio de instrumentos financieros. Entre las mismas se incluyen las siguientes:

- (a) Cuando las condiciones del contrato permitan a cualquier parte liquidar por el importe neto, en efectivo u otro instrumento financiero o por intercambio de instrumentos financieros;
- 3 Enero 2006 NIC 39 (b) Cuando la capacidad para liquidar por el importe neto, en efectivo u otro instrumento financiero o por intercambio de instrumentos financieros, no esté explícitamente recogida en las condiciones del contrato, pero la entidad habitualmente liquide los contratos similares por el importe neto, en efectivo o con otro instrumento financiero o bien por el intercambio de instrumentos financieros (ya sea con la contraparte, mediante acuerdos de compensación o mediante la venta del contrato antes de que se cumpla el plazo de ejercicio o caducidad);
- (c) Cuando, para contratos similares, la entidad habitualmente exija la entrega del subyacente y lo venda en un corto periodo de tiempo, con el objetivo de generar ganancias por las fluctuaciones del precio a corto plazo o por las comisiones de intermediación; y
- (d) Cuando el elemento no financiero objeto del contrato sea fácilmente convertible en efectivo. Un contrato al que sean de aplicación los apartados (b) o (c), no habrá sido celebrado con el objetivo de recibir o entregar un elemento no financiero de acuerdo con las necesidades de compra, venta o utilización esperadas por la entidad y, en consecuencia, estará dentro del alcance de

la Norma. En el caso de otros contratos a los cuales se aplique el párrafo 5 anterior, se hará una evaluación para determinar si han sido celebrados o se mantienen con el objetivo de recibir o entregar un elemento no financiero, de acuerdo con las con las necesidades de compra, venta o utilización esperadas por la entidad y, por tanto, si están dentro del alcance de esta Norma.

7. Una opción emitida de compra o venta de elementos no financieros, que pueda ser liquidada por el importe neto, ya sea en efectivo o con otro instrumento financiero o bien mediante el intercambio de instrumentos financieros, de acuerdo con los apartados (a) o (d) del párrafo 6, estará dentro del alcance de la Norma. Tal contrato no se habrá celebrado con el objetivo de recibir o entregar un elemento no financiero, de acuerdo con las con las necesidades de compra, venta o utilización esperadas por la entidad.

Definiciones

8. Los términos definidos en la NIC 32 se utilizan en esta Norma con los significados especificados en el párrafo 11 de la NIC 32. La NIC 32 define los siguientes términos:

- Instrumento financiero
- Activo financiero
- Pasivo financiero
- Instrumento de patrimonio

En la citada NIC 32 se suministran directrices para la aplicación de estas definiciones.

9. Los siguientes términos se utilizan en esta norma con los significados especificados:

Definición de un instrumento derivado

Un instrumento derivado (o un derivado) es un instrumento financiero u otro contrato dentro del alcance de la Norma (véanse los párrafos 2 a 7) que cumpla las tres características siguientes: (a) su valor cambia en respuesta a los cambios en un determinado tipo de interés, en el precio de un instrumento financiero, en el precio de materias primas cotizadas, en el tipo de cambio, en el índice de precios o de tipos de interés, en una calificación o índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, suponiendo que, en caso de que se trate de una variable no financiera, no sea específica para una de las partes del contrato (a menudo denominada “subyacente”); (b) no requiere una inversión inicial neta, o bien obliga a realizar una inversión inferior a la que se requeriría para otros tipos de contratos, en los que se podría esperar una respuesta similar ante cambios en las condiciones de mercado; y (c) se liquidará en una fecha futura.

Enero 2006

4 NIC 39 Definiciones de las cuatro categorías de instrumentos financieros

Un activo financiero o un pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados es un activo financiero o un pasivo financiero que cumple alguna de las siguientes condiciones: (a) Se clasifica como mantenido para negociar. Un activo o pasivo

financiero se clasificará como mantenido para negociar si: (i) se adquiere o se incurre en él principalmente con el objetivo de venderlo o volver a comprarlo en un futuro inmediato; (ii) es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados, que se gestionan conjuntamente y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de obtención de beneficios a corto plazo; o (iii) es un derivado (excepto los derivados que sean contratos de garantía financiera o hayan sido designados como instrumentos de cobertura y cumplan las condiciones para ser eficaces). (b) En el reconocimiento inicial, es designado por la entidad para ser contabilizado a valor razonable con cambios en resultados. Una entidad sólo podrá realizar tal designación cuando esté permitido según lo dispuesto en el párrafo 11A, o cuando al hacerlo se obtenga información más relevante debido a que (i) con ello se elimine o reduzca significativamente alguna inconsistencia en la valoración o en el reconocimiento (a veces denominada “asimetría contable”) que surgiría, al utilizar diferentes criterios para valorar activos y pasivos, o para reconocer pérdidas y ganancias de los mismos sobre bases diferentes; o (ii) el rendimiento de un grupo de activos financieros, de pasivos financieros o de ambos, se gestione y evalúe según el criterio del valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de gestión del riesgo que la entidad tenga documentada, y se facilite internamente información sobre ese grupo, de acuerdo con el criterio del valor razonable, al personal clave de la dirección de la entidad (según se define este término en la NIC 24 Información a revelar sobre partes vinculadas, revisada en 2003), como por ejemplo al consejo de administración u órgano de gobierno equivalente y al director general. En los párrafos 9 a 11 y B4 de la NIIF 7 se dispone que la entidad revelará información sobre los activos financieros y los pasivos financieros que haya designado como al valor razonable con cambios en resultados, incluyendo la forma en que se han cumplido las condiciones citadas. Respecto a los instrumentos que cumplan las condiciones del apartado (ii) anterior, la información a revelar incluirá una descripción en la que se ponga de manifiesto cómo la designación a valor razonable con cambios en resultados es consistente con la estrategia de inversión o de gestión del riesgo que la entidad tenga documentada. Las inversiones en instrumentos de patrimonio que no coticen en un mercado activo, y cuyo valor razonable no pueda ser determinado con fiabilidad [véase el apartado (c) del párrafo 46 y los párrafos GA80 y GA81 del Apéndice A] no se designarán a valor

razonable con cambios en resultados. Debe tenerse en cuenta que los párrafos 48, 48A, 49 de la Norma y los párrafos GA69 a GA82 del Apéndice A, que establecen los requisitos para poder determinar una medida fiable del valor razonable de un activo financiero o de un pasivo financiero, se aplicarán también a todas las partidas que se valoren por su valor razonable, ya sea a consecuencia de una designación o por otra causa, o cuyo valor razonable haya de revelarse. * Nota del ICAC: La traducción de este epígrafe se ha realizado siguiendo la versión inglesa de esta norma, y es distinta a la que figura en la publicación oficial debido a un error que actualmente está en fase de corrección.

5 Enero 2006 NIC 39 Las inversiones mantenidas hasta el vencimiento son activos financieros no derivados con una fecha de vencimiento fijada, cuyos pagos son de cuantía fija o determinable, y la entidad tiene la intención efectiva y además, la capacidad, de conservar hasta su vencimiento (véanse los párrafos GA16 a GA25 del Apéndice A), distintos de: (a) aquéllos que desde el momento del reconocimiento inicial, la entidad haya designado para ser contabilizados al valor razonable con cambios en resultados; (b) aquéllos que la entidad haya designado como activos disponibles para la venta; y (c) aquéllos que cumplan la definición de préstamos y partidas a cobrar. Una entidad no podrá clasificar ningún activo financiero como inversión mantenida hasta el vencimiento si, durante el ejercicio corriente o durante los dos anteriores, ha vendido o reclasificado un importe no insignificante de inversiones mantenidas hasta el vencimiento (la significatividad debe establecerse en relación con el importe total de inversiones mantenidas hasta el vencimiento), distinto de aquellas ventas o reclasificaciones que: (i) estén tan cerca del vencimiento o de la fecha de rescate del activo financiero (por ejemplo, a menos de tres meses del vencimiento), que los cambios en los tipos de interés del mercado no tendrían un efecto significativo en el valor razonable del activo financiero; (ii) ocurran después de que la entidad haya cobrado sustancialmente todo el principal original del activo financiero a través de las amortizaciones previstas o mediante amortizaciones anticipadas; o (iii) sean atribuibles a un suceso aislado que no esté sujeto al control de la entidad, no sea recurrente, y no pudiera ser razonablemente anticipado por la entidad. Préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no se negocian en un mercado activo, distintos de: (a) aquéllos

que la entidad tenga la intención de vender inmediatamente o en un futuro próximo, que se clasificarán como mantenidos para negociar y aquéllos que la entidad, desde el momento del reconocimiento inicial, designe para ser contabilizados al valor razonable con cambios en resultados; (b) aquéllos que la entidad designe desde el momento de reconocimiento inicial como disponibles para la venta; o (c) aquéllos en los cuales el tenedor no pueda recuperar sustancialmente toda la inversión inicial, por circunstancias diferentes al deterioro crediticio, que serán clasificados como disponibles para la venta. Una participación adquirida en un conjunto de activos que no sean préstamos o partidas a cobrar (por ejemplo, una participación en un fondo de inversión o similar) no será calificada como préstamo o partida a cobrar. Activos financieros disponibles para la venta son activos financieros no derivados que se designan específicamente como disponibles para la venta, o que no son clasificados como (a) préstamos y partidas a cobrar (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento o (c) activos financieros contabilizados al valor razonable con cambios en resultados.

Definición de un contrato de garantía financiera Un contrato de garantía financiera es un contrato que exige que el emisor efectúe pagos específicos para rembolsar al tenedor por la pérdida en la que incurre cuando un deudor específico incumpla su obligación de pago, de acuerdo con las condiciones, originales o modificadas, de un instrumento de deuda.

Enero 2006 6 NIC 39

Definiciones relativas al reconocimiento y valoración Coste amortizado de un activo financiero o de un pasivo financiero es el importe al que fue valorado inicialmente el activo o el pasivo financiero, menos los reembolsos del principal, más o menos, según proceda, la imputación o amortización gradual acumulada, utilizando el método del interés efectivo, de cualquier diferencia existente entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento, menos cualquier disminución por deterioro del valor o incobrabilidad (reconocida directamente o mediante el uso de una cuenta correctora). El método del tipo de interés efectivo es un método de cálculo del coste amortizado de un activo o pasivo financiero (o de un grupo de activos o pasivos financieros) y de imputación del ingreso o gasto financiero a lo largo del periodo relevante. El tipo de interés efectivo es el tipo de descuento que iguala exactamente los flujos de efectivo a cobrar o pagar estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero o, cuando sea adecuado, en un periodo más

corto, con el importe neto en libros del activo financiero o del pasivo financiero. Para calcular el tipo de interés efectivo, la entidad estimará los flujos de efectivo teniendo en cuenta todas las condiciones contractuales del instrumento financiero (por ejemplo, pagos anticipados, rescates y opciones similares), pero no tendrá en cuenta las pérdidas crediticias futuras. El cálculo incluirá todas las comisiones y puntos básicos de interés, pagados o recibidos por las partes del contrato, que integren el tipo de interés efectivo (ver NIC 18), así como los costes de transacción y cualquier otra prima o descuento. Existe la presunción de que los flujos de efectivo y la vida esperada de un grupo de instrumentos financieros similares pueden ser estimados con fiabilidad. Sin embargo, en aquellos raros casos en que no puedan ser estimados con fiabilidad esos flujos de efectivo o la vida esperada de un instrumento financiero (o de un grupo de instrumentos financieros), la entidad utilizará los flujos de efectivo contractuales a lo largo del periodo contractual completo del instrumento financiero (o grupo de instrumentos financieros). La baja en cuentas de un activo o pasivo financiero es la eliminación de un activo o pasivo financiero previamente reconocido en el balance de la entidad. Valor razonable es la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua.* La compra o venta convencional de activos financieros es la compra o venta de un activo financiero, bajo un contrato cuyas condiciones requieren la liquidación de la operación durante un periodo establecido generalmente por la regulación o por una convención establecida en el mercado citado. Costes de transacción son los costes incrementales que sean directamente atribuibles a la compra, emisión, venta o disposición por otra vía de un activo o pasivo financiero (véase el párrafo GA13 del Apéndice A). Un coste incremental es aquel en el que no se habría incurrido si la entidad no hubiese adquirido, emitido, vendido o dispuesto por otra vía el instrumento financiero. Definiciones relativas a la contabilidad de coberturas Compromiso en firme es un acuerdo obligatorio para intercambiar una determinada cantidad de recursos a un precio determinado, en una fecha o fechas futuras especificadas. Transacción prevista es una operación futura anticipada, pero no comprometida todavía. Instrumento de cobertura es un derivado designado o bien (sólo para la cobertura del riesgo de tipo de cambio) un activo financiero o un pasivo

financiero no derivado cuyo valor razonable o flujos de efectivo generados se espera que compensen los cambios en el valor razonable o los flujos de efectivo de la partida cubierta, respectivamente (los párrafos 72 a 77 de la Norma y los párrafos GA94 a GA97 del Apéndice A desarrollan la definición de instrumento de cobertura). Partida cubierta es un activo, pasivo, compromiso en firme, transacción prevista altamente probable o inversión neta en un negocio en el extranjero que (a) expone a la entidad al riesgo de cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo futuros, y (b) es designado para ser cubierto (los párrafos * En los párrafos 48 y 49 de la Norma, así como en los párrafos GA69 a 82 del Apéndice A se exponen los requerimientos para la determinación del valor razonable de un activo financiero o un pasivo financiero. 7 Enero 2006 NIC 39 78 a 84 de la Norma y párrafos GA98 a GA101 del Apéndice A desarrollan la definición de partidas cubiertas). Eficacia de la cobertura es el grado en el que los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo de la partida cubierta, directamente atribuibles al riesgo cubierto, se compensan con los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo del instrumento de cobertura (véanse los párrafos GA 105 a 113 del Apéndice A).

Derivados implícitos 10. Un derivado implícito es un componente de un instrumento financiero híbrido (combinado) que también incluye un contrato principal no derivado, cuyo efecto es que algunos de los flujos de efectivo del instrumento combinado varían de forma similar al derivado, considerado de forma independiente. Un derivado implícito provoca que algunos, o todos, los flujos de efectivo de un contrato se modifiquen, de acuerdo con un determinado tipo de interés, el precio de un instrumento financiero, el precio de una materia prima cotizada, un tipo de cambio, un índice de precios o de tipos de interés, una calificación o índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, suponiendo que, en caso de que se trate de una variable no financiera, no sea específica para una de las partes del contrato. Un derivado que se adjunte a un instrumento financiero pero que sea contractualmente transferible de manera independiente, o tenga una contraparte distinta a la del instrumento, no será un derivado implícito, sino un instrumento financiero separado. 11. Un derivado implícito se separará del contrato principal, y se tratará contablemente como un derivado, según establece esta Norma, si y solo si: (a) las características y riesgos económicos inherentes al derivado

implícito no están relacionadas estrechamente con los correspondientes al contrato principal (véanse los párrafos GA30 y GA33 del Apéndice A); (b) un instrumento independiente con las mismas condiciones del derivado implícito cumpliría los requisitos de la definición de instrumento derivado; y (c) el instrumento híbrido (combinado) no se valora al valor razonable con cambios en resultados (es decir, un derivado que se encuentre implícito en un activo o pasivo financiero medido al valor razonable con cambios en resultados del ejercicio no se separará). Si se separa un derivado implícito, el contrato principal se contabilizará según lo establecido en esta Norma si es un instrumento financiero, y de acuerdo con la Norma adecuada si no lo es. Esta Norma no especifica si un derivado implícito se ha de presentar de forma separada en los estados financieros. 11A. No obstante lo establecido en el párrafo 11, si un contrato contuviese uno o más derivados implícitos, la entidad podrá designar a todo el contrato híbrido (combinado) como un activo financiero o un pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados, a menos que: (a) el derivado o derivados implícitos no modifiquen de forma significativa los flujos de efectivo que, en otro caso, habría generado el contrato; o (b) resulte claro, con un pequeño análisis o sin él, que al considerar por primera vez un instrumento híbrido (combinado) similar, está prohibida la separación del derivado o derivados implícitos, éste podría ser el caso de una opción de pago anticipado implícita en un préstamo, que permita a su tenedor reembolsar por anticipado el préstamo por una cantidad aproximadamente igual a su coste amortizado. 12. Si una entidad estuviese obligada por esta Norma, a separar un derivado implícito de su contrato principal, pero no pudiese valorar ese derivado implícito de forma separada, ya sea en la fecha de adquisición o en alguna fecha de presentación de información financiera posterior, designará a todo el contrato híbrido (combinado) como a valor razonable con cambios en resultados. Enero 2006 8 NIC 39 13. Si una entidad no pudiese determinar de forma fiable el valor razonable de un derivado implícito sobre la base de sus plazos y condiciones (por ejemplo, porque el derivado implícito esté basado en un instrumento de patrimonio no cotizado), el valor razonable del derivado será la diferencia entre el valor razonable del instrumento híbrido (combinado) y el valor razonable del contrato principal, siempre que estos valores pudieran ser determinados según esta Norma. Si la entidad no pudiese determinar el valor razonable del

derivado implícito utilizando ese método, aplicará el párrafo 12 y, por tanto, el instrumento híbrido (combinado) se designará como a valor razonable con cambios en resultados. Reconocimiento y baja en cuentas Reconocimiento inicial 14. La entidad reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero en su balance, cuando, y sólo cuando, dicha entidad se convierta en parte, según las cláusulas contractuales del instrumento en cuestión. (Véase el párrafo 38 respecto a las compras convencionales de activos financieros)* . Baja en cuentas de un activo financiero 15. En los estados financieros consolidados, los párrafos 16 a 23 de la Norma y los párrafos GA34 a GA52 del Apéndice A se aplicarán a nivel de las cifras consolidadas. Por ello, la entidad en primer lugar consolidará todas sus dependientes, de acuerdo con la NIC 27 y a la SIC-12 Consolidación de entidades con cometido especial, y después aplicará los párrafos 16 a 23 de esta Norma y los párrafos GA34 a GA52 del Apéndice A al grupo resultante. 16. Antes de evaluar si, y en qué medida, la baja en cuentas es apropiada según los párrafos 17 a 23 de la Norma, la entidad determinará si estos párrafos se deberían aplicar a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) o a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad, de la siguiente manera. (a) Los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) si, y solo si, la parte del activo que se considera para la baja en cuentas cumple alguna de las siguientes tres condiciones: (i) La parte comprende únicamente flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, en un instrumento de deuda, cuando una entidad realice una segregación de los intereses, por el que la contraparte obtenga el derecho a recibir los flujos de efectivo por intereses, pero no los flujos derivados del principal, los párrafos 17 a 23 se aplicarán a los flujos de efectivo de los intereses. (ii) La parte comprenda únicamente una participación proporcional completa (prorrata) de los flujos de efectivo de un activo (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho a una cuota del 90% de los flujos de efectivo totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la norma se aplicarán al 90% de dichos flujos de efectivo. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas

tenga una participación proporcional en los flujos de efectivo, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa. (iii) La parte comprenda únicamente una cuota proporcional completa (prorrata) de ciertos flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o del grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho a una cuota del 90% de los flujos de efectivo representativos de los intereses totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al 90% de dichos flujos de efectivo por intereses. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas tenga una participación proporcional * Nota del ICAC: La traducción de este párrafo se ha realizado siguiendo la versión inglesa de esta norma, y es distinta a la que figura en la publicación oficial debido a un error que actualmente está en fase de corrección. 9 Enero 2006 NIC 39 de esos flujos de efectivo específicamente identificados, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa. (b) En cualquier otro caso, los párrafos 17 a 23 se aplicarán al activo financiero en su integridad (o al grupo de activos financieros similares en su integridad). Por ejemplo, cuando una entidad ceda (i) el derecho al cobro del primer o último 90% de los cobros de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros), o (ii) el derecho al 90% de los flujos de efectivo de un grupo de partidas a cobrar, pero otorgue una garantía para compensar al comprador por las pérdidas crediticias hasta el 8% del principal de las partidas a cobrar, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al activo financiero (o al grupo de activos financieros similares) en su integridad. En los párrafos 17 a 26, el término “activo financiero” se refiere bien a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) identificados según lo dispuesto en la letra a) anterior, bien, en caso contrario, a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad. 17. Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero cuando, y sólo cuando: (a) expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero; o (b) se ceda el activo financiero, como establecen los párrafos 18 y 19, siempre que la cesión cumpla con los requisitos para la baja en cuentas, de acuerdo con el párrafo 20. (Véase párrafo 38 para ventas convencionales de activos financieros) 18. Una entidad habrá cedido un activo financiero si, y solo si, cumple

alguno de los siguientes requisitos: (a) ha cedido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero; o (b) retiene los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, pero asume la obligación contractual de pagar los flujos de efectivo a uno o más perceptores, dentro de un acuerdo que cumpla con las condiciones establecidas en el párrafo 19.

19. Cuando una entidad retenga los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo de un activo financiero (el “activo original”), pero asuma la obligación contractual de pagar esos flujos de efectivo a una o más entidades (los “perceptores eventuales”), la entidad tratará la operación como si fuese una cesión de activos financieros si, y solo si, se cumplen las tres condiciones siguientes: (a) La entidad no tenga obligación de pagar ningún importe a los perceptores eventuales, a menos que cobre importes equivalentes del activo original. Los anticipos a corto plazo concedidos por la entidad, con el derecho a la recuperación total del importe menos el interés devengado a tipos de interés de mercado, no violan esta condición. (b) La entidad tenga prohibido, según las condiciones del contrato de cesión, la venta o la pignoración del activo original, salvo como garantía de pago de los flujos de efectivo comprometidos con los eventuales perceptores. (c) La entidad tenga la obligación de remitir cualquier flujo de efectivo que cobre en nombre de los eventuales perceptores sin un retraso significativo. Además, la entidad no está capacitada para reinvertir los flujos de efectivo, excepto inversiones en efectivo o equivalentes al efectivo (tal como están definidas en la NIC 7 Estado de flujos de efectivo) efectuadas durante el corto periodo de liquidación que va desde la fecha de cobro a la fecha de remisión pactada con los perceptores eventuales, siempre que los intereses generados en dichas inversiones se envíen también a los perceptores eventuales.

20. Cuando una entidad ceda un activo financiero (véase el párrafo 18), evaluará en qué medida retiene los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. En este caso: Enero 2006 10 NIC 39 (a) Si la entidad cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, lo dará de baja en cuentas y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos y obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión. (b) Si la entidad retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, continuará reconociendo dicho activo. (c) Si la entidad ni cede ni

retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero, determinará si ha retenido el control sobre el activo financiero. En este caso: (i) Si la entidad no ha retenido el control, dará de baja el activo financiero y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos u obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión. (ii) Si la entidad ha retenido el control, continuará reconociendo el activo financiero en la medida de su implicación continuada en el activo financiero (véase el párrafo 30). 21. La cesión de riesgos y beneficios (véase el párrafo 20) se evaluará comparando la exposición de la entidad, antes y después de la cesión, a la variación en los importes y en el calendario de los flujos de efectivo netos del activo cedido. La entidad habrá retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros del activo financiero no varía de manera significativa como resultado de la cesión (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto a un acuerdo para la recompra a un precio fijo o a al precio de venta más la rentabilidad habitual del prestamista). La entidad habrá cedido de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a tal variación deja de ser significativa en relación con la variación total del valor actual de los flujos de efectivo futuros netos asociados con el activo financiero (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto sólo a una opción de recompra por su valor razonable en el momento de ejercitarla o haya cedido una parte proporcional completa de un activo financiero mayor en un acuerdo, tal como la participación en un préstamo, que cumpla las condiciones establecidas en el párrafo 19). 22. A menudo resultará obvio si la entidad ha cedido o retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, y no habrá necesidad de realizar ningún cálculo. En otros casos, será necesario calcular y comparar la exposición de la entidad a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros netos, antes y después de la cesión. El cálculo y la comparación se realizarán utilizando como tipo de actualización financiera un tipo de interés de mercado actual adecuado. Se considerará cualquier tipo de variación en los flujos de efectivo netos, dando mayor ponderación a aquellos escenarios con mayor probabilidad de ocurrencia. 23. El que la entidad haya retenido o no el control (véase

el apartado c) del párrafo 20) del activo cedido, dependerá de la capacidad del cesionario para vender dicho activo. Si el cesionario tiene la capacidad práctica de venderlo en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión, la entidad cedente no ha retenido el control. En cualquier otro caso, la entidad ha retenido el control. Cesiones que cumplen los requisitos para su baja en cuentas [véanse los apartados (a) y el subapartado (i) del apartado (c) del párrafo 20] 24. Si una entidad cede un activo financiero, en una cesión que cumple los requisitos para la baja en cuentas en su integridad, y retiene el derecho de administración del activo financiero a cambio de una comisión, reconocerá un activo o un pasivo por tal contrato de realización del servicio de administración del activo financiero. Si no se espera que la comisión a recibir compense a la entidad de forma adecuada por la prestación de este servicio, se reconocerá un pasivo por la obligación de administración del activo financiero y se valorará por su valor razonable. Si se espera que la comisión a recibir sea superior a una adecuada compensación por la prestación de este servicio de administración del activo financiero, se reconocerá un activo por los derechos de administración, por un montante que se determinará sobre la base de una distribución del importe en libros del activo financiero mayor, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 27. 11 Enero 2006 NIC 39 25. Si, como resultado de una cesión, el activo financiero se da de baja en su integridad pero la cesión conlleva la obtención de un nuevo activo financiero o la asunción de un nuevo pasivo financiero, o un pasivo por prestación del servicio de administración del activo financiero, la entidad reconocerá el nuevo activo financiero, el nuevo pasivo financiero o el nuevo pasivo por la obligación de administración por su valor razonable. 26. Al dar de baja en cuentas un activo financiero en su integridad, se reconocerá en el resultado del ejercicio la diferencia entre: (a) su importe en libros, y (b) la suma de (i) la contraprestación recibida (incluyendo cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido) y (ii) cualquier pérdida o ganancia acumulada que haya sido reconocida directamente en el patrimonio neto [véase el apartado (b) del párrafo 55]. 27. Si el activo cedido es parte de un activo financiero mayor [por ejemplo, cuando una entidad cede los flujos de efectivo por intereses que forman parte de un instrumento de deuda, véase el apartado (a) del párrafo 16], y la parte cedida cumple

con los requisitos para la baja en cuentas en su integridad, el importe en libros previo del activo financiero mayor se distribuirá entre la parte que continúa reconociéndose y la parte que se haya dado de baja en cuentas, en función de los valores razonables relativos de dichas partes en la fecha de la cesión. A estos propósitos, un activo retenido a consecuencia de la prestación del servicio de administración del activo financiero, se tratará como una parte que continúa reconociéndose. Se reconocerá en el resultado del ejercicio la diferencia entre: (a) el importe en libros imputable a la parte que se ha dado de baja, y (b) la suma de (i) la contraprestación recibida por la parte dada de baja (incluyendo cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido) y (ii) cualquier pérdida o ganancia acumulada que haya sido reconocida directamente en el patrimonio neto [véase el apartado (b) del párrafo 55]. La pérdida o ganancia acumulada que haya sido reconocida directamente en el patrimonio neto se distribuirá entre la parte que continúa reconociéndose y la parte que se ha dado de baja, en función de los valores razonables relativos de aquellas partes.

28. Cuando una entidad distribuye el importe en libros previo de un activo financiero mayor, entre el activo que continúa reconociendo y el activo que se da de baja, necesita determinar el valor razonable de la parte que continuará reconociendo. Cuando la entidad tenga una experiencia histórica de venta de partes de activos financieros similares a aquélla que continúa reconociendo o existan transacciones de mercado para dichas partes, los precios recientes de estas transacciones reales proporcionan la mejor estimación del valor razonable. Cuando no existan precios cotizados o no existan transacciones de mercado recientes que ayuden a determinar el valor razonable de las partes que continúan siendo reconocidas, la mejor estimación del valor razonable será la diferencia entre el valor razonable del activo financiero mayor, considerado en su conjunto, y la contraprestación recibida del cesionario por la parte dada de baja en cuentas. Cesiones que no cumplen los requisitos para la baja en cuentas (véase el apartado (b) del párrafo 20)

29. Si una cesión no conlleva la baja en cuentas porque la entidad haya retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo cedido, la entidad continuará reconociendo el activo financiero en su integridad, y reconocerá un pasivo financiero por la contraprestación recibida. En periodos posteriores, la entidad reconocerá cualquier ingreso por el activo cedido y cualquier

gasto incurrido por el pasivo financiero. Implicación continuada en activos cedidos [véase el subapartado (ii) del apartado (c) del párrafo 20] 30. Si una entidad no transfiere ni tampoco retiene de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo cedido, y retiene el control sobre dicho activo, la entidad Enero 2006 12 NIC 39 continuará reconociendo el activo cedido en la medida de su implicación continuada. La medida de esta implicación continuada de la entidad en el activo cedido, vendrá determinada por el montante de su exposición a los cambios de valor del activo cedido. Por ejemplo: (a) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de garantía del activo cedido, el montante de la implicación continuada de la entidad será el menor entre (i) el importe del activo y (ii) el importe máximo de la contraprestación recibida que la entidad podría ser requerida a devolver (“el importe garantizado”). (b) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de una opción comprada o emitida (o ambas) sobre el activo cedido, el montante de la implicación continuada de la entidad será el importe del activo cedido que la entidad pueda volver a comprar. Sin embargo, en el caso de una opción de venta emitida sobre un activo que se valore a valor razonable, el montante de la implicación continuada de la entidad estará limitado al importe menor entre el valor razonable del activo cedido y el precio de ejercicio de la opción (véase el párrafo GA48). (c) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de una opción que se liquide en efectivo o condición similar sobre el activo cedido, el montante de la implicación continuada se valorará de la misma manera que si se tratase de opciones no liquidadas en efectivo, tal como se establece en la letra b) anterior. 31. Cuando una entidad continúe reconociendo un activo financiero en la medida de su implicación continuada, la entidad también reconocerá un pasivo asociado. Sin perjuicio de otros requerimientos de valoración contenidos en esta Norma, el activo cedido y el pasivo asociado se valorarán sobre una base que refleje los derechos y obligaciones que la entidad haya reconocido. El pasivo asociado se valorará de forma que el importe en libros neto del activo cedido y del pasivo asociado sea igual al: (a) coste amortizado de los derechos y obligaciones retenidos por la entidad, si el activo cedido se valora al coste amortizado; o al (b) valor razonable de los derechos y obligaciones retenidos por la entidad cuando se valoren por separado, si el activo cedido se valora por el valor

razonable. 32. La entidad seguirá reconociendo cualquier ingreso que surja del activo cedido en la medida de su implicación continuada, y reconocerá cualquier gasto incurrido por causa del pasivo asociado. 33. Con el fin de realizar valoraciones posteriores, los cambios reconocidos en el valor razonable del activo cedido y del pasivo asociado se contabilizarán de manera coherente, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 55, y no podrán ser compensados entre sí. 34. Si la implicación continuada de una entidad es únicamente una parte de un activo financiero (por ejemplo, cuando una entidad retiene una opción para recomprar parte de un activo cedido, o retiene un interés residual que no conlleva la retención sustancial de todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad pero conserva el control), la entidad distribuirá el importe previo en libros del activo financiero entre la parte que continúa reconociendo, bajo la implicación continuada, y la parte que ha dejado de reconocer, a partir de los valores razonables relativos de una y otra parte en la fecha de cesión. Con este objeto, se aplicarán los requerimientos del párrafo 28. Se reconocerá como resultado del ejercicio la diferencia entre: (a) el importe en libros distribuido a la parte que ha dejado de reconocerse; y (b) la suma de (i) la contraprestación recibida por la parte que ha dejado de reconocerse, y (ii) cualquier resultado acumulado imputable a dicha parte y que se hubiera reconocido directamente en el patrimonio neto [véase el apartado (b) del párrafo 55]. El importe de las pérdidas y ganancias acumuladas que se haya reconocido en el patrimonio neto, se distribuirá entre la parte que continúa reconociéndose y la parte que ha dejado de reconocerse, en función de los valores razonables relativos de una y otra.

13 Enero 2006 NIC 39 35. Si el activo cedido se valorase al coste amortizado, la opción incluida en esta Norma para designar un pasivo financiero como contabilizado al valor razonable con cambios en el resultado del ejercicio no será aplicable al pasivo asociado. Aplicable a todas las cesiones 36. Si se continúa reconociendo un activo cedido, el activo y el pasivo asociados no podrán ser compensados. De igual manera, la entidad no podrá compensar ningún ingreso que surja del activo cedido con ningún gasto en el que se haya incurrido por causa del pasivo asociado. (Véase el párrafo 42 de la NIC 32). 37. Si el cedente otorgase garantías diferentes del efectivo (tales como instrumentos de deuda o de patrimonio) al cesionario, la contabilización de la garantía por el cedente y el cesionario

dependerá de si el cesionario tiene el derecho a vender o volver a pignorar la garantía, así como de si el cedente ha incumplido su obligación de pago. El cedente y el cesionario contabilizarán la garantía de la forma siguiente: (a) Si el cesionario tuviese, por contrato o costumbre, el derecho de vender o volver a pignorar la garantía, entonces el cedente reclasificará aquel activo en su balance (por ejemplo, como un activo prestado, un instrumento de patrimonio pignorado o una partida a cobrar por adquisición temporal de activos) y lo presentará de forma separada de otros activos. (b) Si el cesionario vendiese las garantías pignoradas, reconocerá los ingresos procedentes de la venta y un pasivo, medido al valor razonable, por su obligación de devolver la garantía. (c) Si el cedente incumpliese la obligación de pago asumida, de acuerdo con los términos del contrato, y dejase de estar capacitado para rescatar la garantía, dará de baja la garantía, mientras que el cesionario reconocerá la garantía como un activo medido inicialmente al valor razonable, o, si ya la hubiese vendido, dará de baja su obligación por devolución de la garantía. (d) Con la excepción de lo dispuesto en la letra c), el cedente continuará registrando la garantía como un activo mientras que el cesionario no reconocerá esta garantía como un activo.

Compras o ventas convencionales de activos financieros 38. Una compra o venta convencional de activos financieros se reconocerá y dará de baja en cuentas, cuando sea aplicable, aplicando la contabilidad de la fecha de negociación o de la fecha de liquidación (véanse los párrafos GA53 a GA56 del Apéndice A). Baja en cuentas de un pasivo financiero 39. La entidad dará de baja un pasivo financiero (o una parte del mismo) de su balance cuando, y sólo cuando, se haya extinguido, esto es, cuando la obligación especificada en el correspondiente contrato haya sido pagada o cancelada, o bien haya expirado. 40. Un intercambio de instrumentos de deuda entre un prestamista y el correspondiente prestatario, siempre que los instrumentos tengan condiciones sustancialmente diferentes, se contabilizará como una cancelación del pasivo financiero original y consiguiente reconocimiento de un nuevo pasivo financiero. De manera similar, una modificación sustancial de las condiciones actuales de un pasivo financiero o de parte del mismo (con independencia de si es atribuible o no a las dificultades financieras del deudor), se contabilizará como una cancelación del pasivo financiero original y consiguiente reconocimiento de un nuevo pasivo financiero. 41. La diferencia entre el importe en

libros del pasivo financiero (o de una parte del mismo) cancelado o cedido a un tercero y la contraprestación pagada, en la que se incluirá cualquier activo cedido diferente del efectivo o pasivo asumido, se reconocerá en el resultado del ejercicio.

42. Si una entidad recompra una parte de un pasivo financiero, distribuirá el importe en libros previo del pasivo financiero entre la parte que continúa reconociendo y la parte que se da de baja, en función de los valores razonables relativos de una y otra en la fecha de recompra. La diferencia entre (a) el importe Enero 2006 14 NIC 39 en libros de la parte que se da de baja y (b) la contraprestación pagada, en la que se incluye también cualquier activo cedido diferente del efectivo y cualquier pasivo asumido, por la parte dada de baja se reconocerá en el resultado del ejercicio.

Valoración inicial de activos y pasivos financieros 43. Al reconocer inicialmente un activo financiero o un pasivo financiero, la entidad los valorará por su valor razonable ajustado, en el caso de un activo financiero o un pasivo financiero que no se contabilicen al valor razonable con cambios en resultados, por los costes de transacción que sean directamente atribuibles a la compra o emisión del mismo.

44. Cuando la entidad utilice la contabilidad de la fecha de liquidación para un activo que sea posteriormente valorado al coste o al coste amortizado, el activo se reconocerá inicialmente por su valor razonable en la fecha de negociación (véanse los párrafos GA53 a GA56 del Apéndice A).

Valoración posterior de activos financieros 45. Con el objetivo de valorar un activo financiero después del reconocimiento inicial, esta Norma clasifica los activos financieros en las cuatro siguientes categorías, definidas en el párrafo 9: (a) activos financieros al valor razonable con cambios en resultados; (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento; (c) préstamos y partidas a cobrar; (d) activos financieros disponibles para la venta. Estas cuatro categorías se aplicarán para la valoración y el reconocimiento de resultados según esta Norma. La entidad podrá utilizar otras formas de describir estas categorías, o bien otra forma de clasificar los instrumentos financieros, cuando presente la información en los estados financieros. La entidad revelará, en las notas, la información requerida por la NIIF 7.

46. Después del reconocimiento inicial, la entidad valorará los activos financieros, incluyendo aquellos derivados que sean activos, por sus valores razonables, sin deducir los costes de transacción en que pueda incurrir en la venta o disposición por otra vía del

activo, con la excepción de los siguientes activos financieros: (a) préstamos y partidas a cobrar, tal como se definen en el párrafo 9, que se valorarán al coste amortizado utilizando el método del tipo de interés efectivo; (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento, tal como se definen en el párrafo 9, que se valorarán al coste amortizado utilizando el método del tipo de interés efectivo; y (c) las inversiones en instrumentos de patrimonio que no tengan un precio de mercado cotizado en un mercado activo y cuyo valor razonable no pueda ser valorado con fiabilidad, y los instrumentos derivados que estén vinculados a y que deben ser liquidados por entrega de dichos instrumentos de patrimonio no cotizados, que se valorarán al coste (véanse los párrafos GA80 y GA81 del Apéndice A). Los activos financieros que se designen como partidas cubiertas, estarán sujetos a la valoración que determinen los requerimientos de la contabilidad de coberturas, establecidos en los párrafos 89 a 102. Todos los activos financieros, excepto aquellos contabilizados al valor razonable con cambios en resultados, estarán sujetos a revisión por deterioro del valor, que se hará de acuerdo con los párrafos 58 a 70 de esta Norma y los párrafos GA84 a GA93 del Apéndice A. 15 Enero 2006 NIC 39 Valoración posterior de pasivos financieros 47. Después del reconocimiento inicial, una entidad valorará todos sus pasivos financieros al coste amortizado utilizando el método del tipo de interés efectivo, con la excepción de: (a) Los pasivos financieros que se contabilicen al valor razonable con cambios en resultados. Tales pasivos, incluyendo los derivados que sean pasivos, se valorarán al valor razonable, con la excepción de los instrumentos derivados que, siendo pasivos financieros, estén vinculados y deban ser liquidados mediante la entrega de un instrumento de patrimonio no cotizado cuyo valor razonable no pueda ser valorado con fiabilidad, razón por la cual se valorarán al coste. (b) Los pasivos financieros que surjan por una cesión de activos financieros que no cumpla con los requisitos para la baja en cuentas o cuando se aplique el enfoque de la implicación continuada. Los párrafos 29 y 31 de la Norma se aplicarán a la valoración de dichos pasivos financieros. (c) Los contratos de garantía financiera, según se definen en el párrafo 9. Después del reconocimiento inicial, el emisor de dichos contratos los valorará [salvo que sean de aplicación los apartados (a) o (b) del párrafo 47] por el mayor de: (i) el importe determinado de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes; y (ii) el importe

inicialmente reconocido (véase el párrafo 43) menos, cuando proceda, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 Ingresos ordinarios.

(d) Compromisos de concesión de un préstamo a un tipo de interés inferior al tipo de mercado. Después del reconocimiento inicial, el emisor de dichos contratos los valorará [salvo que sea de aplicación el apartado (a) del párrafo 47] por el mayor de:

(i) el importe determinado de acuerdo con la NIC 37 ; y (ii) el importe inicialmente reconocido (véase el párrafo 43) menos, cuando proceda, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18. Los pasivos financieros que se designen como partidas cubiertas estarán sujetos a las exigencias de la contabilidad de coberturas que figuran en los párrafos 89 a 102. Consideraciones respecto a la valoración a valor razonable 48. A la hora de determinar el valor razonable de un activo financiero o de un pasivo financiero con el objetivo de aplicar esta Norma, la NIC 32 o la NIIF 7, la entidad aplicará los párrafos GA69 a GA82 del Apéndice A. 48A. La mejor evidencia del valor razonable son los precios cotizados en un mercado activo. Si el mercado de un instrumento financiero no fuera activo, la entidad determinará el valor razonable utilizando una técnica de valoración. El objetivo de utilizar una técnica de valoración es determinar el precio de transacción que se hubiera alcanzado en un intercambio entre partes que actúen en condiciones de independencia mutua, realizado en la fecha de valoración, y motivado por circunstancias normales del negocio. Entre las técnicas de valoración se incluye el uso de transacciones de mercado recientes entre partes interesadas y debidamente informadas que actúen en condiciones de independencia mutua, si estuvieran disponibles, así como las referencias al valor razonable de otro instrumento financiero sustancialmente igual, el descuento de flujos de efectivo y los modelos para valorar las opciones. Si existiese una técnica de valoración comúnmente utilizada por los partícipes en el mercado para determinar el precio, y se hubiese demostrado que suministra estimaciones fiables de los precios obtenidos en transacciones recientes de mercado, la entidad utilizará dicha técnica. La técnica de valoración escogida hará uso, en el máximo grado, de informaciones obtenidas en el mercado, utilizando lo menos posibles datos estimados por la entidad. Incorporará todos los factores que considerarían los Enero 2006 16 NIC 39 partícipes en el mercado para establecer el precio, y será consistente con las metodologías económicas generalmente aceptadas

para calcular el precio de los instrumentos financieros. Periódicamente, la entidad revisará la técnica de valoración y comprobará su validez utilizando precios procedentes de cualquier transacción reciente y observable de mercado sobre el mismo instrumento (es decir, sin modificaciones ni cambios de estructura), o que estén basados en cualquier dato de mercado observable y disponible. 49. El valor razonable de un pasivo financiero con características de exigibilidad inmediata (por ejemplo, un depósito a la vista) no será inferior al importe a pagar al convertirse en exigible a voluntad del acreedor, descontado desde la primera fecha en que dicho importe pueda ser requerido para el pago. Reclasificaciones 50. Una entidad no reclasificará un instrumento financiero hacia la categoría de los contabilizados al valor razonable con cambios en resultados mientras esté en su poder o continúe emitido, ni tampoco sacará ninguno de los clasificados de esta forma para llevarlo a otra categoría distinta. 51. Si, como resultado de un cambio en la intención o en la capacidad para mantenerla, dejase de ser adecuado clasificar una inversión como mantenida hasta el vencimiento, se reclasificará como un activo disponible para la venta y se valorará al valor razonable, y la diferencia entre su importe en libros y el valor razonable se contabilizará de acuerdo con lo establecido en el apartado (b) del párrafo 55. 52. Cuando las ventas o las reclasificaciones, por un importe que no sea insignificante, de las inversiones mantenidas hasta el vencimiento, no cumplan alguna de las condiciones establecidas en el párrafo 9, todas las inversiones mantenidas hasta el vencimiento que permanezcan en esta categoría se reclasificarán como activos financieros disponibles para la venta. En dicha reclasificación, la diferencia entre el importe en libros y el valor razonable se contabilizará de acuerdo con lo establecido en el apartado (b) del párrafo 55. 53. Si llegase a disponerse de una valoración fiable de un activo o pasivo financiero para los que tal valoración no estaba previamente disponible, y fuera obligatorio valorar el activo o pasivo al valor razonable siempre que tal valoración estuviese disponible [véanse el apartado (c) del párrafo 46 y el párrafo 47 de la Norma], el activo o el pasivo se valorará al valor razonable, y la diferencia entre su importe en libros y el valor razonable se contabilizará de acuerdo con lo establecido en el párrafo 55. 54. Si, como resultado de un cambio en la intención o en la capacidad o en la rara circunstancia de que dejase de estar disponible una valoración fiable del valor razonable [véanse el

apartado (c) del párrafo 46 y el párrafo 47 de la Norma}, o porque hubieran transcurrido los “dos ejercicios precedentes” referidos en el párrafo 9, pudiera ser adecuado registrar un activo o pasivo financiero al coste o al coste amortizado y no al valor razonable, el importe en libros del valor razonable del activo o pasivo financiero en esa fecha se convertirá en su nuevo coste o coste amortizado, según el caso. Cualquier pérdida o ganancia, procedente de ese activo, que previamente se hubiera reconocido directamente en el patrimonio neto, de acuerdo con el apartado (b) del párrafo 55, se contabilizará de la forma siguiente: (a) En el caso de un activo financiero con un vencimiento fijo, la pérdida o ganancia se amortizará contra el resultado del ejercicio a lo largo de la vida restante de la inversión mantenida hasta el vencimiento, utilizando el método del tipo de interés efectivo. Cualquier diferencia entre el nuevo coste amortizado y el importe a vencimiento se amortizará a lo largo de la vida restante del activo financiero utilizando el método del tipo de interés efectivo, de forma similar a la amortización de una prima o un descuento. Si el activo financiero sufriese posteriormente un deterioro en el valor, cualquier pérdida o ganancia que hubiera sido reconocida directamente en el patrimonio neto, se reconocerá en el resultado del ejercicio de acuerdo con lo establecido en el párrafo 67. (b) En el caso de un activo financiero que no tenga un vencimiento fijo, la pérdida o ganancia permanecerá en el patrimonio neto hasta que el activo financiero sea vendido o se disponga del mismo por otra vía, momento en el que se reconocerá en el resultado del ejercicio. Si el activo financiero sufriese posteriormente un deterioro del valor, cualquier pérdida o ganancia previa 17 Enero 2006 NIC 39 que hubiese sido reconocida directamente en el patrimonio neto, se reconocerá en el resultado del ejercicio, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 67. Pérdidas y ganancias 55. La pérdida o ganancia surgida de la variación del valor razonable de un activo financiero o pasivo financiero, que no forme parte de una operación de cobertura (véanse los párrafos 89 a 102 de la Norma), se reconocerá de la siguiente forma: (a) La pérdida o ganancia en un activo o pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados, se reconocerá en el resultado del ejercicio. (b) La pérdida o ganancia en un activo disponible para la venta, se reconocerá directamente en el patrimonio neto, a través del estado de cambios en el patrimonio neto (véase la NIC 1 Presentación de estados financieros), con excepción de las pérdidas por deterioro

del valor (véanse los párrafos 67 a 70 de la Norma) y de las pérdidas o ganancias por tipo de cambio (véase el párrafo GA83 del Apéndice A) hasta que el activo financiero se dé de baja en cuentas, en ese momento, la pérdida o ganancia que hubiese sido reconocida previamente en el patrimonio neto se reconocerá en el resultado del ejercicio. Sin embargo, los intereses calculados según el método del tipo de interés efectivo (véase el párrafo 9 de la Norma) se reconocerán en el resultado del ejercicio (véase la NIC 18 Ingresos ordinarios). Los dividendos de un instrumento de patrimonio clasificado como disponible para la venta se reconocerán en el resultado del ejercicio cuando se establezca el derecho de la entidad a recibir el pago (véase la NIC 18).

56. Para los activos financieros y los pasivos financieros registrados al coste amortizado (véanse los párrafos 46 y 47 de la Norma), se reconocerán ganancias o pérdidas en el resultado del ejercicio cuando el activo financiero o pasivo financiero se dé de baja en cuentas o se haya deteriorado, así como a través del proceso de amortización de primas o descuentos. Sin embargo, para los activos financieros y pasivos financieros que sean partidas cubiertas (véanse los párrafos 78 a 84 de la Norma y los párrafos GA98 a GA101 del Apéndice A), la contabilización de dichas ganancias o pérdidas se realizará conforme a lo establecido en los párrafos 89 a 102 de la Norma.

57. Si una entidad reconociese los activos financieros, que va a llevar al coste o al coste amortizado, utilizando la contabilidad de la fecha de liquidación (véanse el párrafo 38 de la Norma y los párrafos GA53 y GA56 del Apéndice A), no reconocerá los cambios en el valor razonable del activo a recibir surgidos durante el periodo que media entre la fecha de negociación y la fecha de liquidación (siempre que sean diferentes de las pérdidas por deterioro del valor). Para activos registrados al valor razonable, sin embargo, el cambio en el valor razonable se reconocerá en el resultado del ejercicio o en el patrimonio neto, tal como sea adecuado de acuerdo con el párrafo 55.

Deterioro e incobrabilidad de los activos financieros

58. Una entidad evaluará en cada fecha de balance si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de activos financieros están deteriorados. Si tal evidencia existiese, la entidad aplicará lo dispuesto en el párrafo 63 (para activos financieros registrados al coste amortizado), en el párrafo 66 (para activos financieros registrados al coste) o en el párrafo 67 (para activos financieros disponibles para la venta) para determinar el importe de cualquier pérdida

por deterioro del valor. 59. Un activo financiero o un grupo de activos financieros estará deteriorado, y se habrá producido una pérdida por deterioro del valor si, y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo (un “evento que causa la pérdida”), y ese evento o eventos causantes de la pérdida tengan un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de activos financieros, que pueda ser estimado con fiabilidad. Podría no ser posible identificar un único evento que individualmente sea la causa del deterioro. Así, el deterioro podría haber sido causado por el efecto combinado de diversos eventos. Las pérdidas esperadas como resultado de eventos futuros, con independencia de su probabilidad, no se reconocerán. La evidencia objetiva de que un activo o un grupo de activos están deteriorados incluye datos observables, que reclaman la atención del tenedor del activo sobre los siguientes eventos que causan la pérdida: Enero 2006 18 NIC 39 (a) dificultades financieras significativas del emisor o del obligado; (b) incumplimientos de las cláusulas contractuales, tales como impagos o retrasos en el pago de los intereses o el principal; (c) el prestamista, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, otorga al prestatario concesiones o ventajas que en otro caso no hubiera otorgado; (d) sea cada vez más probable que el prestatario entre en una situación concursal o en cualquier otra situación de reorganización financiera; (e) la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras; (f) los datos observables indican que existe una disminución mensurable en los flujos de efectivo estimados futuros en un grupo de activos financieros desde el reconocimiento inicial de aquéllos, aunque la disminución no pueda ser todavía identificada con activos financieros individuales del grupo, incluyendo entre tales datos: (i) cambios adversos en las condiciones de pago de los prestatarios del grupo (por ejemplo, un número creciente de retrasos en los pagos o un número creciente de prestatarios por tarjetas de crédito que hayan alcanzado su límite de crédito y estén pagando el importe mensual mínimo); o (ii) condiciones económicas locales o nacionales que se correlacionen con impagos en los activos del grupo. 60. La desaparición de un mercado activo, debido a que los instrumentos financieros de una entidad no vayan a cotizar más, no es de por sí una evidencia de deterioro del valor. La rebaja en la

calificación crediticia de la entidad tampoco es, por sí sola, una evidencia de pérdida del valor, aunque pudiera ser indicativa del deterioro cuando se considere conjuntamente tal evidencia con otra información disponible. Un descenso del valor razonable del activo financiero por debajo de su coste o coste amortizado, no es necesariamente evidencia de deterioro del valor (por ejemplo, un descenso en el valor razonable de un instrumento de deuda como consecuencia de un incremento en el tipo de interés libre de riesgo). 61. Además de las clases de eventos citadas en el párrafo 59, la evidencia objetiva del deterioro para una inversión en un instrumento de patrimonio incluirá información sobre los cambios significativos que, con un efecto adverso, hayan tenido lugar en el entorno tecnológico, de mercado, económico o legal en el que opere el emisor, e indicará que el coste de la inversión en el instrumento de patrimonio puede no ser recuperable. Un descenso prolongado o significativo en el valor razonable de una inversión en un instrumento de patrimonio por debajo de su coste también es una evidencia objetiva de deterioro del valor. 62. En algunos casos, los datos observables, requeridos para estimar el importe de la pérdida por deterioro del valor de un activo financiero, pueden ser muy limitados o dejar de ser completamente relevantes en las actuales circunstancias. Este puede ser el caso, por ejemplo, cuando un prestatario esté en dificultades financieras y existan escasos datos históricos disponibles relativos a prestatarios similares. En tales casos, la entidad utilizará su juicio experto para estimar el importe de cualquier pérdida por deterioro del valor. De forma similar, una entidad utilizará su juicio experto para ajustar los datos observables de un grupo de activos financieros que reflejen las actuales circunstancias (véase el párrafo GA89 del Apéndice A). La utilización de estimaciones razonables es parte esencial en la elaboración de los estados financieros, y no socava su fiabilidad. 19 Enero 2006 NIC 39 Activos financieros contabilizados al coste amortizado 63. Si existiese evidencia objetiva de que se ha incurrido en una pérdida por deterioro del valor en préstamos, y partidas a cobrar o en inversiones mantenidas hasta el vencimiento que se registran al coste amortizado, el importe de la pérdida se valorará como la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados (excluyendo las pérdidas crediticias futuras en las que no se haya incurrido), descontados al tipo de interés efectivo original del activo financiero (es decir, el tipo de interés efectivo

computado en el momento del reconocimiento inicial). El importe en libros del activo se reducirá directamente, o bien se utilizará una cuenta correctora de valor. El importe de la pérdida se reconocerá en el resultado del ejercicio. 64. En primer lugar, la entidad valorará si existe evidencia objetiva individual de deterioro del valor para activos financieros que sean individualmente significativos, e individual o colectivamente para grupos de activos financieros que no sean individualmente significativos (véase el párrafo 59). Si la entidad determinase que no existe evidencia objetiva de deterioro del valor para un activo financiero que haya evaluado individualmente, ya sea significativo o no, incluirá al activo en un grupo de activos financieros con similares características de riesgo de crédito, y los evaluará de forma colectiva para determinar el deterioro del valor. Los activos que hayan sido individualmente evaluados por deterioro, para los cuales se haya reconocido o se continúe reconociendo una pérdida por deterioro, no se incluirán en la evaluación colectiva del deterioro. 65. Si, en periodos posteriores, el importe de la pérdida por deterioro del valor disminuyese y la disminución pudiera ser objetivamente relacionada con un evento posterior al reconocimiento del deterioro (tal como la mejora en la calificación crediticia del deudor), la pérdida por deterioro reconocida previamente será objeto de reversión, ya sea directamente o mediante el ajuste de la cuenta correctora de valor que se haya utilizado. La reversión no dará lugar a un importe en libros del activo financiero que exceda al coste amortizado que habría sido reconocido en la fecha de reversión si no se hubiese contabilizado la pérdida por deterioro del valor. El importe de la reversión se reconocerá en el resultado del ejercicio. Activos financieros contabilizados al coste 66. Si existiese evidencia objetiva de que se ha incurrido en una pérdida por deterioro del valor en un instrumento de patrimonio no cotizado, que no se contabiliza al valor razonable porque no puede ser valorado con fiabilidad, o sobre un instrumento derivado al que esté vinculado y que deba ser liquidado mediante la entrega de dichos instrumentos de patrimonio no cotizado, el importe de la pérdida por deterioro del valor será la diferencia entre el importe en libros del activo financiero y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados descontados a la tasa actual de rentabilidad del mercado para activos financieros similares [véase el apartado (c) del párrafo 46 de la Norma y los párrafos GA80 y GA81 del Apéndice A]. Dichas pérdidas por deterioro

no se podrán revertir. Activos financieros disponibles para la venta 67. Cuando un descenso en el valor razonable de un activo financiero disponible para la venta haya sido reconocido directamente en el patrimonio neto, y existiese evidencia objetiva de que el activo ha sufrido deterioro (véase el párrafo 59), la pérdida acumulada que haya sido reconocida directamente en el patrimonio neto se eliminará del mismo y se reconocerá en el resultado del ejercicio, aunque el activo financiero no haya sido dado de baja en cuentas. 68. El importe de la pérdida acumulada que haya sido eliminado del patrimonio neto y reconocido en el resultado del ejercicio, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 67, será la diferencia entre el coste de adquisición (neto de cualquier reembolso del principal o amortización del mismo) y el valor razonable actual, menos cualquier pérdida por deterioro del valor de ese activo financiero previamente reconocida en el resultado del ejercicio. 69. Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas en el resultado del ejercicio, que correspondan a la inversión en un instrumento de patrimonio clasificado como disponible para la venta, no se revertirán a través del resultado del ejercicio. Enero 2006 20 NIC 39 70. Si, en periodos posteriores, el valor razonable de un instrumento de deuda clasificado como disponible para la venta se incrementase, y este incremento puede ser objetivamente relacionado con un suceso ocurrido después del reconocimiento de la pérdida por deterioro del valor en el resultado del ejercicio, tal pérdida se revertirá reconociendo el importe de la reversión en el resultado del ejercicio. Coberturas 71. Si existiese una relación de cobertura designada como tal, entre un instrumento de cobertura y una partida cubierta, tal como se describe en los párrafos 85 a 88 de la Norma y los párrafos GA102 a GA104 del Apéndice A, la contabilización de la pérdida o ganancia del instrumento de cobertura y de la partida cubierta seguirá lo establecido en los párrafos 89 a 102 de la Norma.

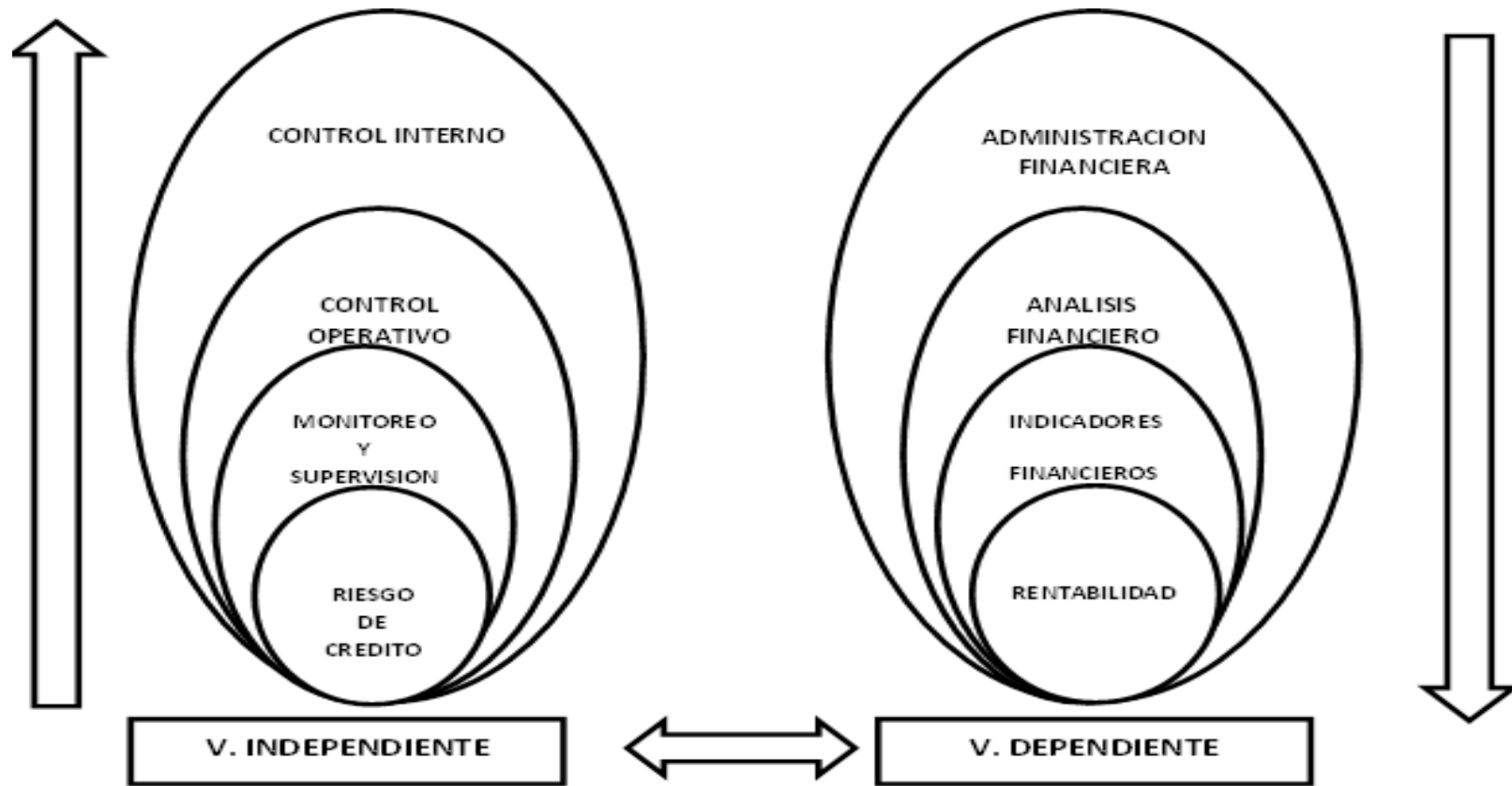
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Para nuestro estudio se determinara conceptos que se involucran en las variables especificadas, tanto dependiente como independiente, siendo estas:

V. I.: Riesgo de crédito.

V.D.: Rentabilidad.

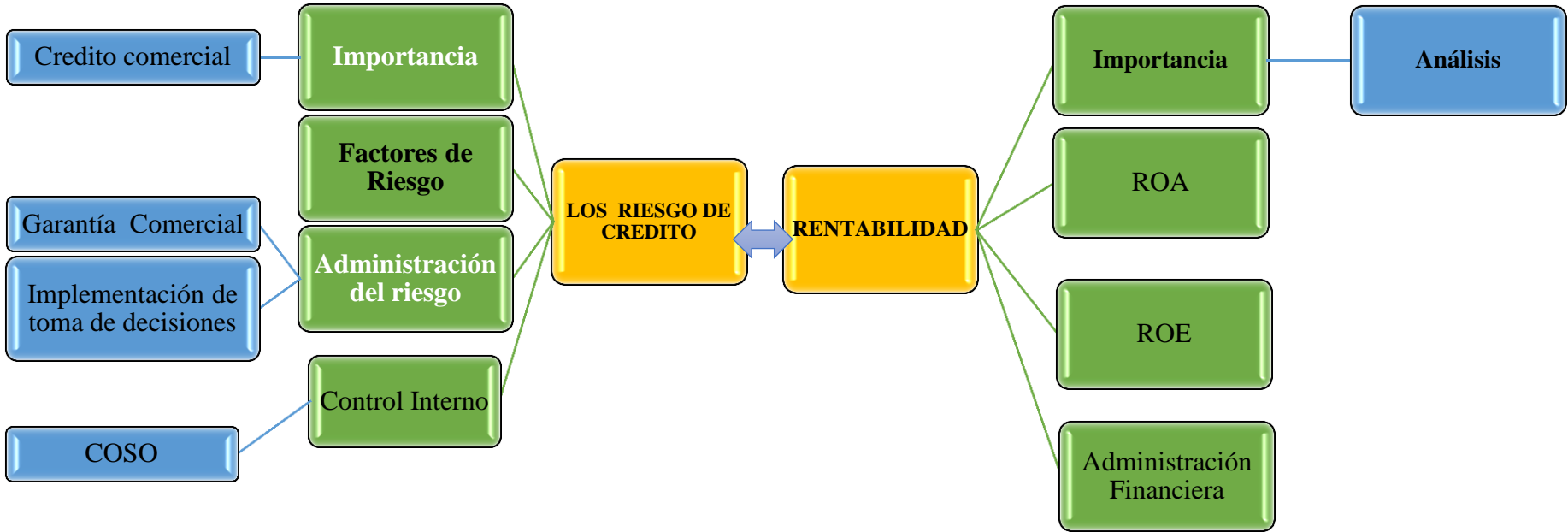
Gráfico 2: Supreordenación de variables



Fuente: Investigación de campo Empresa Distribuidora L.S.

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Gráfico 3: Subordinación Conceptual **Variable Independiente - Variable Dependiente**



Fuente: Investigación de campo Distribuidora L.S.

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

2.4. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE INDEPENDIENTE

2.4.1. Variable Independiente: Riesgo de crédito.

2.4.1.1. Riesgo de crédito:

“Toda empresa que otorgue crédito corre un riesgo. El riesgo de crédito ha sido hasta cierto punto olvidado, obviando incluso la relación de este con el riesgo de concentración, el cual actúa como un potenciador del resto de los riesgos.” (Reyes Samaniego, 2008, pág. 4)

El riesgo de crédito en una empresa debe ser tratado con cautela, ya que como lo menciona la autora está activa los otros riesgos a los que toda empresa se encuentra expuesta, por esta razón los procedimientos deben ser revisados periódicamente con la finalidad de verificar si los mismos se ajustan a la realidad de la empresa.

2.4.1.2 Riesgo de negocio

En su publicación (Young & Ernst, 2011, pág. 2), manifiesta que:

“El entorno de negocios actual presenta aún muchos retos para las empresas por lo que el riesgo y su adecuada administración ocupa un lugar primordial en las agendas de todas las compañías. Los negocios evolucionan –lo cual trae consigo nuevos riesgos– y al mismo tiempo se adaptan a los cambios provocados por la economía posterior a la crisis. La capacidad de las organizaciones para anticipar las amenazas, responder y adaptarse continuamente depende más que nunca de la fortaleza de su proceso de administración de riesgos.”

Gráfico 4: Los 10 principales riesgos del negocio.



Elaborado por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Adaptado de (Young & Ernst, 2011, pág. 3)

Actualmente, la empresa tiene un gran reto en cuanto a los reglamentos establecidos y la toma de decisiones entorno a los mismos

2.4.1.3 Control Operativo

Acceso a crédito.

A pesar de existir el temor constante a la recesión económica, el acceso a crédito nunca se ha eliminado en su totalidad, más se han tomado medidas preventivas, pero es una herramienta que no se puede descartar de manera tan fácil.

Mercados emergentes.

El crecimiento global de los mercados en gran medida se debe a las estrategias adoptadas por cada uno de ellos, las economías emergentes representan en gran medida el crecimiento global.

Reducción de costos.

El reto más grande que tienen que enfrentar las empresas es los precios bajos que los competidores ofrecen a sus clientes. Sin embargo esta presión es cada vez menor, ya que priorizan la conservación de la viabilidad financiera.

Medidas radicales a favor del medio ambiente.

En la actualidad los temas relacionados con el medio ambiente son de gran importancia, debido al gran crecimiento empresarial en los últimos tiempos, por tal motivo existen normas y leyes que regulan la conservación ambiental, asegurando al consumidor que el producto es apto y sin riesgo alguno.

Riesgo de aceptación social y responsabilidad social empresarial.

La sociedad busca un producto de calidad, que no ponga en riesgo su salud y le garantice confiabilidad. Este es un reto que las empresas deben asumir, ya que como se ha mencionado la satisfacción al cliente es uno de los objetivos que comúnmente utilizan a nivel institucional.

Realización de alianzas y transacciones.

Durante el último periodo han existido un alto número de fusiones y adquisiciones empresariales.”

Decir que un negocio no corre riesgos es algo absurdo, ya que todo depende de los controles internos de la empresa, de los planes de contingencia que esta tenga y de los lineamientos estratégicos que posea. Por lo que es recomendable controlar y supervisar de manera periódica los procedimientos de cada departamento, tomando en cuenta cual es la realidad de la empresa en ese momento, y si es necesario realizar una reingeniería de procesos.

Administración de riesgo según (Lara Haro, 2005, pág. 11)“Es una herramienta que ayuda en el proceso de toma de decisiones. No solo convierte la incertidumbre en oportunidad, sino evita el suicidio financiero y catástrofes de graves consecuencias”

2.4.1.4. Factores del riesgo.

Como lo menciona (García Padilla, 2014, pág. 21)“Existen varios factores que afectan de manera directa, entre los que se destacan los siguientes: Oportunidad, producción, Riesgo e inflación. La oportunidad de producción se refiere a los rendimientos disponibles dentro de una economía y que provienen de las inversiones en activos productivos. El consumo actual se refiere a las preferencias que la gente tiene, el riesgo es la probabilidad de que un préstamo no sea reembolsado y la inflación es la tendencia de los precios a aumentar.”

En una empresa son varios los factores que vuelven a la misma vulnerable, como principal error tenemos los humanos, puesto que es el primero en ejercer las actividades empresariales debe mantener restricciones, controles y una supervisión adecuada para que sea su fortaleza en el futuro.

Monitoreo y Revisión:

“Es de vital importancia para garantizar que todas las condiciones y procedimientos se han cumplido y que todos los préstamos están procediendo de una forma aceptable. Solo mediante esta función podrá identificar rápidamente posiciones deterioradas y tomar medidas positivas inmediatas.” (Checkley, 2003, pág. 33)

Como bien lo menciona el autor el monitoreo y control es muy importante, ya que es una manera de identificar a tiempo posibles valores que estén perjudicando a la empresa, y permitirá tomar decisiones y acciones correctivas a tiempo.

Control Operativo

“Es la actividad que busca alcanzar los objetivos de la organización mediante un empleo eficaz y eficiente de los recursos” (Collesei, Brunetti, Vescovi, & Sostero, 2004, pág. 335)

“Representa tanto un instrumento tanto para alcanzar la racionalidad de las decisiones empresariales como un instrumento para orientarse hacia el comportamiento de los empleados de la empresa”. (Collesei, Brunetti, Vescovi, & Sostero, 2004, pág. 337)

El control operativo a más de permitirnos alcanzar los objetivos instituciones son una herramienta que ayudan a los directivos tomar decisiones acertadas que beneficiarán a la empresa.

2.4.1.5. Control Interno

Coso 2013

En su publicación (PWC, 2014) manifiesta que: “El COSO 2013 toma como base o como referencia el COSO 1992 y hace énfasis en que los cinco componentes de COSO deben estar presentes y funcionando de manera integrada. Además se formalizan 17 principios relevantes que ya estaban implícitos en un sistema de control interno efectivo”

Como bien se puede observar el COSO 2013 tuvo mejoras sustanciales, basado en los principios de control interno, cuya finalidad es aportar de manera positiva a la empresa con la identificación de posibles falencias en determinados procedimientos.

Actualización del COSO 1992 a 2013



Elaborado por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Adaptado de (PWC, 2014)



Elaborado por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Adaptado de (PWC, 2014)

Existen 17 principios fundamentales de COSO 2013, los mismos que están asociados a los 5 componentes de Control Interno

Componentes de C.I.	N. Principio	Descripción
Ambiente de Control	1	Demostrar compromiso con la Integridad y valores éticos
	2	El consejo de administración ejerce su responsabilidad de supervisión del Control Interno
	3	Establecimiento de estructuras, asignación de autoridades y responsabilidades
	4	Demuestra su compromiso de reclutar, capacitar y retener personas competentes
	5	Retiene a personal de confianza y comprometido con las responsabilidades de control interno
Evaluación de riesgos	6	Se especifican objetivos claros para identificar y evaluar riesgos para el logro de los objetivos
	7	Identificación y análisis de riesgos para determinar cómo mitigar
	8	Considerar la posibilidad de fraude en la evaluación de riesgos
	9	Identificar y evaluar cambios que afectarían significativamente el Sistema de C.I.
Actividades de control	10	Selección y desarrollo de actividades de control que contribuyan a mitigar los riesgos a niveles aceptables
	11	La organización selecciona y desarrolla actividades de controles generales de tecnología para apoyar el logro de los objetivos

	12	La organización implementa las actividades de control a través de políticas y procedimientos
Información y comunicación	13	Se genera y utiliza información de calidad para apoyar el funcionamiento del control interno
	14	Se comunica internamente los objetivos y las responsabilidades de control interno
	15	Se comunica externamente los asuntos que afecten el funcionamiento de los controles internos
Actividades de monitoreo	16	Se lleva a cabo evaluaciones sobre la marcha y por separado para determinar si los componentes del control interno están presentes y funcionando
	17	Se evalúa y comunica oportunamente las deficiencias del control interno a los responsables de tomar acciones correctivas, incluyendo la alta administración y el consejo de administración.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Adaptado de (PWC, 2014)

Según (Coopers & Lybrand, 1997, pág. 24) manifiesta que “Mientras el control interno es un proceso, su eficacia es un estado o condición del proceso en un modelo dado. La determinación de que si un control interno es eficaz o no constituye una toma de postura subjetiva que resulta del análisis de si están presentes y funcionando eficazmente los 5 componentes”

Modelo de Gestión

“Un **modelo de gestión** es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad” (Definicion.de, s.f.)

Crédito

“Confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída” (Valdes Ibarra & Ibarra Valdés, 2005, pág. 163)

2.5. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE DEPENDIENTE

2.5.1. Variable Dependiente: Rentabilidad.

Rentabilidad

Como hace referencia en su libro (Faga, 2006, pág. 14): “La rentabilidad es en principio, sinónimo de ganancia, de utilidad, beneficio, lucro. Presupone la realización de negocios con margen positivo. Implica que, en largo plazo, el dinero que entra en la empresa es mayor que el dinero que sale de la misma”

Indicadores Financieros

Según (Enciclopedia Financiera) “Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.”

“La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.

Los Indicadores Financieros se pueden clasificar de acuerdo a la información que proporcionan” (Enciclopedia Financiera)

En el criterio de (Compañías SC., 2016), es: “El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). En principio, el sistema reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo

mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Indicadores de Liquidez:

“Surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a un año. De esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional.” (Sánchez López, 2011, pág. 26)

Indicadores de solvencia:

“S objetivo es medir en qué grado participar acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento. Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero. Por su parte los acreedores, para otorgar nuevo financiamiento, generalmente prefieren que la empresa tenga un endeudamiento "bajo", una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades, factores que disminuyen el riesgo de crédito.” (Sánchez López, 2011, págs. 26-27)

INDICADOR	FORMULA	INTERPRETACION
RAZON CORRIENTE	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Indica cuantos activos corrientes tendremos para cubrir esos pasivos exigibles a corto plazo.
PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero son contar con la venta de sus existencias, es decir solo con el efectivo, el producto de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación.
CAPITAL NETO DE TRABAJO	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos a corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Adaptado (Carrillo Vasco, 2015, pág. 53)

Indicadores de rentabilidad

“Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).” (Sánchez López, 2011, pág. 27)

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Utilidad Operacional

Para (Horngren, 2006), la utilidad operacional menciona: “Algunos administradores hacen énfasis en una cantidad absoluta de utilidad en un porcentaje. Ellos utilizan la utilidad residual, definida como utilidad de operación después de impuestos menos un cargo por capital. El cargo de capital es el costo que tiene para la compañía el capital multiplicado por la cantidad de la inversión.”

Para (Wachowicz., 2001), comenta que “La administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente. Entonces, la función de los administradores financieros en lo tocante a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales: las decisiones de inversiones, las de financiamiento y las de administración de los activos.

- **Decisión de inversión.-** La decisión de inversión es la más importante de las tres decisiones principales de las firmas cuando se trata de crear valor. Comienza con la determinación del total de activos que necesitan poseer las empresas.
- **Decisiones de financiamiento.-** La segunda de las decisiones importantes es el de financiamiento. Aquí, los administradores se centran en la integración de la parte derecha del balance general. Si analiza la mezcla de financiamiento de las empresas en distintas industrias, observara marcadas diferencias. Algunas firmas tienen deudas relativamente fuertes, mientras que otras casi no están endeudadas.

Decisión de la administración de activos.- La tercera decisión de las firmas es la de administración de activos. Cuando se adquieren activos y se obtiene el financiamiento adecuado, también es necesario administrarlos con eficiencia. Los administradores financieros tienen distintos grados de responsabilidad operativa sobre los activos existentes. Esta responsabilidad los obliga a preocuparse más por el manejo de activos circulantes que por el de activos fijos. Una parte importante de la

responsabilidad en lo que se refiere al manejo de activos fijos recaerá en los administradores operativos que recurren a este tipo de activos.”.

Por lo mencionado, se acota que la administración financiera puede controlar los activos que adquiere la empresa, preocupados por la administración adecuada, toman decisiones sobre los créditos, financiamiento e inversión para que sean los correctos para lograr los objetivos de la empresa.

Análisis Financiero

En su libro (García Padilla, Análisis financiero: Un enfoque integral, 2015, pág. 5) menciona: “El análisis financiero no solo se refiere a empresas, ya que otro tipo de organización también la utiliza. El análisis financiero con un enfoque integral, es la expresión total y completa del análisis financiero, es decir, es un estudio profundo de una organización que considera cada uno de los elementos y características que influyen directa e indirectamente en el desempeño financiero”.

Administración financiera

“Se refiere a los deberes del administrador financiero en la empresa. Los administradores financieros administran activamente los asuntos financieros de todo tipo de empresas. Desempeñan una gran variedad de tareas financieras como planeación, extensión de crédito a los clientes, evaluación de grandes gastos propuestos y la consecución de dinero para financiar las operaciones de la empresa.” (Gitman, 2003, pág. 4)

Relación con la economía.

“Deben entender el marco económico y estar alerta a las consecuencias de los niveles variables de la actividad económica y a los cambios de la política económica. Deben estar preparados para aplicar las teorías económicas como guías para una operación comercial eficiente.” (Gitman, 2003, pág. 9)

Relación con la contabilidad

“Las actividades financieras (del tesorero) y de contabilidad (del contralor) de la empresa están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. A menudo es difícil identificar la administración financiera y la contabilidad”. (Gitman, 2003, pág. 10)

Competencia en el mercado

“La competencia en el mercado tiene una relación directa con los precios, producción y beneficio.” (Martínez Abal, 2000, pág. 17)

CARTERA VENCIDA

“La cartera es la generadora de la liquidez porque en la medida de una mayor rotación en el ejercicio se convierte rápidamente en efectivo. Si se detienen los cobros hay problemas y se empiezan a incurrir en costos de oportunidad por los dineros que se requieran para mantener la actividad”. (Fierro Martínez & Fierro Celis, 2015)

2.6. HIPÓTESIS

El riesgo de crédito tiene impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S.

2.6.1. Elementos de la hipótesis

2.6.1.1. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS

- Variable independiente: Riesgos de crédito.
- Variable dependiente: Rentabilidad.
- Unidad de observación: Distribuidora L.S.
- Términos de relación: el, impacto, en, la

CAPÍTULO III

3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

Modalidad, enfoque y Nivel de la investigación

Para el presente análisis se recopilaron, los estados financieros de cada año, los informes mensuales que el departamento de crédito y el departamento de contabilidad generan, estas serán las principales fuentes para la recolección y procesamiento de la información, con la finalidad de determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa, la misma que se ve reflejada en el control de las cuentas por cobrar, como en su recuperación, para verificar esta información se realizara una observación tanto en las políticas y gestión de cobranza, los sistemas implementados, su cumplimiento, su valor económico, los clientes potenciales, el tiempo de plazo en cada crédito y la frecuencia de compra que realizan los clientes..

El enfoque cuantitativo, está basado en el análisis de datos de forma numérica, de tal forma aplicar un método estadístico, así los resultados permitirán ver el impacto que el riesgo de crédito genera en la rentabilidad de la empresa.

De tal manera que el método cualitativo, que recolecta y analiza datos, contestando preguntas de investigación, para probar una hipótesis establecida.

3.2. MODALIDAD

El formato de la presente investigación responde a las siguientes modalidades:

3.2.1. Investigación Documental

“Es la que utiliza materiales provenientes de libro, revistas periódicos, documentos públicos o privados o de otras fuentes para realizar una investigación teórica, apoyar una investigación directa redactar una monografía o informe” (Rojas Soriano, 1988, págs. 156-157)

3.2.2. Investigación de Campo

“La investigación directa o 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, 1988, pág. 156)

3.3. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación Exploratoria.

Namakforoosh, M. (2005, pág. 89): “La investigación exploratoria es aquella que capta una perspectiva general del problema. Este tipo de estudio ayuda a dividir un problema muy grande y llegar a unos sub-problemas, más preciso hasta en forma de expresar las hipótesis”

Por lo tanto, se realizara un examen exploratorio del problema en general, donde a través del estudio de diferentes factores que proyectan a un análisis de los riesgos de crédito, se podrá llegar a otorgar un criterio fundamentado y una perspectiva más amplia de la investigación.

3.3.2. Investigación Descriptiva

Para lo expresado por Gómez (2006, 66): “el estudio descriptivo se centra en recolectar datos que muestren como se manifiesta un evento, hecho o situación, ésta es su máxima aspiración”.

La investigación descriptiva, se buscara las especificaciones para saber quién donde, cuando, las cuales serán comparadas, para obtener datos relevantes y de suma importancia en nuestro estudio, el cual nos ayuda a conseguir un beneficio definido.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

La población de individuos con características en común, en nuestra investigación, la población que se implica directamente al problema planteado en la empresa Distribuidora L.S, pertenece al Departamento de Contabilidad y de ventas.

Tabla 2 Empleados de distintas áreas de comercialización de la empresa Distribuidora L.S

CARGO	CANTIDAD
Gerente General	1
Jefe administrativo	1
Asistentes Contables	2
Supervisor de ventas	1
Vendedores	5
Total Empleados	10

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Según Murray R. Spiegel (2009: Pág. 1) “Estadística” en su trabajo menciona, “la recolección de datos de un grupo grande se lo conoce como población o universo, las poblaciones pueden ser finitas o infinitas y consta con todos los resultados”, con un mínimo grupo recolectaremos la información necesaria, obtendré una referencia de lo buscado para el estudio respectivo. En el presente trabajo investigativo se tomara toda nuestra población para ser estudiada.

3.4.2. Muestra Según Andrea D. Parra (Internet; 2003), define la muestra como “una parte (sub-conjunto) de la población obtenida con el propósito de investigar propiedades que posee la población”.

En la presente investigación no se realizará un cálculo muestral debido a la cantidad ínfima de empleados en las áreas de estudio, con un total de 10 personas que participan en el análisis.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 3 Operacionalización de la variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: RIESGO DE CRÉDITO				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TECNICAS E INSTRUMENTOS
Riesgo de Crédito: es la probabilidad de que el emisor no posea la capacidad financiera de cumplir con sus obligaciones de principal o intereses en los terminos contractualmente pactados	<ul style="list-style-type: none"> Administración de riesgos 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de pago Garantías Experiencia crédito Entorno y mercado 	¿Se realiza un análisis de los clientes antes de otorgar un crédito?	Encuesta dirigida al personal de la empresa
	<ul style="list-style-type: none"> Control interno de riesgo de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Seguimiento y evaluación 	¿La empresa posee una política, condiciones, procesos y políticas de cobranza?	Encuesta dirigida al personal de la empresa
	<ul style="list-style-type: none"> Factores de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> Riesgo aceptable Riesgo potencial Riesgo deficiente 	¿Se dispone de una tabla para medir el riesgo de crédito concedido a los clientes?	Encuesta dirigida al personal de la empresa

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Tabla 4 Operacionalización de la variable dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE : RENTABILIDAD				
CONCEPTUALIZACION	CATEGORIA	INDICADORES	ITEMS BASICOS	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Rentabilidad. Es un beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ROA 	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{ACTIVO}}$ 	<p>¿Considera usted que los estados financieros del ultimo periodo son favorables para la empresa?</p> <p>¿Se revisa y analiza de</p>	<p>Encuesta dirigida al personal de la empresa</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • ROE 	<ul style="list-style-type: none"> • $\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{PATRIMONIO}}$ 	<p>manera periodica cuentas por cobrar?</p> <p>¿Se realiza una evaluacion de los costos operativos de la gestion de cobranza?</p>	<p>Encuesta dirigida al personal de la empresa</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión empresarial 	<p>¿Usted conoce claramente las políticas crediticas para los clientes?</p> <p>¿Considera usted que los precios de los productos que oferta la empresa se ajustan a los del mercado?</p>	<p>Encuesta dirigida al personal de la empresa</p>

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Planteamiento

Se realizara las preguntas correspondientes, para establecer un cuestionario, que será aplicado a los empleados de la muestra, basándose en los lineamientos establecidos de una encuesta.

Según, Yuno y Burbano (2006: Pág. 321): “es la selección de una técnica de recolección de información, está íntimamente relacionado con el objeto de estudio, ya que la naturaleza del objeto condiciona la vía de acceso a la observación.”

3.6.1. Plan para la Recolección de Información

Para la recolección de información se presenta la siguiente tabla basada en la aplicación del método científico y técnica de investigación:

Tabla 5 Plan Para La Recolección De Información

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Observación	¿Cómo? Método de investigación Analítico sintético
	¿Dónde? Los archivos de la Unidad de de contabilidad de Distribuidora L.S.
	¿Cuándo? Durante la ejecución del presente trabajo de investigación.
Entrevista	¿Cómo? Método de investigación Analítico sintético
	¿Dónde? Unidad de contabilidad de Distribuidora L.S.
	¿Cuándo? Durante la ejecución del presente trabajo de investigación.

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Según Ena Ramos (2010: Internet), “Es una técnica de adquisición de información, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado.”

De tal manera, depende de la recolección de dichos datos para que los resultados según las estadísticas aplicadas, sean los correctos, pero si los datos son tomados erróneamente, la hipótesis será rechazada si es que los datos estadísticos no son reales.

3.6.2. Procedimiento de recolección de información

Según **Nicanor Hernández (2008: Internet)**, “se basa en la acumulación de datos cuya tendencia nos permite explotar o generalizar el comportamiento de los sistemas en estudio, la veracidad de sus conclusiones se ve reafirmadas con la generación de más y más datos que apunten en la misma dirección.”

Lo cual permitirá realiza el respectivo análisis he interpretación de los resultados, con lo cual se estudiará la solución más adecuada para el problema de la presente investigación.

“ La encuesta se puede definir como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extrapolables con determinados errores y confianzas a una población.” (Abascal & Ildfonso Grande, 2005, pág. 14)

Como lo define el autor sobre la encuesta, esta nos permite recabar información confiable, la misma que nos permitirá tener una visión más amplia sobre la realidad de la empresa.

“La ficha de observación que resulta de la búsqueda de los hechos sobresalientes proviene de un esfuerzo de racionalización en mismo sentido: está compuesta de todos los rasgos que se han identificado, de tal modo que un observador, encargado

de evaluar el comportamiento de un profesor, no se deje absorber por uno de ellos, a expensas de los otros” (Postic & Mialaret, 1978, pág. 238)

La ficha de observación es una herramienta que nos permitirá visualizar de forma directa el desarrollo de los procedimientos en la empresa.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.7.1. Plan de Procesamiento de Información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados. Ejemplo de tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con los instrumentos de recolección de información primaria (de campo).

El presente estudio procesara los datos que arrojen las encuestas aplicadas a los empleados de las áreas analizadas, a través de tabulaciones.

Tabla 6 Modelo de respuesta

PREGUNTA 1.		
ALTERNATIVAS	F	%
MALO		
ACEPTABLE		
REGULAR		
TOTAL		

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017).

3.7.3. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis. (lectura de datos).
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.** Explicar el posible método estadístico de comprobación de hipótesis a ser utilizado en el desarrollo de la investigación, con sus respectivos pasos, incluyendo la cita de texto.

Para esta investigación se comprobará la hipótesis, mediante la aplicación de método analítico ya que se lo hace a través de la comparación de la información financiera.

HIPÓTESIS NULA H_0 : Los riesgos de crédito no impactan negativamente en la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S.

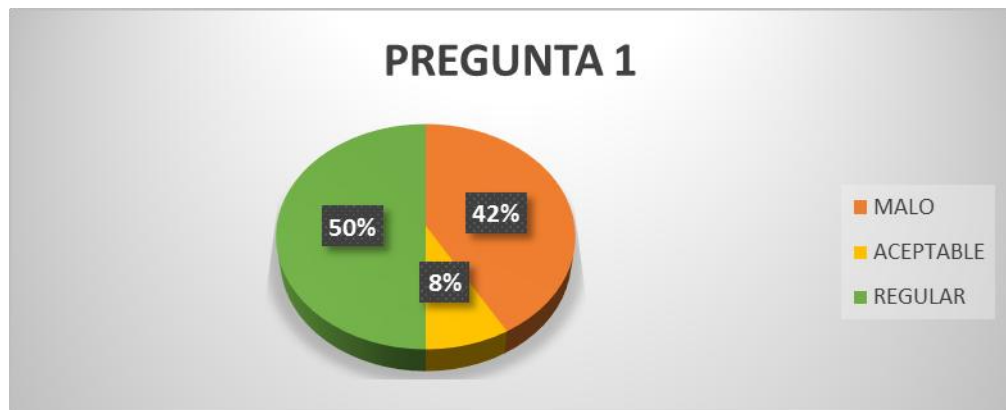
HIPÓTESIS ALTERNATIVA H_1 : Los riesgos de crédito si impactan negativamente en la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S.

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.** Explicación del procedimiento de obtención de las conclusiones y recomendaciones. Las conclusiones se deducen de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se obtienen de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones establecidas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

3.7.4. Representacion De Los Resultados

- **Representaciones gráficas.** Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.

Gráfico 5: Representacion De Los Resultados



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1. PRINCIPALES RESULTADOS

Se procedió con la evaluación del riesgo de crédito de la empresa en estudio, para continuar con el análisis de la rentabilidad, para evidenciar las fallas presentes en el proceso que la empresa mantiene, el cual no es el indicado para el control y procedimiento de créditos.

A diario la empresa afronta una demanda alta de pedidos de sus clientes, lo que hace que no se lleve una adecuada metodología de control interno, sin un control previo a la adquisición de un crédito comercial, esto va generando un riesgo de crédito elevado, que termina afectando directamente a la rentabilidad de la empresa.

Por la falta de control al otorgar un crédito comercial, ya que no se maneja una planificación estratégica, se realizan ventas sin previa verificación, lo que afecta directamente a los estados financieros de la empresa, esto viéndose reflejado en la rentabilidad, ya que los saldos en la recuperación de cartera son elevados, y retrasa el proceso de recuperación.

Al no tener establecido un modelo de control interno, se presentan resultados como los obtenidos, es decir, los valores de recuperación de cartera son altos en relación a las ventas que se realizan en la empresa, esto se debe a, que se realiza un mal análisis de control interno y se aumenta el crédito comercial al momento de vender, mismo que no se recupera conforme a los acuerdos establecidos.

4.2. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Según **Ciro Martínez Bencardino (2012: Pág. 30-31)**, “Estadística y Muestreo”, menciona que en el proceso de interpretación de resultados, se debe considerar la elaboración de distribuciones o tablas de frecuencia obtenidas a través de una sistematización de la información para poder ser presentada en forma de cuadros y gráficos.

Una vez realizada le entrevista a los empleados de la Distribuidora L.S., se proceden a la tabulación, tomando como base los datos, además se expresaran en forma gráfica, con la finalidad de obtener un análisis más objetivo, interpretando los mismos de manera adecuada, y gracias a esto, se podrá contribuir a la identificación real del problema y comprobar la hipótesis planteada.

ENCUESTA

1. ¿De acuerdo a la siguiente lista cómo calificaría el manejo de políticas de crédito?

Tabla 7 Calificación al área de comercialización

PREGUNTA 1.		
ALTERNATIVAS	F	%
MALO	4	42%
ACEPTABLE	1	8%
REGULAR	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Gráfico 6: Calificación al área de comercialización



Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Análisis, Calificación al área comercial para el manejo de políticas de crédito, está en un rango regular, por lo que se presencia la falta de conocimiento de políticas para conceder un crédito.

Interpretación, Con esta pregunta se puede evidenciar que los empleados desconocen sobre las políticas de crédito, por lo que es necesario implementar mecanismos para difundir de manera adecuada y oportuna las políticas de crédito.

2. ¿El personal existente informa al cliente sobre las políticas de crédito de la empresa y su funcionamiento?

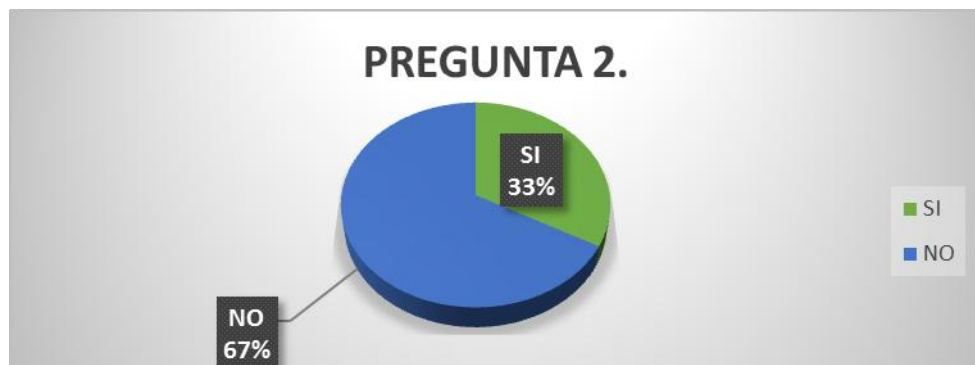
Tabla 8 Personal calificado

PREGUNTA 2		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	3	33%
NO	7	67%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Gráfico 7: Personal Calificado



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Análisis, Personal informa a sus clientes del manejo de las políticas de crédito y su funcionamiento, presenta un 67% de negatividad, por lo que se determina que el personal piensa que no es el suficiente y calificado para lo señalado.

Interpretación, Se identifica, que el personal no está calificado para regirse a una política de crédito, presentado una negatividad en porcentaje mayoritario, haciendo que el cliente no formalice su compromiso con la empresa, esto permite que se retrase con las obligaciones que se adquieren al momento de la ejecución.

3. ¿El sistema logístico utilizado en ventas realiza algún tipo de análisis de los clientes?

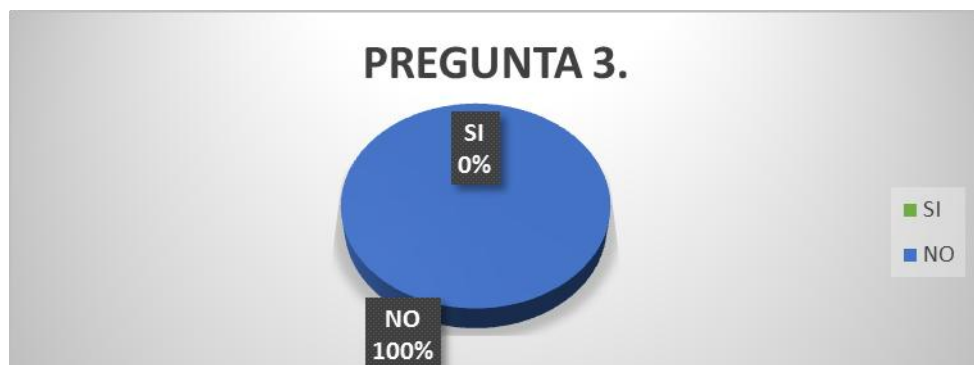
Tabla 9 Análisis clientes

PREGUNTA 3		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	0	0%
NO	10	100%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Gráfico 8: Análisis clientes



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Análisis, El sistema logístico de ventas realiza un análisis previo a los clientes, se presenta un 100% de negatividad, por lo que se determina que no se realiza ningún tipo de análisis a sus clientes, previo al otorgamiento de crédito.

Interpretación, Se denota que la empresa no mantiene un análisis, estudio y evaluación hacia los clientes, por lo que se presentan los problemas en la generación fiable de información, lo que hace que la cartera se acumule.

4. ¿Se realiza una provisión para aquellos créditos de capital no recuperable en la empresa?

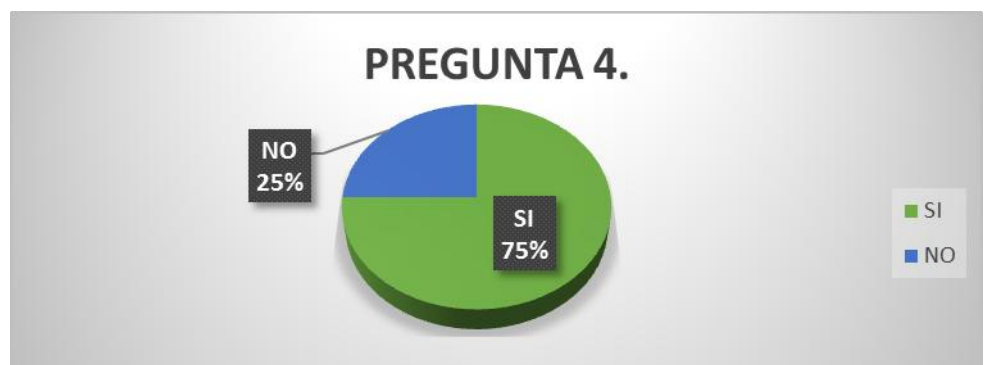
Tabla 10 Provisión de créditos

PREGUNTA 4		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	8	75%
NO	2	25%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Gráfico 9: Provisión de créditos



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis, La provisión de créditos hacia aquellos créditos de capital no recuperable, se presenta un 75% de respuestas positivas, por lo que se determina que este porcentaje de personal piensa que si se realiza la provisión de los créditos no recuperados, mientras el 25% piensa que no realiza el proceso correspondiente.

Interpretación.- Un grupo dominante de los empleados acuerdan que existe un manejo adecuado en el momento de provisionar las cuentas por cobrar, por lo que es tomado como un respaldo para la empresa.

5. ¿Con respecto al crédito concedido, se califica el riesgo en la empresa?

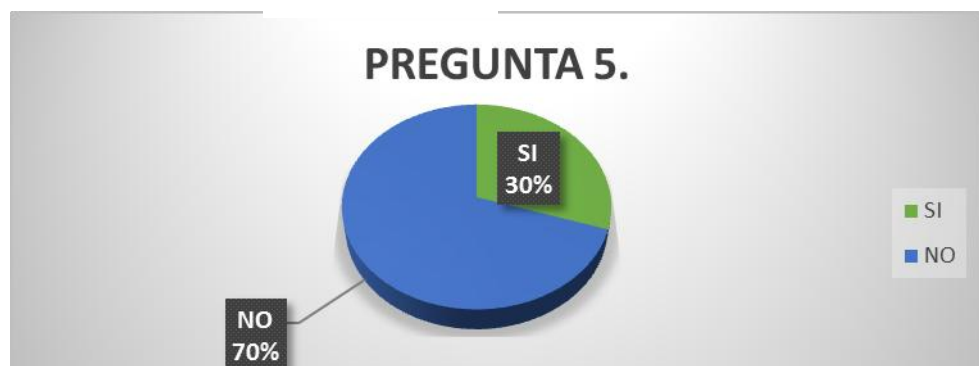
Tabla 11 Riesgos de crédito

PREGUNTA 5		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	3	30%
NO	7	70%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Gráfico10: Riesgos de crédito



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis, Aplicación de riesgos de crédito, presenta un 100% de respuestas negativas, por lo que se determina que no se califica el riesgo de crédito tanto cualitativo como cuantitativo.

Interpretación, La empresa no califica los riesgos de crédito, por lo que presenta problemas de liquidez, siendo un factor de importancia para el desempeño y gestión financiera de la organización.

6. ¿Existe un control de la recuperación de cartera en la empresa?

Tabla 12 Control de cartera

PREGUNTA 6		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	2	17%
NO	8	83%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Gráfico 11: Control de cartera



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis, al momento de realizar un control en la recuperación de cartera, presenta un 83% de respuestas negativas, por lo que se determina que en la empresa no existe un control adecuado de recuperación de cartera, además presentando un 17% del personal que piensa que si existe.

Interpretación, el proceso de recuperación de cartera se manifiesta que no existen puntos de control, que pueda respaldar al seguimiento de la recuperación, por tal es

el caos que se presenta en las cuentas por cobrar, por la falta de guías en documentos que los empleados manejan.

7. ¿en la gestión de cobranza se realiza una evaluación de los costos operativos?

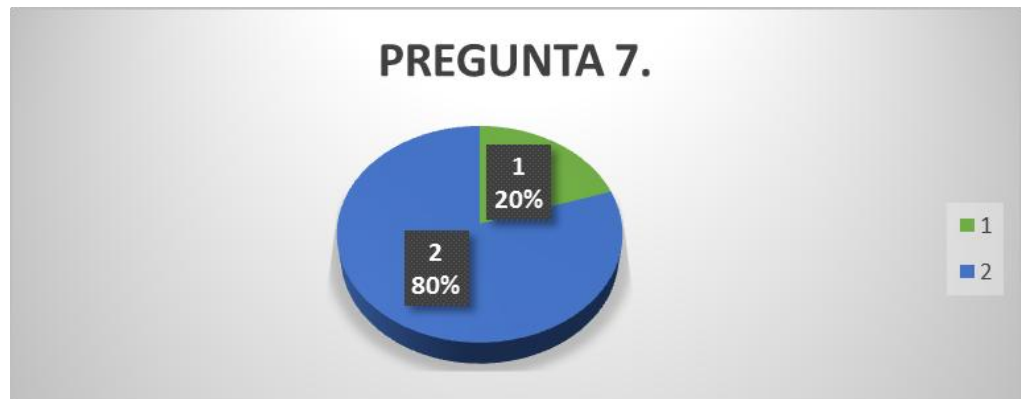
Tabla 13 Evaluación de costos

PREGUNTA 7		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	2	25%
NO	8	75%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Gráfico 42: Evaluación de costos



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis, Evaluación del costo operativo en la recuperación de cartera, presenta un 80% de respuestas negativas, siendo un rango bajo, por lo que se determina que no existe un control de los costos al momento de realizar la gestión de cobranza, pero, además presentando un 20% del personal que piensa que si existe.

Interpretación.- Se destaca que no existe un análisis previo a los costos operativos, esto debido no se realiza un estudio previo de los gastos que se incurre en la cobranza, no se realiza evaluaciones periódicas y eventuales, la misma que el personal desconoce de la rentabilidad real que obtiene la recaudación.

8. ¿Considera usted que se ve afectada negativamente la rentabilidad de su empresa?

Tabla 14 Rentabilidad

PREGUNTA 8		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	8	80%
NO	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Gráfico13: Rentabilidad



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis.- el personal manifiesta que si se obtiene una alta rentabilidad, ya que presenta un 80% de respuestas positivas, por lo que se existe una alta rentabilidad, pero, además presentando un 20% del personal que piensa no existe una rentabilidad alta.

Interpretación.- Los empleados respondieron de manera positiva a la pregunta de rentabilidad lo que se denota una especulación que la empresa mantiene una excelente rentabilidad, ya que no se denota los gastos operativos que incurre al momento de la recuperación.

9. ¿Cree usted que los recursos económicos son correctamente utilizados?

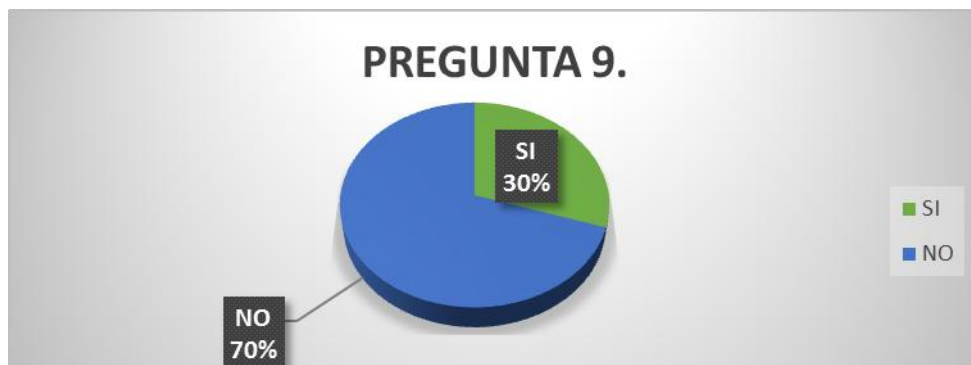
Tabla 15 Recursos

PREGUNTA 9		
ALTERNATIVAS	F	%
SI	3	30%
NO	7	70%
TOTAL	10	100%

Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Gráfico 14: Recursos



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Análisis, en lo que corresponde al manejo adecuado de los recursos, presenta un 80% de negación por parte del personal, es decir que opinan que no se realiza de manera correcta la utilización de los recursos en la empresa, pero, además presentando un 30% del personal que piensa que los recursos se han utilizado de la mejor manera.

Interpretación.- Los empleados concuerdan en la incorrecta aplicación de los recursos es notoria, debido a que desean la mejora de la empresa y solucionar con los problemas presentes.

4.3. Análisis Variable Independiente

4.3.1 La administración del riesgo de crédito se determina que debe tomarse en cuenta las siguientes características para un cliente al conceder un crédito:

- Capacidad de pago, consiste en la estabilidad que tiene el cliente para cubrir sus obligaciones en un plazo determinado, respaldadas por información actualizada, documentada, de calidad y oportuna.
- Garantías, posibilidad de cubrir la deuda con un bien o activo.
- Experiencia crediticia, Mediante un desempeño de pago, voluntad y actitud frente a las deudas. Un historial de pago para conocer si ha presentado retrasos en el pago de sus obligaciones para conocer los días en mora.
- Entorno y mercado, Determinar factores que podrían afectar la capacidad financiera para cubrir sus obligaciones para lo cual se realizará una evaluación del mercado, inherente al riesgo del negocio que puede verse afectado por políticas, catástrofes, entre otros.

El control interno de riesgos de crédito se debe implementar un seguimiento y evaluación, para mantener un sano control interno.

Debido a la ausencia de los mismos, se debe implementar:

4.3.2. Políticas Comerciales, instrumentos que permitan generar procesos para mantener, o modificar relaciones entre cliente y empresa.

Condiciones de Pago, lineamientos que especifiquen al cliente de qué manera debe cumplir con sus obligaciones con la empresa.

Proceso de venta, sucesión de pasos establecidos por la gerencia para el cumplimiento de los colaboradores en la empresa, desde:

- ✓ Prospección y calificación.

- ✓ Contacto o principio de la venta.
- ✓ Presentación.
- ✓ Resistencia a la venta.
- ✓ Cierre de la venta.
- ✓ Seguimiento.

Políticas de cobranza, procedimientos establecidos por la empresa que permiten desarrollar buenos hábitos tanto a los clientes, como a los trabajadores aclarando la toma de decisiones entre las partes contemplando los siguientes elementos:

- ✓ Condiciones de venta.
- ✓ Plazos de cobro.

En el presente estudio hemos considerado que no existe una categoría para los factores de riesgo:

Tabla 16 Periodo de riesgo

CATEGORIA	PERIODO DE MOROSIDAD EN MESES	
	MAYORA	HASTA
Riesgo Normal	-	uno
Riesgo Potencial	uno	tres
Riesgo Deficiente	tres	seis

4.3.4. Créditos de riesgo normal.

Esta categoría se otorga a deudores que según su comportamiento de pago hubieran cumplido oportunamente con sus obligaciones y nada indica que su comportamiento pueda verse afectado en el futuro.

Los deudores que se encuentran en esta categoría registraban morosidad no superior a 30 días.

Riesgo potencial.

En este tipo de créditos se ubican clientes cuyos fondos demostraban la posibilidad de atender sus obligaciones pero no en el tiempo pactado.

Los deudores que se encontraban en esta categoría registraban morosidad entre treinta y noventa días; y, sus pérdidas esperadas no deberían ser menores al 5% ni superior al 19%.

Riesgo deficiente.

Esta categoría correspondía a clientes con fuertes debilidades financieras ya que sus fondos mostraban ingresos disponibles insuficientes para cubrir sus obligaciones financieras tanto en el capital como en los intereses.

La morosidad de estos créditos estaba comprendida entre noventa y uno y ciento ochenta días, y las pérdidas esperadas no serán menores al 20% ni superarían el 49%.

4.4. Análisis variable dependiente.

CUENTAS	2013	2014	2015
I. LIQUIDEZ			
Capital de trabajo Neto	97475,85	93648,24	93071,99
II. RENTABILIDAD			
Rentabilidad Global	0,74	0,17	-0,19
Rentabilidad del patrimonio	57,88	57,54	-100,89
Margen bruto	0,27	0,09	-0,03
Margen operacional	0,03	-0,04	-0,08
Margen neto	0,21	0,06	-0,02

Capital de trabajo

En los últimos 3 años el capital de trabajo ha tenido una variación significativa, ya que para el año 2013 fue de \$97.475,85, mientras que para el año 2015 fue de 93.071,99, una variación del 4,5%.

Rentabilidad global

En los últimos años ha existido una variación considerable en cuanto a la rentabilidad global de la empresa, es así que para el año 2013 los activos generaron 0,74 centavos de dólar por cada dólar en activos brutos registrados, mientras que para el año 2014 los activos generaron 0,17 y para el año 2015 que es el más alarmante ya que tenemos una cantidad en negativo -0,19, es decir no alcanzó a cubrir los activos brutos registrados.

Rentabilidad del patrimonio

Para el año 2013 la rentabilidad del patrimonio tuvo un rendimiento del 57,88%, siendo en este periodo el más alto, mientras que para el año 2015 siendo el más bajo fue del -100,89%. Esto significa que cada dólar que fue registrado en la cuenta del patrimonio ha generado en el año 2013 57,88 centavos de dólar.

Margen Bruto

Por cada dólar de ventas se obtiene una ganancia bruta de \$ 0.75.

Margen Bruta = Ventas netas – Costo de Ventas / ventas

Margen Bruta = (\$ 294041.63 - \$214422.11) / 294041.63

Margen Bruta = \$ 79619.52 / \$ 294041.63

Margen Bruta = \$ 0.27

Margen Operacional

El resultado indica que la utilidad operacional corresponde a un 27.00% de las ventas netas.

Esto es que de cada dólar vendido, se obtuvo 0.27 de utilidad operacional.

Margen Neto

Interpretación: Por cada dólar de ventas existe \$ 0.03 de ganancia

Margen Neto = Utilidad Neta / ventas

Margen Neto = (\$9112.86 / \$ 294041.63)

Margen Neto = 0.0309

4.5. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Prueba de hipótesis

Según Demodar N. Gujarati (2010: pág. 831), la estimación y la prueba de hipótesis constituye ramas gemelas de la inferencia estadística clásica. Una vez analizado el problema de la estimación, consideremos rápidamente el problema de pruebas de hipótesis estadísticas.

- Prueba de chi cuadrado
- Prueba de t Student

Estadístico de prueba:

Según Demodar n. Gujarati (2007: 86), la distribución t, también conocida como distribución t de Student, que estrechamente relaciona con la distribución normal, en la práctica independiente de la cual sea la probabilidad subyacente, la media muestra de una muestra con el tamaño de, al menos 30 observaciones será aproximadamente normal.

Para la presente investigación de un universo de 10 personas se realizará la distribución t de Student.

Desarrollo de la prueba

La interpretación, se la realizara acorde a la siguiente tabla de datos, se procede al desarrollo de la prueba de T Student.

Grados de libertad	.005 (una cola) .01 (dos colas)	.01 (una cola) .02 (dos colas)	.025 (una cola) .05 (dos colas)	.05 (una cola) .10 (dos colas)	.10 (una cola) .20 (dos colas)	.25 (una cola) .50 (dos colas)
1	63.657	31.821	12.706	6.314	3.078	.000
2	9.925	6.965	4.303	2.920	1.886	.816
3	5.841	4.541	3.182	2.353	1.638	.765
4	4.604	3.747	2.776	2.132	1.533	.741
5	4.032	3.365	2.571	2.015	1.476	.727
6	3.707	3.143	2.447	1.943	1.440	.718
7	3.500	2.998	2.365	1.895	1.415	.711
8	3.355	2.896	2.306	1.860	1.397	.706
9	3.250	2.821	2.262	1.833	1.383	.703
10	3.169	2.764	2.228	1.812	1.372	.700
11	3.106	2.718	2.201	1.796	1.363	.697
12	3.054	2.681	2.179	1.782	1.356	.696
13	3.012	2.650	2.160	1.771	1.350	.694
14	2.977	2.625	2.143	1.761	1.345	.692
15	2.947	2.602	2.132	1.753	1.341	.691
16	2.921	2.584	2.120	1.746	1.337	.690
17	2.898	2.567	2.110	1.740	1.333	.689
18	2.878	2.552	2.101	1.734	1.330	.688
19	2.861	2.540	2.093	1.729	1.328	.688
20	2.845	2.528	2.086	1.725	1.325	.687
21	2.831	2.518	2.080	1.721	1.323	.686
22	2.819	2.508	2.074	1.717	1.321	.686
23	2.807	2.500	2.069	1.714	1.320	.685
24	2.797	2.492	2.064	1.711	1.318	.685
25	2.787	2.485	2.060	1.708	1.316	.684
26	2.779	2.479	2.056	1.706	1.315	.684
27	2.771	2.473	2.052	1.703	1.314	.684
28	2.763	2.467	2.048	1.701	1.313	.683
29	2.756	2.462	2.045	1.699	1.311	.683
Grande (∞)	2.575	2.327	1.960	1.645	1.282	.675

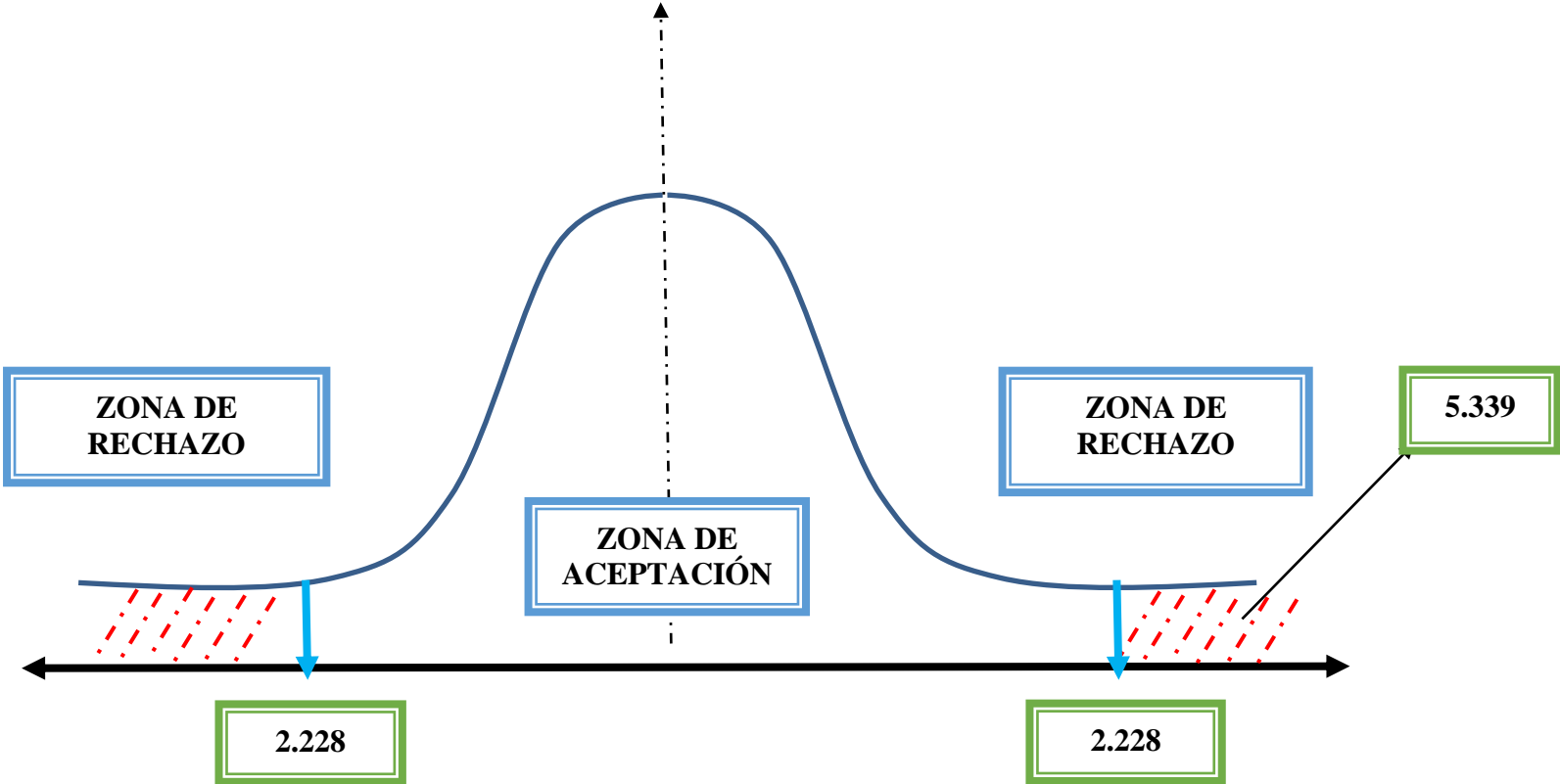
Aplicando la fórmula:

$$Z = \frac{\bar{X} - \mu}{\sigma / \sqrt{n}}$$

Para datos de una Población

	SI	NO		
PREGUNTA 4	3	7	10	VARIABLE INDEPENDIENTE
PREGUNTA 8	8	2	10	VARIABLE DEPENDIENTE
MEDIA		5.5		
DESVIACION		3.53553391		
Z	DISTRIBUCION NORMAL			
N	NUMERO PERSONAS	DE	ERROR	
Gl n - 2	μ	ERROR (NIU)	5%	0.05
N 10	σ	DESVIACION		
Gl 10 - 2	Z	5.5		0.05
Gl 8		3.53553391		3.46410162
Gl 2.22813885 <u>mi limite</u>	Z	5.45 / 1.02062073		
	Z	5.33988764		

Gráfico 5: Demostración gráfica de la T Student



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Clara María Ortega Robles (2017)

Interpretación:

Como cae en el área de rechazo; se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa el hallazgo es estadísticamente significativo.

HIPÓTESIS NULA H_0 : Los riesgos de crédito, no impactan de manera negativa en la rentabilidad de la empresa DITRIBUIDORA L.S

HIPÓTEIS ALTERNATIVA H_1 : Los riesgos de crédito, si impactan de manera negativa en la rentabilidad de la empresa DITRIBUIDORA L.S

4.6. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Durante esta investigación no existió limitaciones por parte de la empresa, la apertura en la entrega de la información para su análisis fue completa y abierta a mi persona, por lo que se pudo realizar la comprobación de la hipótesis para la emitir la propuesta que será de aceptación de la empresa.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- El personal que labora en la empresa no está debidamente capacitado, por lo tanto no se puede mantener unas políticas claras, y un análisis previo de los clientes.
- Se determina que para captar nuevos clientes no se realiza el respectivo control de crédito, haciendo que la falta de análisis en la evaluación de clientes y la ausencia de garantías actúen de manera negativa.
- Se define un control inadecuado en las cuentas por cobrar, puesto que los gastos operativos en que incurre la cobranza son altos, y esto se debe al desconocimiento de las condiciones de crédito que la empresa posee.
- No se realiza un análisis un adecuado y periódico, puesto que no se percatan de la situación real y no se toman los debidos correctivos, esperando que los colaboradores se comprometan de esta manera los administradores tomen las decisiones adecuadas para el mejoramiento de la organización.
- Los riesgos de crédito periódicamente no son analizados, tanto en los montos a partir de \$ 100,00 como en un tiempo vencido de 30 días, así como del estatus financiero del cliente.

5.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda reorganizar el control de crédito y cobranza, iimplementar políticas de crédito para un cumplimiento de manual de operaciones y así poder corregir procesos inadecuados y cumplir con los objetivos de la empresa.
- Periódicamente realizar capacitaciones al personal, para que puedan informar al cliente del tiempo y condiciones que la empresa posee para la entrega de créditos. Evitando así confusiones con los cliente y la empresa.
- Redefinir los procedimientos para un control de crédito y cobranza de tal manera que todas las áreas que conlleven este proceso se encuentren en congruente conocimiento, para la correcta actualización de documentos y mejora de la empresa.
- Desarrollar y ejecutar un estudio de los índices financieros, para conocer la rentabilidad que obtiene la empresa Distribuidora L.S. y poder tomar decisiones adecuadas con respecto al funcionamiento económico y conseguir los resultados.
- Establecer tiempo de actualización de datos de los clientes cada 6 meses, así como del plazo tanto de 7, 15 y 30 días y al monto de crédito que se otorga.

CAPÍTULO VI

6.1. DATOS INFORMATIVOS

6.1.1. TITULO

Desarrollo y ejecución de un Modelo de Gestión para disminuir el riesgo de crédito en la empresa Distribuidora L.S.

6.1.2. INSTITUCIÓN EJECUTORA

Distribuidora L.S. y la interventora Clara Ortega.

6.1.3. BENEFICIARIOS

La empresa Distribuidora L.S. tiene como beneficiarios, al área comercial, gerente y demás.

6.1.4. UBICACIÓN

Provincia: Tungurahua.

Ciudad: Ambato.

6.1.5. TIEMPO ESTIMADO DE EJECUCIÓN

Durante el segundo semestre del año 2016.

6.1.6. EQUIPO RESPONSABLE.

Gerente, Supervisor de ventas y su equipo de trabajo, y la Investigadora.

6.1.7. COSTO

El costo estimado de la presente propuesta es de \$ 1200, valor que recuperable en la rentabilidad de la empresa por los resultados de la aplicación del modelo de gestión.

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

En la empresa Distribuidora L.S., ubicada en la ciudad de Ambato, empresa comercializadora de artículos de consumo masivo, los mismos que a través de los años han ido incrementando mercado, y por consiguiente necesidades de clientes por cubrir.

Mas solo se ha presentado un crecimiento en lo mencionado, esto debido a que en la actualidad, los procesos de control interno se han mantenido como a sus inicios, sin la respectiva evaluación acorde a los cambios que esta ha sufrido, con este referente promueve a que se presenten, muchas debilidades en el proceso crediticios, un incremento en clientes, personal sin capacitación, determinación de funciones, entre otros.

Además de la falta de un control diario a sus colaboradores para que trabajen en sus funciones, y la ausencia de capacitación por parte de la empresa ha ocasionado que no cumplan con los parámetros que dispone la organización.

6.3. JUSTIFICACIÓN

Para todas las empresas es de vital importancia, mantener un modelo de gestión aplicado al control interno de políticas de crédito, para que cada persona implicada en un proceso que conlleve control de créditos y recuperación de cartera, este en la capacidad de realizarlo, de tal manera que se tenga el pleno conocimiento del manejo y otorgamiento del crédito, su clasificación, su ubicación, sus costos operativos reales y los costos por recuperación, esto no solo brindara información real para la toma de decisiones, también un aumento en su rentabilidad.

El efectuar un adecuado control interno, permitirá que la administración cuente con una táctica más, para el mejoramiento de los recursos económicos, por lo que tendrá documentación que garantice su capital.

Por lo investigado, la empresa no mantiene actualmente un adecuado control de crédito y cartera, denotando la falta de un control interno, el proceso para la administración de nuevos clientes, implementar policitas de crédito, por lo que se propondrá el mismo, para mejoramiento del proceso.

Y al estar el país con un déficit en la economía nacional, el aprovechamiento adecuado de los recursos que la empresa mantiene es de vital importancia,

logrando objetivos de crecimiento institucional poniendo en práctica estrategias con resultados positivos para el beneficio de la empresa.

6.4. OBJETIVOS

General

Desarrollar procedimientos que mejoren el control interno en las distintas áreas de la empresa, con el fin de contribuir al incremento de la rentabilidad de Distribuidora L.S.

Específicos

- ✓ Análisis situacional, considerando los efectos internos y externos de Distribuidora L.S. para identificar las principales variables a potenciar.
- ✓ Diseñar un mecanismo de gestión, control de crédito y cobranza para minimizar las probabilidades de alta existencia de cartera vencida.
- ✓ Efectuar un análisis comparativo mediante la aplicación de Índices financieros entre la situación actual y la propuesta.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

La implementación de esta propuesta se determinó su factibilidad en la empresa, basándome en los siguientes aspectos:

- **Técnico – Tecnológico**

La empresa cuenta con tecnología adecuada la misma que puede ser utilizada para la mejora del sistema contable y de control interno, además de contar con personal capacitado en el área de Tecnologías, de tal manera la información será veras.

- **Organizacional**

Se verá beneficiada en el manejo organizacional, mejor presencia de políticas de crédito, y el control de estas, llevando a cabo un adecuado control y organización, de tal manera que es importante adoptar la propuesta para reflejar resultados en la gestión financiera, sus costos y su rentabilidad.

- **Legal**

Al aplicar un modelo de gestión en el control interno, la empresa cumplirá con disposiciones legales, como las normas contables y financieras, seguridad y salud ocupacional, impuestos, reglamento de funciones interno mejorando así su rentabilidad.

- **Socio Cultural**

Se fomenta una cultura de innovación en las empresas comercializadoras, brindando una ayuda al mejoramiento de sus operaciones, con un control eficaz y eficiente, viendo resultados reflejados en el incremento de ganancias y de mercado.

- **Económico Financiera**

La aplicación de un modelo de gestión beneficiara a la disminución de gastos y costos que presenta, optimizando recursos ya que su objetivo principal es el control en la otorgación de créditos, cobranza y distribución, aumentando la rentabilidad de la empresa, con un flujo de efectivo que evite despilfarros de valores monetarios.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

- Modelo de gestión

Modelo proviene del latín GESIO, que significa la acción de gestionar o administrar, por lo cual conduce el determinar como modelo de gestión a acción de dirigir, gobernar, ordenar, organizar o disponer actividades y procesos en una organización.

De tal manera se concluye que es un conjunto de Trámites para concretar un proyecto o resolver un problema empresarial.

Además de brindar un lineamiento para desarrollar una gestión financiera cotidiana de un modo eficaz y coherente a lo que la empresa requiere, mejorando el trabajo en las operaciones cotidianas, resultando competitiva y productiva.

- Planteamiento de un Modelo de Gestión

Para establecer un buen modelo de gestión es esencial aplicar cuatro prácticas principales:

Estrategia: Es clave que la empresa mantenga su concentración en propiciar un constante crecimiento de negocio central, aplicando estrategias en pro de mejoras.

Ejecución: Los objetivos deben ser cumplidos, e incluso se debe llegar a excederlos, para que las operaciones sean ejecutadas con eficiencia y eficacia.

Cultura: El desempeño debe ser la principal inspiración para crear una cultura, las empresas comercializadoras exitosas aplican una cultura de cumplimiento de funciones y procesos, que conlleva a buen desempeño, e incluso combatiendo a quienes no desempeñan con excelencia.

Estructura: Es la más importante de estas cuatro prácticas, siempre se dice “Sin una buena estructura una casa no se mantiene”, por lo que se debe propiciar una estrategia horizontal que permita ser eficaz, eficiente, flexible y rápido. Las empresas exitosas asumen con rapidez los cambios necesarios para reducir la burocracia y simplificar el trabajo, estableciendo objetivos de manera rápida y sencilla.

Además de enfocarse en tres fundamentos principales de las organizaciones:

Los procesos, la tecnología y las personas, los que deben estar alineados a la misión, visión y valores de la empresa. Si se logra su conjugación se logra el cumplimiento de objetivos propuestos, minimizando los principales factores de riesgos.

- Políticas

Según Gil, M (pág. 225:2010) señala que:

“Una política define los fines generales y cualitativos. Otros conceptos la conciben como una norma de conducta o como un enunciado general que guía la toma de decisiones e incluso como los límites entre los que puedan tomarse las decisiones y que dirigen a éstas hacia los objetivos.

La política en una empresa puede situarse a distintos niveles organizativos y tener un carácter de mayor o menor generalidad. Por ello, se habla de política general de la

empresa o de política de servicio o funcionales. Cuando el nivel de generalidad es muy elevado, se puede hablar de los fines generales que constituyen la filosofía de la empresa.”

Ya que son límites que definen a una empresa, es decir un parámetro que muestra hasta donde se puede llegar en las actividades, son una guía, por lo tanto es de vital importancia en una empresa.

- **Logística**

Para Anaya, J. (2007, pág. 22) opina que “en la empresa, la palabra logística se relaciona de una forma directa con todas las actividades inherentes de los procesos de aprovisionamiento, fabricación, almacenaje y distribución de productos”.

La logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición en su punto de origen, hasta la entrega del producto en el punto de consumo para lograr un adecuado nivel de desarrollo al menor costo posible.

- **Control Administrativo**

Según (Goldratt, Nelson 1990). “La Gestión es una mezcla de decisiones locales con objetivos globales de la compañía, siendo el control una parte del sistema de información que responde a una de las preguntas gerenciales más candentes: ¿Cómo medir objetiva y constructivamente el desempeño local pasado?”

Según Amat D, 1992, “Es el conjunto de mecanismos que puede utilizar la dirección que permiten aumentar la probabilidad de que el comportamiento de las personas que forman parte de la organización sea coherente con los objetivos de esta”

Por lo que se concluye que un control de gestión es un proceso elaborado con el fin de brindar ayuda a la orientación de la empresa, mediante herramientas que faciliten la información a tiempo y concisa, el comportamiento y los resultados de las áreas, las divisiones o negocios fundamentales.

- **Cadena de Suministro**

Stock y Lambert (2001), definen “la cadena de suministro como la integración de las funciones principales del negocio desde el usuario final a través de proveedores originales que ofrecen productos, servicios e información que agregan valor para los clientes y otros interesados.”

- **Elementos del Control de Gestión**

Relación, debe estar relacionado a lo planteado, para la verificación de logros de los objetivos.

Medición, es esencial medir y cuantificar los resultados.

Detección, el detectar desviaciones de información, es de suma importancia para evitar problemas en la ejecución, por lo que ejecuta una comparación entre la ejecución y lo planeado.

Medidas correctivas, el objetivo del control es prever y corregir errores, estableciendo medidas de corrección.

Los elementos de un control de gestión aplicados al modelo, conllevará al cumplimiento de objetivos planteados, una organización en funcionalidades empresariales, vigilancia de procesos, que se verán reflejados en la rentabilidad de la organización, al cumplir con eficiencia y eficacia, se disminuirá el problema actual.

6.7. MODELO OPERATIVO

La propuesta plantea la aplicación de estrategias para alcanzar los objetivos esenciales que ayuden a la solución del problema, como disminuir el riesgo de crédito alcanzando la eficiencia de los recursos evidenciando la rentabilidad de la empresa.

Para lo cual se establecen 4 fases al modelo de gestión:

Tabla 17 Modelo de Gestión

FASE I	<ul style="list-style-type: none">• DIAGNÓSTICO SITUACIONAL
FASE II	<ul style="list-style-type: none">• PROCEDIMIENTOS Y MANUAL DE POLÍTICAS
FASE III	<ul style="list-style-type: none">• SOCIALIZACIÓN
FASE IV	<ul style="list-style-type: none">• ANÁLISIS COMPARATIVO

Fuente: Investigación de campo, propuesta

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

6.7.1. Modelo operativo de la propuesta

FASES	OBJETIVO	ACTIVIDAD	RECURSO	RESPONSABLE	TIEMPO	PRODUCTO
FASE I Diagnostico y conocimiento preliminar	Analizar el situacion actual del proceso de oncesion de crédito.	Estudio del proceso actual para control de creditos y recuperacion de cartera.	Humano	Clara ortega	1 semana	Analisis FODA
			Materiales			Matriz de evaluacion MEFI y MEFE
		Revisión del control interno al 30 noviembre del 2016	Humano	Clara ortega	1 semana	Informa de la situacion de concesion de creditos.
			Informes	Responsable del control interno		
FASE II Diseño del modelo	Definir un manual de politicas y procedimientos	Plantear procesos de crédito y cobranza específicos.	Humano	Clara ortega	2 semanas	Manual de políticas
	Desarrollar las estrategias o lineas de accion	Definir metodos de control en concesión de creditos		Involucrados de comercializacion		Manual de procedimientos
		Establecer funciones				Funciones de puesto definidos
						Flujogramas
FASE III Socialización	Socializar el modelo de gestion en la concesion de créditos	Reuniones de socializacion	Humano	Clara Ortega Involucrados de comercializacion	1 semana	Modelo de gestion de concesión de crédito socializado.
FASE IV Análisis	Analisis comparativo de la rentabilidad	Analisis de la rentabilidad	Humano	Clara Ortega	1 semana	Análisis comparativo de la rentabilidad ROA y ROE

Fuente: Investigación de la propuesta

Elaborado por: Clara María Ortega Robles

MODELO DE GESTIÓN PARA LA CONCESIÓN DE CREDITOS

El modelo de gestión planteado está dirigido a la mejora de los procesos de la empresa en control del riesgo de créditos, para orientar de manera ordenada, homogénea y sistemática de los procedimientos contables para la mejora del desempeño empresarial.

Se espera que el presente modelo, contribuya a la mejora de la rentabilidad y de los procesos de crédito de la empresa, estimulando a su cumplimiento por parte de todos los involucrados, a través de una mejor organización.

FASE I

DIAGNÓSTICO Y CONOCIMIENTO PRELIMINAR

Antecedentes

Empresas dedicada a la comercialización de productos masivos, ubicada en el sector occidental de la ciudad, y caracterizada por distribuir productos de consumo masivo brinda empleo a cinco profesionales en el área de comercialización, llevando a cabo esta actividad durante casi diez años.

Pensando siempre en la especialización, su mentalizado decide concentrar la actividad económica de Distribuidora L.S en el área de comercialización siendo una fortaleza las ventas a crédito y la expansión de zona.

En la actualidad, 10 personas conforman el equipo de trabajo de Distribuidora L.S, mismos que se encuentran comprometidos con el buen servicio, eficiencia y sentido de pertenencia para satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos de la empresa.



Misión

Empresa dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo encargada de brindar un servicio eficiente otorgando créditos comerciales con una atención personalizada y de calidad cumpliendo con las exigencias del mercado.

Visión

Ser reconocidos en la zona centro del país como una de empresa dedicada a la comercialización de productos masivos; a través del mejoramiento continuo de sus procedimientos y servicios, para satisfacer de esta forma las necesidades de sus clientes.

Valores Corporativos

- Honestidad
- Honradez
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Respeto
- Transparencia
- Responsabilidad

PLAN ESTRATÉGICO

ANÁLISIS INSTITUCIONAL – FORTALEZAS

GRÁFICO 15: ANÁLISIS INSTITUCIONAL- FORTALEZA.

MATRIZ DE PRIORIZACION DE LAS FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS																	
DIAGNÓSTICO - ANÁLISIS INSTITUCIONAL FORTALEZAS																	
AMBIENTE EXTERNO \ AMBIENTE INTERNO	ALTA SOLVENCIA ECONOMICA	DISTRIBUCION EXCLUSIVA	CONTROL Y DIRECCION SOBRE LAS VENTAS AL CLIENTE FINAL	SISTEMA TECNOLOGICO ADECUADO	PISO DE INVENTARIOS ADECUADOS	PRODUCTOS LIDERES EN EL MERCADO	CAMPAÑA DE PUBLICIDAD	INNOVACION DE PRODUCTO	DESARROLLO DEL MERCADO	PRECIOS EXCLUSIVOS	CADENA PROPIA DE DISTRIBUIDORES	RECURSOS FINANCIEROS ADECUADOS	CONOCIMIENTO DEL MERCADO ZONA CENTRO	CALIDAD Y CONFIANZA EN EL PRODUCTO	POSICION, VENTAJA EN LA CURVA DE EXPERIENCIA	TOTAL	
ALTA SOLVENCIA ECONOMICA		3	2	2	3	0	3	3	1	3	0	2	1	0	0	23	
DISTRIBUCION EXCLUSIVA	3		0	0	3	3	2	0	3	3	3	1	3	1	3	25	
CONTROL Y DIRECCION SOBRE LAS VENTAS AL CLIENTE FINAL	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	3	6	
SISTEMA TECNOLOGICO ADECUADO	3	2	0		3	0	0	0	0	1	1	3	0	0	1	11	
PISO DE INVENTARIOS ADECUADOS	3	1	0	3		1	0	0	0	0	0	2	0	0	2	9	
PRODUCTOS LIDERES EN EL MERCADO	2	3	3	0	0		0	3	3	3	3	0	3	3	3	27	
CAMPAÑA DE PUBLICIDAD	3	3	0	0	0	3		2	3	3	3	0	3	3	3	26	
INNOVACION DE PRODUCTO	2	2	0	0	0	3	3		2	2	0	0	1	3	3	19	
DESARROLLO DEL MERCADO	1	3	0	0	0	3	3	3		1	1	0	3	3	3	23	
PRECIOS EXCLUSIVOS	0	3	0	0	3	3	3	1	3		3	0	1	2	3	25	
CADENA PROPIA DE DISTRIBUIDORES	1	2	0	1	0	1	1	1	3	3		0	3	2	3	20	
RECURSOS FINANCIEROS ADECUADOS	3	3	1	2	3	1	1	1	0	2	0		0	0	0	14	
CONOCIMIENTO DEL MERCADO ZONA CENTRO	1	3	1	0	1	3	3	0	3	3	3	0		0	0	20	
CALIDAD Y CONFIANZA EN EL PRODUCTO	1	3	1	0	1	3	3	3	3	3	1	1	3		0	25	
POSICION, VENTAJA EN LA CURVA DE EXPERIENCIA	3	3	2	2	1	3	3	2	3	3	2	0	3	3		30	
PRIORIDAD	7	4	15	13	14	2	3	11	8	5	10	12	9	6	1		

Fuente: Distribuidora L.S.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

ANÁLISIS INSTITUCIONAL – OPORTUNIDADES

GRÁFICO 16: ANÁLISIS INSTITUCIONAL- OPORTUNIDADES.

MATRIZ DE PRIORIZACION DE LAS FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS																
DIAGNÓSTICO - ANÁLISIS INSTITUCIONAL OPORTUNIDADES																
AMBIENTE EXTERNO \ AMBIENTE INTERNO	POSIBILIDAD DE PROMOCIONAR NUESTROS PRODUCTOS EN DIFERENTES EVENTOS	POTENCIAL CRECIMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS	MERCADO REQUIERE NUESTROS PRODUCTOS	APROVECHAR LAS FALLAS QUE DEJA LA COMPETENCIA EN EL MERCADO	PERTENECER A UNA CORPORACION INTERNACIONAL	LIBERACION DE IMPUESTOS	NUEVAS SOCIEDADES ESTRATEGICAS CON LAS TELEVISORAS LOCALES	UTILIZAR SU PRESENCIA MUNDIAL PARA COLOCAR SUCURSALES	DISTRIBUIR PAQUETES DE CONSUMO SEGUN LAS NUEVAS TENDENCIAS ALIMENTICIAS	CREAR PRODUCTOS Y SUSCRIPCIONES PARA OFRECER PRODUCTOS Y SERVICIOS	CRECIMIENTO DE MERCADO	EVENTOS DEPORTIVOS Y CULTURALES	CALIDAD PRODUCTO DESTACADA	DESCENSO DE LA COMPETENCIA	ZONAS NO CUBIERTAS	TOTAL
POSIBILIDAD DE PROMOCIONAR NUESTROS PRODUCTOS EN DIFERENTES EVENTOS		3	2	2	2	0	2	3	2	1	2	3	1	2	2	27
POTENCIAL CRECIMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS	3		3	3	3	3	2	3	1	1	2	2	3	2	1	32
MERCADO REQUIERE NUESTROS PRODUCTOS	0	3		2	0	0	3	2	3	3	3	1	2	3	2	27
APROVECHAR LAS FALLAS QUE DEJA LA COMPETENCIA EN EL MERCADO	0	3	3		0	1	2	2	3	2	3	0	0	2	2	23
PERTENECER A UNA CORPORACION INTERNACIONAL	2	2	0	2		3	3	3	2	1	3	0	3	3	2	29
LIBERACION DE IMPUESTOS	0	2	2	3	3		0	2	1	2	3	0	2	2	1	23
NUEVAS SOCIEDADES ESTRATEGICAS CON LAS TELEVISORAS LOCALES	3	3	1	2	2	0		3	3	3	3	3	1	1	3	31
UTILIZAR SU PRESENCIA MUNDIAL PARA COLOCAR SUCURSALES	0	2	2	0	3	1	0		3	2	3	0	1	3	3	23
DISTRIBUIR PAQUETES DE CONSUMO SEGUN LAS NUEVAS TENDENCIAS ALIMENTICIAS	0	2	1	1	2	0	2	0		2	2	2	2	1	2	19
CREAR PRODUCTOS Y SUSCRIPCIONES PARA OFRECER PRODUCTOS Y SERVICIOS	0	2	2	1	1	1	3	2	1		2	0	1	2	2	20
CRECIMIENTO DE MERCADO	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1		3	2	3	3	32
EVENTOS DEPORTIVOS Y CULTURALES	3	2	0	0	1	0	3	0	2	1	1		0	0	3	16
CALIDAD PRODUCTO DESTACADA	0	3	3	1	2	3	3	1	2	3	3	1		2	3	30
DESCENSO DE LA COMPETENCIA	0	2	0	1	2	0	2	3	3	1	3	2	2		3	24
ZONAS NO CUBIERTAS	0	1	1	2	1	0	3	2	2	0	3	2	1	3		21
PRIORIDAD	7	2	6	10	5	9	3	11	14	13	1	15	4	8	12	

Fuente: Distribuidora L.S.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

ANÁLISIS INSTITUCIONAL – DEBILIDADES

Gráfico 17: Análisis Institucional- Debilidades.

MATRIZ DE PRIORIZACION DE LAS FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS																
DIAGNÓSTICO - ANÁLISIS INSTITUCIONAL DEBILIDADES																
AMBIENTE EXTERNO \ AMBIENTE INTERNO	AUSENCIA DE PLANIFICACION ESTRATEGICA EN EL AREA DE VENTAS	FILOSOFIA EMPRESARIAL O CORPORATIVA	PROBLEMAS OPERATIVOS EN LA ZONA LOGISTICA	RECUPERACION DE CARTERA	PERSONAL DE ENTREGA NO CAPACITADO	IMAGEN CORPORATIVA	REGLAMENTO INTERNO	FALTA DE OPORTUNIDAD Y TALENTO GERENCIAL	ESCASAS DE CONOCIMIENTO DE LAS NUEVAS TENDENCIAS DE	AUSENCIA O POCA COMUNICACION ENTRE DIFERENTES AREAS DE LA	DEPENDENCIA DEL DPTO DE VENTAS	ESPACIO FISICO	DURABILIDAD DEL PRODUCTO	FALTA DE MANTENIMIENTO MECANICO DE LOS VEHICULOS	SEGURIDAD	TOTAL
AUSENCIA DE PLANIFICACION ESTRATEGICA EN EL AREA DE VENTAS		3	3	2	2	3	1	3	2	1	1	0	1	0	1	23
FILOSOFIA EMPRESARIAL O CORPORATIVA	3		2	2	2	2	1	2	2	1	1	0	1	0	1	17
PROBLEMAS OPERATIVOS EN LA ZONA LOGISTICA	3	2		2	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	9
RECUPERACION DE CARTERA	2	2	2		2	1	1	1	1	0	0	0	1	1	2	14
PERSONAL DE ENTREGA NO CAPACITADO	2	2	2	2		1	1	2	1	0	1	0	1	0	1	14
IMAGEN CORPORATIVA	3	2	1	1	1		0	1	1	1	1	0	0	0	1	10
REGLAMENTO INTERNO	1	1	0	1	1	0		2	0	0	0	0	0	0	1	6
FALTA DE OPORTUNIDAD Y TALENTO GERENCIAL	3	2	1	1	2	1	2		1	1	1	0	0	0	0	12
ESCASAS DE CONOCIMIENTO DE LAS NUEVAS TENDENCIAS DE DISTRIBUCION	2	2	0	1	1	1	0	1		2	2	0	0	0	1	11
AUSENCIA O POCA COMUNICACION ENTRE DIFERENTES AREAS DE LA EMPRESA	1	1	0	0	1	1	0	1	2		2	0	0	1	1	10
DEPENDENCIA DEL DPTO DE VENTAS	1	1	0	0	1	1	0	1	2	2		0	0	0	1	9
ESPACIO FISICO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	1	1
DURABILIDAD DEL PRODUCTO	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0		2	2	7
FALTA DE MANTENIMIENTO MECANICO DE LOS VEHICULOS	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2		1	7
SEGURIDAD	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0		3
PRIORDAD	1	8	9	2	3	7	13	4	5	6	10	15	11	12	14	

Fuente: Distribuidora L.S
 Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

ANÁLISIS INSTITUCIONAL – AMENAZAS

Gráfico 18: Análisis Institucional- Amenazas.

MATRIZ DE PRIORIZACION DE LAS FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS																
DIAGNÓSTICO - ANÁLISIS INSTITUCIONAL AMENAZAS																
AMBIENTE EXTERNO / AMBIENTE INTERNO	COMPETENCIA	POCA EXPERIENCIA EN SERVICIO AL CLIENTE	DESASTRES NATURALES	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	TERMINO DE COMODATO	PERDIDA DE PRODUCTOS LIDERES (GATORADE)	CLIENTES INSATISFECHOS	APARICION DE PRODUCTOS SUSTITUIBLES	ROBOS DE CAMIONES DE DISTRIBUCION	REQUISITOS REGLAMENTARIOS COSTOSOS	CAMBIOS DEMOGRAFICOS ADVERSOS	POLITICAS GUBERNAMENTALES	CAMBIO DE PRODUCTO POR CADUCIDAD	CAMBIO DE NECESIDADES Y GUSTO DE LOS COPRADORES	VULNERABILIDAD A LA RECESION	TOTAL
COMPETENCIA		3	0	2	2	3	3	3	0	3	2	0	2	2	3	28
POCA EXPERIENCIA EN SERVICIO AL CLIENTE	3		0	1	0	3	3	3	0	0	1	0	3	2	0	19
DESASTRES NATURALES	1	0		3	0	1	1	2	0	0	2	0	3	0	0	13
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	3	1	2		1	2	1	2	0	2	1	2	0	2	1	20
TERMINO DEL COMODATO RESPECTO A LOS PROVEEDORES	3	0	1	1		3	0	3	3	2	2	3	1	1	2	25
PERDIDA DE PRODUCTOS LIDERES (GATORADE)	3	3	2	2	3		2	2	2	3	2	2	3	3	2	34
CLIENTES INSATISFECHOS	3	3	0	2	1	3		3	3	2	1	1	1	3	1	27
APARICION DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	2	2	2	1	1	2	3		1	3	1	1	1	2	1	23
ROBOS DE CAMIONES DE DISTRIBUCION	1	0	1	0	0	0	0	0		0	1	2	3	0	0	8
REQUISITOS REGLAMENTARIOS COSTOSOS	3	0	0	0	2	1	3	3	0		1	3	1	0	1	18
CAMBIOS DEMOGRAFICOS ADVERSOS	1	2	0	1	1	1	1	1	1	1		2	1	1	2	16
POLITICAS GUBERNAMENTALES	2	1	3	1	1	3	3	2	2	2	1		2	2	1	26
CAMBIO DE PRODUCTO POR CADUCIDAD	2	3	2	2	0	2	1	2	0	0	0	3		1	1	19
CAMBIO DE NECESIDADES Y GUSTO DE LOS COPRADORES	2	2	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	2		0	13
VULNERABILIDAD A LA RECESION	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1		7
PRIORIDAD	2	8	12	7	5	1	3	6	14	10	11	4	9	13	15	

Fuente: Distribuidora L.S

Elaborado por: Clara Maria Ortega Robles.

MATRIZ DE EVALUACIÓN (MEFI)

Gráfico 19: MATRIZ DE EVALUACIÓN (MEFI).

APLICACION DE LA MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES INTERNOS (MEFI)			
FACTORES CRITICOS PARA EL EXITO	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
FORTALEZAS			
ALTA SOLVENCIA ECONOMICA	0.10	4	0.40
DISTRIBUCION EXCLUSIVA	0.05	4	0.20
CONTROL Y DIRECCION SOBRE LAS VENTAS AL CLIENTE FINAL	0.02	3	0.06
SISTEMA TECNOLOGICO ADECUADO	0.03	3	0.09
PISO DE INVENTARIOS ADECUADOS	0.02	3	0.06
PRODUCTOS LIDERES EN EL MERCADO	0.05	4	0.20
CAMPAÑA DE PUBLICIDAD	0.01	3	0.03
INNOVACION DE PRODUCTO	0.02	3	0.06
DESARROLLO DEL MERCADO	0.02	3	0.06
PRECIOS EXCLUSIVOS	0.03	4	0.12
CADENA PROPIA DE DISTRIBUIDORES	0.02	3	0.06
RECURSOS FINANCIEROS ADECUADOS	0.01	3	0.03
CONOCIMIENTO DEL MERCADO ZONA CENTRO	0.02	4	0.08
CALIDAD Y CONFIANZA EN EL PRODUCTO	0.05	3	0.15
POSICION, VENTAJA EN LA CURVA DE EXPERIENCIA	0.03	4	0.12
DEBILIDADES			
AUSENCIA DE PLANIFICACION ESTRATEGICA EN EL AREA DE VENTAS	0.10	1	0.10
FILOSOFIA EMPRESARIAL O CORPORATIVA	0.02	2	0.04
PROBLEMAS OPERATIVOS EN LA ZONA LOGISTICA	0.05	1	0.05
RECUPERACION DE CARTERA	0.02	1	0.02
PERSONAL DE ENTREGA NO CAPACITADO	0.03	1	0.03
IMAGEN CORPORATIVA	0.02	2	0.04
REGLAMENTO INTERNO	0.05	1	0.05
FALTA DE OPORTUNIDAD Y TALENTO GERENCIAL	0.04	1	0.04
ESCASES DE CONOCIMIENTO DE LAS NUEVAS TENDENCIAS DE DISTRIBUCION	0.03	2	0.06
AUSENCIA O POCA COMUNICACION ENTRE DIFERNTES AREAS DE LAQ EMPRESA	0.03	1	0.03
DEPENDENCIA DEL DPTO DE VENTAS	0.03	1	0.03
ESPACIO FISICO	0.02	2	0.04
DURABILIDAD DEL PRODUCTO	0.02	1	0.02
FALTA DE MANTENIMIENTO MECANICO DE LOS VEHICULOS	0.03	2	0.06
SEGURIDAD	0.03	1	0.03
	1.00		2.36

Fuente: Distribuidora L.S.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

MATRIZ DE EVALUACIÓN (MEFE)

Gráfico 20: MATRIZ DE EVALUACIÓN (MEFE).

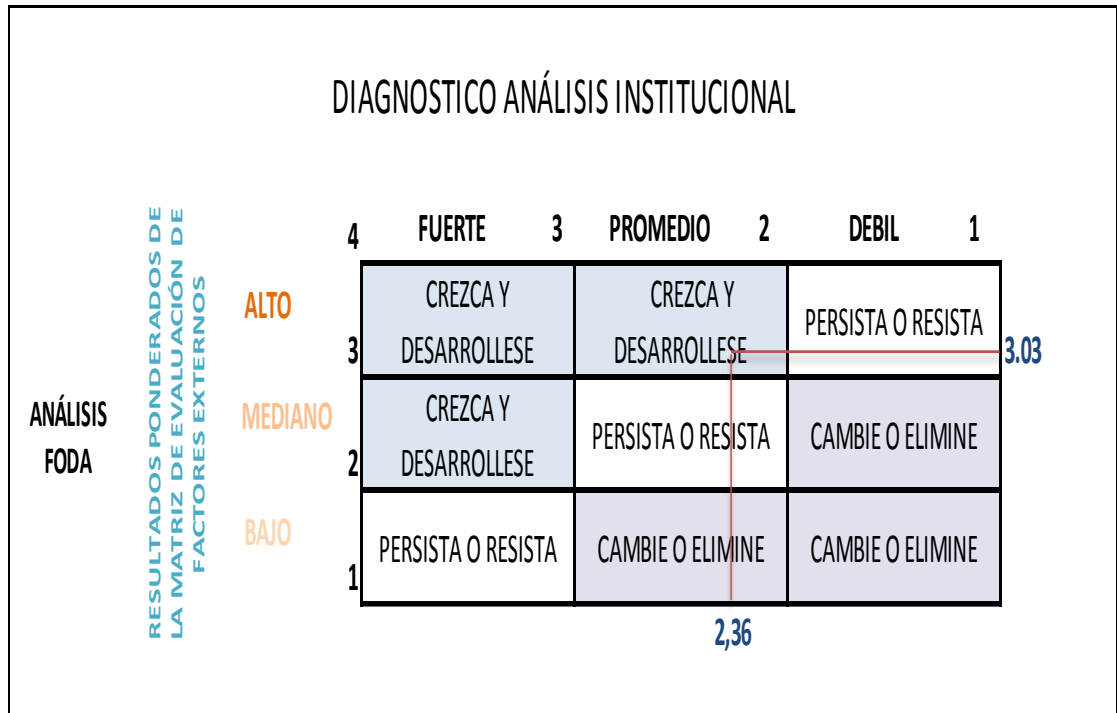
APLICACION DE LA MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)			
FACTORES CRITICOS PARA EL EXITO	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
AMENAZAS			
COMPETENCIA	0.03	2	0.06
POCA EXPERIENCIA EN SERVICIO AL CLIENTE	0.02	2	0.04
DESASTRES NATURALES	0.01	1	0.01
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	0.02	1	0.02
TERMINO DE COMODATO	0.10	4	0.40
PERDIDA DE PRODUCTOS LIDERES(GATORADE)	0.02	4	0.08
CLIENTES INSATISFECHOS	0.10	4	0.40
APARICION DE PRODUCTOS SUSTITUIBLES	0.01	3	0.03
ROBOS DE CAMIONES DE DISTRIBUCION	0.02	1	0.02
REQUISITOS REGLAMENTARIOS COSTOSOS	0.02	2	0.04
CAMBIOS DEMOGRAFICOS ADVERSOS	0.01	2	0.02
POLITICAS GUBERNAMENTALES	0.03	3	0.09
CAMBIO DE PRODUCTO POR CADUCIDAD	0.01	1	0.01
CAMBIO DE NECESIDADES Y GUSTO DE LOS COPRADORES	0.01	1	0.01
VULNERABILIDAD A LA RECESION	0.02	3	0.06
OPORTUNIDADES			
POSIBILIDAD DE PROMOCIONAR NUESTROS PRODUCTOS EN DIFERENTES EVENTOS	0.05	4	0.20
POTENCIAL CRECIMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS	0.03	4	0.12
MERCADO REQUIERE NUESTROS PRODUCTOS	0.02	2	0.04
APROVECHAR LAS FALLAS QUE DEJA LA COMPETENCIA EN EL MERCADO	0.05	3	0.15
PERTENECER A UNA CORPORACION INTERNACIONAL	0.04	4	0.16
LIBERACION DE IMPUESTOS	0.03	3	0.09
NUEVAS SOCIEDADES ESTRATEGICAS CON LAS TELEVISORAS LOCALES	0.10	2	0.20
UTILIZAR SU PRESENCIA MUNDIAL PARA COLOCAR SUCURSALES	0.03	3	0.09
DISTRIBUIR PAQUETES DE CONSUMO SEGUN LAS NUEVAS TENDENCIAS ALIMENTICIAS	0.02	1	0.02
CREAR PRODUCTOS Y SUSCRIPCIONES PARA OFRECER PRODUCTOS Y SERVICIOS	0.05	2	0.10
CRECIMIENTO DE MERCADO	0.03	3	0.09
EVENTOS DEPORTIVOS Y CULTURALES	0.07	4	0.28
CALIDAD PRODUCTO DESTACADA	0.05	4	0.20
			-
			-
	1.00		3.03

Fuente: Distribuidora L.S.

Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

DIAGNÓSTICO ANÁLISIS INSTITUCIONAL

Gráfico 21: Análisis Institucional.



Fuente: Distribuidora L.S

Elaborado por: Clara María Ortega Robles.

Revisión del proceso de venta, registro cliente y el sistema utilizado

Luego de haber revisado el proceso de suministro, registro actual cliente y el sistema utilizado dentro del área de comercialización se resume ésta actividad en el siguiente diagrama:



Fuente: Investigación de campo, propuesta

Elaborador por: Clara Maria Ortega Robles (2017).

DIAGRAMA DE FLUJO DE VENTA

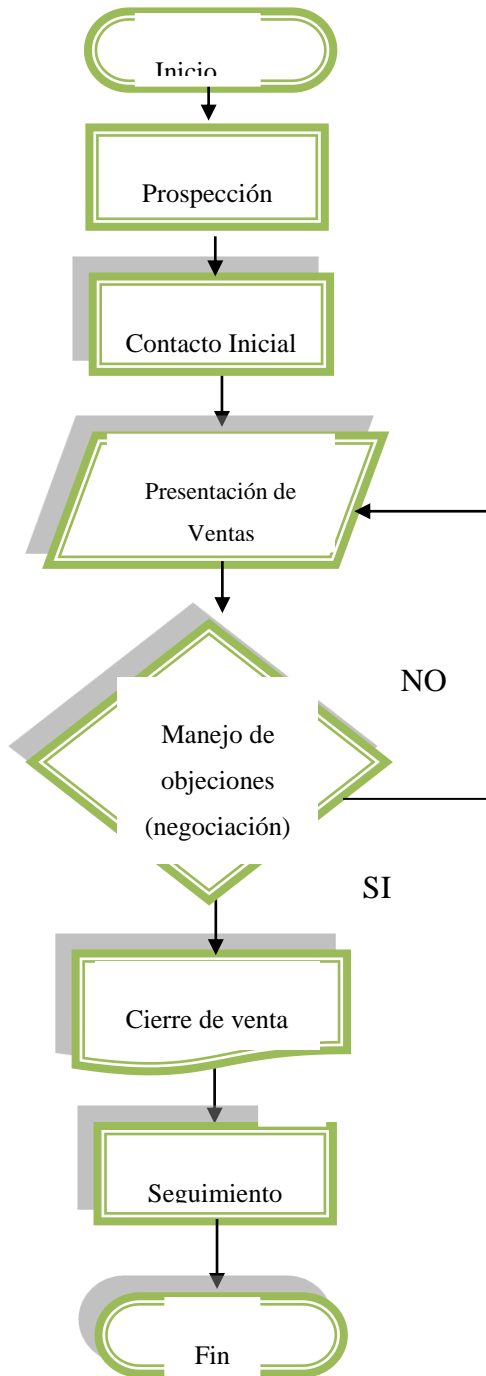


Gráfico 22: Diagrama de flujo de Venta

Elaborado por: Clara Maria Ortega Robles.

DIAGRAMA PROCESO DE COBRANZA

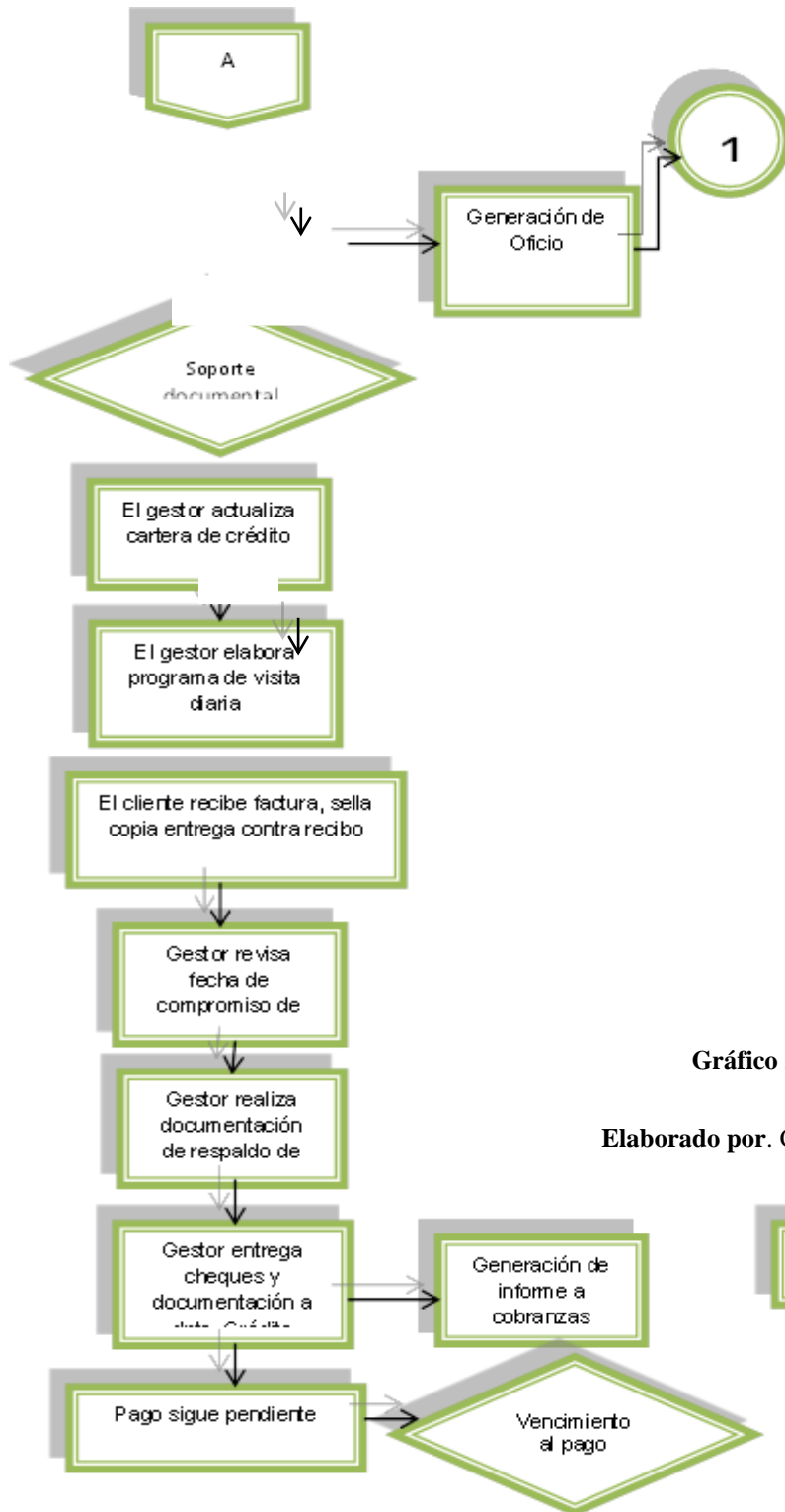


Gráfico 23: Diagrama Procesos de Cobranza

Elaborado por. Clara Maria Ortega Robles

Inspección física de los documentos de la empresa

Para el cumplimiento de ésta actividad se realiza el siguiente informe:

INFORME DE INSPECCIÓN FÍSICA

ÁREA: comercialización

FECHA: 10 de abril del 2017.

ELABORADO POR: Clara Ortega.

Problema detectado:

Una vez realizada la visita al área de comercialización, analizado el proceso de venta y captación de clientes, se detecta lo siguiente.

Dentro del departamento de ventas se puede identificar falta de conocimiento al momento de captar y administrar una venta y crédito, falta de documentos, información inconsistente, convirtiendo a todo el proceso en ineficiente en la comercialización de productos de consumo masivo.

Se identifica un sin número de clientes que no constan en la cartera vencida, tanto a 7, 15 y 21 días respectivamente.

Se observó la desorganización en el archivo, y la cartera no mantiene un control adecuado, sin nombres ni código.

La falta de organización, incluso ha llevado a que el control de créditos presente inconvenientes para que el cliente se fidelice con el producto y con el personal que labora en la empresa, incumpliendo con las buenas prácticas y procesos de control.

FASE II

DISEÑO DEL MODELO

Por el estudio realizado se desarrolla el siguiente modelo de gestión, aplicando lineamiento de control, planteando estrategias y estableciendo funciones.

Lineamientos de control

- Establecer políticas comerciales de crédito para un correcto análisis y mejorar los resultados.
- Definir control de tiempos de crédito y recuperación de cartera realizar informes de riesgo.
- Los créditos únicamente serán aprobados por el jefe de crédito con notas para el cliente especificando el día de cobro, las mismas que deben estar suscritas, y autorizadas por el jefe administrativo, contabilidad y el jefe de ventas.
- Permitir el acceso a los archivos de cartera solo del personal autorizado, y que no tenga acceso a registros contables.
- Mantener un control adecuado de los créditos otorgados, para evitar déficit en las ventas que se realizan a diario.
- Evitar el almacenamiento innecesario de las facturas que no se encuentran a crédito dentro de este archivo ya que no benefician a la empresa.
- Establecer control de cartera, líneas de supervisión según los días de vencimiento.
- Conformar los saldos que mantienen los clientes con los contables.
- Determinar una codificación acorde a los días y zonas de venta, con una base de ubicación, nombre, saldos y detalles.

Establecimiento de funciones

POLÍTICA COMERCIAL

OBJETIVOS DE VENTA:

Meta.- Cumplir con los cupos asignados, para cada zona en los periodos determinados.

Método.- Cumplir con los cupos asignados aplicando en método correspondiente (Tiempos).

CONDICIONES DE VENTA:

Condiciones de pago.- Cumplir con los plazos estipulados, los pagos serán en dinero en efectivo y a crédito, dependiendo los montos y análisis del cliente.

Para acceder al crédito el cliente debe llenar la respectiva solicitud entregada por la empresa, con la misma el cliente será evaluado previo a la aprobación del crédito.

El documento debe contener y solicitar los siguientes datos:

- a) Datos personales.
- b) Domicilio.
- c) Condiciones de pago (crédito/contado).
- d) Notas aclaratorias de las condiciones de cobro.

a) Datos personales

Para conocer detalladamente al potencial cliente se detalla en los datos personales los siguientes aspectos:

- Apellidos y nombres.
- Cédula de identidad.
- Estado civil

b) Domicilio

Para la respectiva localización del cliente se necesita conocer:

- Dirección domiciliaria.
- Teléfonos: Domicilio, celular.
- Vivienda: Propia, arrendada.

c) Condiciones de pago

Las condiciones de pago es la forma en que el beneficiario del crédito debe o está dispuesto a pagar y consta de lo siguiente:

- Plazo (8,15y 21 días)
- Monto (Valor del crédito a pagar).
- Entrada (30% del total de la factura).

d) Notas aclaratorias de las condiciones de cobro

- La empresa receptorá sus pagos en el local respectivo de entrega de los productos.
- La empresa podrá retirar su mercadería en caso de no pago en las fechas acordadas.
- En caso de no llegar a algún acuerdo la empresa podrá tomar las medidas que más le convenga para recuperar su inversión.
- En caso de devolución de mercadería, no se receptorá los embaces destapados, rotos o mutilados.

Forma de entrega.- Se realizará la entrega en cada local comercial.

PROCESO DE VENTA

Se realiza los pasos pertinentes en el proceso de venta establecidos a continuación.

1. Prospección: Localización de los potenciales clientes en las zonas de distribución de los productos.
2. Contacto inicial: Luego de la localización del cliente procedemos a realizar el respectivo contacto con el cliente.
3. Presentación de ventas: Conocer al cliente y realizar las respectivas propuestas del producto y su movimiento en el mercado de forma clara.
4. Manejo de objeciones: En este punto se trata sobre la negociación del producto de acuerdo y las exigencias del cliente.
5. Cierre de la venta: Luego de haber realizado la respectiva negociación se procede al cierre de la misma y su respectiva entrega.

6. Seguimiento: Finalmente se procede a realizar una evaluación sobre el cumplimiento del servicio y sus respectivos cambios si lo hubiese.

POLÍTICA DE COBRANZA

Objetivo.- Mejorar la cobranza para que este sea rápido, oportuno, con menos problemas de mora y bajos costos de operación.

Mediante la política de cobranza, la empresa se beneficiará puesto que se procederá a realizar un monitoreo al cliente,

1. Diariamente con las remisiones de los impresos entregados al cliente se procederá a facturar en base a los contratos, y/o pedido, cotizaciones, convenios, recibidos de la gerencia general comercial.
2. Diariamente se incorpora para su actualización y registro en la cartera de clientes las facturas elaboradas.
3. El gestor elabora el programa de visitas semanal a clientes y lo presenta para autorización y comentario al departamento de crédito.
4. Los pagos efectuados por los clientes se depositarán diariamente a la cuenta principal.
5. El gestor a su regreso de la ruta elabora el informe de cobranza, realizadas así como de las actividades efectuadas, destacando la problemática presentada por factura y por cliente.
6. El gestor por seguridad realizará un reporte de los cheques cobrados a los clientes, y entregará al departamento de crédito con sus respectivas firmas de responsabilidad.
7. El departamento de crédito informará semanalmente a la gerencia general de administración y finanzas y la gerencia de finanzas los saldos de la cartera de clientes y la situación que guarda cada uno de los clientes.
8. Los adeudos con antigüedad de saldos a más de 90 días serán analizados en conjunto con la gerencia general de administración y crédito a fin de determinar las acciones a seguir y replantear las estrategias de cobro.

9. Los adeudos con más de 120 días de antigüedad una vez analizados y dependiendo de cada caso se enviará al departamento legal para el cobro respectivo.

APLICACIÓN DE LAS “CINCO C’S” DEL CRÉDITO

Ha nivel crediticio existe un patrón de estándares que siempre son utilizados y valorados para otorgar un crédito lo cual será responsabilidad del Jefe de Cobranzas.

Posteriormente será elaborada una matriz evaluativa la misma que contendrá lo que se denominan las 5 C’s del crédito para que su encargado califique cada uno de los factores, destacándose las siguientes:

- **Capital,**
- **Capacidad,**
- **Carácter,**
- **Colateral o Aval,**
- **Condiciones.**

Capital.- Mediante indicadores financieros se da cuenta la rentabilidad del cliente potencial principalmente la solvencia de sus activos para liquidar sus pasivos.

Capacidad.- El Jefe de Cobranzas emite un juicio a su parecer sobre la posibilidad de que el sujeto de crédito cancele su deuda.

Carácter.- Es el principal factor evaluado, depende de la forma del cliente, de sus valores sociales, éticos y morales, para esto existe una serie de parámetros que se indagan para crear filtros que optimicen la gestión de cobranzas.

Colateral o Aval.- Los avales son las garantías en activos fijos u otros que el sujeto a crédito presente, con fin de demostrar solvencia.

Condiciones.- Plantea la situación en que el cliente se encuentra ante una eventualidad externa o interna que lo ponga en situación económica difícil.

Con esta herramienta se puede otorgar, modificar o quitar el cupo crediticio a un cliente.

Tabla 18 Puntuación

PUNTUACIÓN		
Cs	Total puntos	%
Carácter.	30	100%
Capacidad.	25	100%
Capital.	10	100%
Colateral Aval.	10	100%
Condiciones.	5	100%
Total	80	100%

Elaborado por: Clara María Ortega Robles

PROCEDIMIENTO DE COBRANZA

Tabla 19 Procedimientos de cobranza

RESPONSABLE	Nº. ACTV	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	MATO O DOCUMEN
DEPARTAMENTO DE CRÉDITO	1	La Gerencia General Comercial, envía Contratos, Pedidos, Convenios, Cotizaciones para proceder a la elaboración	DOCUMENTO
COBRANZA	2	Las facturas elaboradas con la documentación soporte se entregan al Gestor de Cobranza, por lo cual a través de la Factura recibe para dar inicio a los trámites de cobro oportuno.	DOCUMENTO
COBRANZA	3	El Gestor de Cobranza elabora semanalmente el programa de visitas de los Clientes.	PROGRAMA
COBRANZA	4	El área de cobranza verifica que la documentación soporte este completa para elaborar el reporte de visitas semanal de ruta en base al programa autorizado.	DOCUMENTO
COBRANZA	5	El Gestor de Cobranza elabora Cartera de C	CARTERA
COBRANZA	6	El gestor de cobranza gestiona sellos y fir	FACTURA
COBRANZA	7	El gestor de cobranza da seguimiento a los tiempos de pagos especificados en los Contratos, Pedidos, Convenios del cliente	DOCUMENTO
DEPARTAMENTO DE CREDITO	8	El Departamento de Crédito de analiza la Cartera de Clientes e informa semanalmente a la Gerencia General y la Administración la situación que guarda la cobranza.	DOCUMENTO
COBRANZA	9	El Gestor a su regreso de la ruta elabora informe de cobranza realizado diariamente y las actividades efectuadas, destacando la problemática presentada por Factura y por cliente, registrando el cobro.	INFORME
COBRANZA	10	El gestor de cobranza recibe cheques nominativos a nombre de Distriveca y emite reporte de los cheques receptados.	CHEQUE
DEPARTAMENTO DE CREDITO	11	Recibe cheques y adjunto al reporte.	REPORTE
DEPARTAMENTO DE CREDITO	12	La Caja envía recibo elaborado a la Coordinación de Contabilidad.	RECIBO
COBRANZA	13	El gestor de cobranza de manera mensual elabora la conciliación de clientes entre el área contable, se entrega copia y original a contabilidad, y procede archivar copia en el expediente del área	CONCILIACION
GERENCIA GENERAL DE ADMIN. Y	14	Los adeudos con antigüedad de saldos a más de 90 días serán analizados en conjunto con la Gerencia General de Administración	FACTURA
GERENCIA JURÍDICA	16	Una vez analizadas las Facturas con más de 120 días de antigüedad sin poder cobrar dependiendo de cada caso se turnara a la Gerencia Jurídica para el cobro por la vía legal.	DOCUMENTO

FASE III

ANALISIS FINANCIERO COMPARATIVO

El presente análisis financiero desarrollado ha sido en base al cumplimiento de las actividades, políticas, estrategias como, aplicando al proceso que se lleva a cabo actualmente en la empresa, donde se implanta las funciones a cada persona en la determinación de funciones, se aplica los lineamientos para el control de créditos y recuperación de cartera, además nos permite establecer la rentabilidad de la empresa Distribuidora L.S en el periodo 2014-2015 valores establecidos en los estados financieros de la empresa

INDICADORES

a) Índice de Rentabilidad Económica

ROA (2014)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Activos}} = \frac{104.087.10}{357.185.67} = 29.14\%$$

Esto quiere decir que la empresa tiene una rentabilidad del 29.14% con respecto a los activos que posee.

ROA (2015)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Activos}} = \frac{72.367.24}{486.620.33} = 14.87\%$$

En el año 2015 la empresa tiene una rentabilidad del 14.87% con respecto a los activos que posee, por lo tanto indica que la rentabilidad a disminuido.

b) Índice de Rentabilidad Financiera

Roe (2014)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Patrimonio}} = \frac{81.087.15}{54.453.39} = 148.91\%$$

Ese indicador muestra el 148.91% de la empresa, que quiere decir que posee una rentabilidad del 148.91% con respecto al patrimonio en la generación de utilidades.

Roe (2015)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Patrimonio}} = \frac{52.632.11}{37.956.55} = 138.66\%$$

Ese indicador en el año 2015 muestra el 138.66% de la empresa, que quiere decir que posee una rentabilidad del 138.66% con respecto al patrimonio en la generación de utilidades.

Análisis Proyectado

a) Índice de Rentabilidad Económica

ROA (2015)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Activos}} = \frac{99.423.09}{470.227.20} = 21.14\%$$

Esto quiere decir que la empresa tiene una rentabilidad del 21.14% con respecto a los activos que posee, o, en otras palabras, la empresa utiliza el 21.14% del total de sus activos en la generación de utilidades.

b) Índice de Rentabilidad Financiera

ROE (2015)

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Patrimonio}} = \frac{62.636.54}{37.655.95} = 169.95\%$$

El Indicador ROE demuestra el 169.95% de la empresa, es decir que posee una rentabilidad del 169.95% con respecto al patrimonio en la generación de utilidades.

FASE IV

Socialización

Las políticas y estrategias planteadas hacia la gerencia, fueron difundidas y socializadas al personal responsable de ventas y cartera.

Cronograma de socialización del modelo de gestión sobre recuperación de cartera

FECHA	UNIDAD/ DEPARTAMENTO	SE EFECTUÓ SI/NO
03/11/2016	DEPARTAMENTO COMERCIALIZACION CONTABILIDAD	SI
04/11/2016	VENTAS	SI

Elaborado por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

Proyección de metas

Las metas proyectadas para la evaluación, en base al cronograma de actividades es el siguiente:

META	META AL 31 de diciembre 2016	META AL 30 de junio de 2017	Responsable de la evaluación
Reducir el valor del riesgo de crédito	30% en relación al del 30/11/2016	50% en relación al valor del 31/12/2016	Jefe de crédito y ventas
Recuperación de la cartera vencida	20% en relación al verificado en septiembre 2016	30% en relación al verificado en septiembre 2016	Jefe de crédito
Información cargada al sistema utilizado internamente	100%	100%	Contador General

Elaborado por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

Preguntas	Explicación
¿Quiénes solicitan Evaluar?	El administrador de la empresa
¿Por qué Evaluar?	Para medir la efectividad de la aplicación de la propuesta
¿Para qué Evaluar?	Para poseer información confiable y oportuna, con la eficiencia y eficacia verificando que la propuesta cumpla.

¿Qué evaluar?	Los procesos de crédito, recaudación para la implementación del modelo de gestión.
¿Quién evalúa?	El delegado del área Administrativa
¿Cómo evaluar?	A través de análisis de riesgo de crédito, resultados de los estados financieros.
¿Con qué evaluar?	A través de fichas de evaluación.

Elaborado por: Clara Maria Ortega Robles (2017)

BIBLIOGRAFÍA

- Anchaluisa, D. (2012). *IMPLEMENTACIÓN DE UN CONTROL INTERNO PARA CREDITOS APLICADO A LA EMPRESA "QUIMICOLOURS S.A.", DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE COLORANTES TEXTILES*. Quito: UCE.
- Aznar, V. E. (2005). *Estrategia de Cobranza en Época de Crisis*. En V. E. Aznar, *Estrategia de Cobranza en Época de Crisis* (pág. 111). Mexico D.F.: Isef Empresa Lider.
- Bravo, M. (2009). *Contabilidad General*. Quito: Nuevodia.
- Betsabe, C. J. (2011). *Riesgos de Liquidez y su incidencia en la Rentabilidad de las Oficinas Operativas de la Cooperativa de Ahorro y Credito Oscus Ltda*.
- CHILUISA, G. (2005). *Aplicación del Control Interno de cartera como herramienta para la toma de decisiones en Comercial Maya en la ciudad de Ambato*. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Compañías SC., S. i. (2016). http://181.198.3.71/portal/samples/images/docs/tabla_indicadores.pdf.
- Coopers, & L. (1997). *Los Nuevos Conceptos del Control Interno*. En & L. Coopers, *Los Nuevos Conceptos del Control Interno*. España: Díaz de Santos S.A.
- CUADRADO EBRERO, A. (1999). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. En A. CUADRADO EBRERO, *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION* (pág. 350).
- FIAEP. (2014). *Control y Manejo de Inventario*. FIAEP.
- Fonseca, O. (2011). *Sistema de Control Interno para Organizaciones*. En O. Fonseca, *Sistema de Control Interno para Organizaciones*. Perú: IICO.

- Fonseca, R. (1989). Auditoría Interna. Quito.*
- GOLDRATT, E. (1984). La Meta. Estados Unidos: North River Press.*
- GÓMEZ, G. (2011). Contabilidad General (En Línea). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/14/inventarios.htm>*
- Guerrero, C. (2011). "Gestion de cobranza y su incidencia en la liquidez de la compañía centro marcas". AMBATO: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.*
- Gomez, M. (2006). Introduccion a la metodologia de la investigacion cientifica. Cordova, Brujas.*
- Guzman, C. (2006). Ratios financieros y matematicas de la mercadotecnia.*
- Horngren. (2006). Gestión Financiera. Madrid: Cengage Learning Paraninfo.*
- Horngren, C., Harrison Jr., W., & Oliver, M. (2010). Contabilidad. Juarez: Pearson.*
- Landsittel, D. L. (2013). Control Interno- Marco Integrado. Barcelona: Pwc-Audidores Internos. .*
- Lara, A. d. (2005). Administracion de riesgos. Madrid: Paraninfo S.A.*
- Lopez, C. (2009). TOMA DE DECISIONES EN LA PEQUEÑA EMPRESA -Un Enfoque de Acuerdo a Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera. Guatemala: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA .*
- Lòpez, C. (2009). TOMA DE DECISIONES EN LA PEQUEÑA EMPRESA -Un Enfoque de Acuerdo a Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera. Guatemala: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.*
- LOPEZ, I. (2004). "Problemas de la politicas de creditos afectan a la colocacion de creditos". Ambato.*

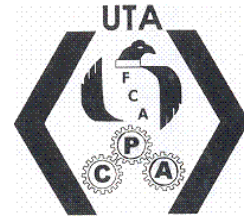
- López, M. d. (2006). *Auditoría de Gestión como Herramienta para evaluar los Procesos Administrativos, Financieras y Operativos de las Empresas de Servicios Grandes*. Ambato: UTA.
- Maldonado, M. (2001). "Auditoría de Gestión", . Editora Luz .
- Mantilla, S. (2007). *Auditoria del Control Interno* . Medellin: Edi. Sanchez.
- Martner, G. (2004). *Planificación y presupuesto por programas*. Mexico: Siglo XXI S.A.
- MISARI, A. (2012). *EL CONTROL INTERNO Y LA GESTIÓN EN*. LIMA: USMP.
- Morales, C. (2014). *TOMA DE DECISIONES Y PRODUCTIVIDAD LABORAL” (ESTUDIO REALIZADO CON EL ÁREA DE SALUD DE QUETZALTENANGO*. Universidad Rafael Landívar.
- Morales, C. Q. (2014). *TOMA DE DECISIONES Y PRODUCTIVIDAD LABORAL” (ESTUDIO REALIZADO CON EL ÁREA DE SALUD DE QUETZALTENANGO*. Universidad Rafael Landívar .
- Peña, J. (2007). *Control, auditoría y Revisoría Fiscal incluye Contraloría y Ética Profesional*. Mexico: Ediciones ECOE, Tercera Edición. .
- PÉREZ, A. (2010). *DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE*. GUATEMALA: USC.
- Ramon Companys Pascual, A. C. (1988). *Industriales, Planificación y rentabilidad de proyectos*. En A. C. Ramon Companys Pascual, *Industriales, Planificación y rentabilidad de proyectos* (pág. 594). Barcelona: A.G.Portabella, S.A.
- Romero López, Á. (2010). "Principios de Contabilidad". En Á. Romero López, " (pág. 132). Mexico.
- Salazar, H. Z. (2005). *Planeación Estratégica aplicada a cooperativas y demas formas asociativas y solidarias*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia.

- Soldevila, O. (2010). Contabilidad General. En O. & Soldevila, Contabilidad General (pág. 400). España: Bresca.*
- Taipe, M. (2016). "Control interno de carttera y su impacto a la rentabilidad de la empresa Azulejos Salcedo". Ambato: Universidad Técnica de Ambato.*
- Ventura & Delgado. (2008). Contabilidad General y Tesorería. En V. & Delgado, Contabilidad General y Tesorería (pág. 350). España: Paraninfo S.A.*
- Wachowicz., H. &. (2001). Fundamentos de Administración Financiera. Nueva Zelanda.*
- Wainstein, M. (1999). Auditoria Temas Seleccionados . Buenos Aires,: Ediciones Macchi. (Primera ed.). .*
- Wainstein, M. (1999). Auditoria Temas Seleccionados. Buenos Aires: Ediciones Macchi.*
- .
- Yandel, L. (2003). Supervision y seguimientos de controles. Ecuador.*
- Young, E. (2011). <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets>.*
- Zapata Sánchez , P. (2008). "Contabilidad General". En P. Zapata, "Contabilidad General" (pág. 101). Colombia.*

ANEXOS



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA**



Seleccione la opción que considere, que es la correcta. O responda según lo crea pertinente

1. ¿De acuerdo a la siguiente lista cómo calificaría el manejo de políticas de crédito?

- Malo ()
- Aceptable ()
- Regular ()

2. ¿El personal existente informa al cliente sobre las políticas de crédito de la empresa y su funcionamiento?

- Si ()
- No ()

3. ¿El sistema logístico utilizado en ventas realiza algún tipo de análisis de los clientes?

- Si ()
- No ()

4. ¿Se realiza una provisión para aquellos créditos de capital no recuperable en la empresa?

- Si ()
- No ()
-

5. ¿Con respecto al crédito concedido, se califica el riesgo en la empresa?

- Si ()
- No ()

6. ¿Existe un control de la recuperación de cratera en la empresa?

- Si ()
- No ()

7. ¿En la gestión de cobranza se realiza una evaluación de los costos operativos?

- Si ()
- No ()

8. ¿Considera usted que se ve afectada negativamente la rentabilidad de su empresa?

- Si ()
- No ()

9. ¿Cree usted que los recursos económicos son correctamente utilizados?

- Si ()
- No ()

GRACIAS POR SU COOLABORACIÓN