



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

**Informe de Proyecto de Investigación Previo a la Obtención del Título
de Ingeniera Financiera**

Tema:

**EL PROCESO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
PROMOTEX**

AUTORA: Alexandra Carolina Galarza Amancha

TUTOR: Dra. Mg. Patricia Jiménez Estrella

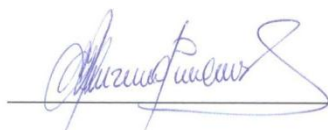
Ambato - Ecuador

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella con Cédula de Identidad 180293423-0, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: **“EL PROCESO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROMOTEX”**, de la señorita Alexandra Carolina Galarza Amancha; estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos contemplados en el Reglamento de Graduación suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado examinador designado por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, julio del 2015



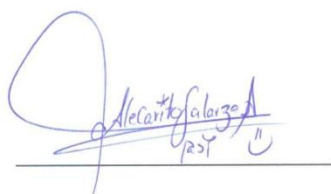
Dra. Mg. Patricia Jiménez Estrella

TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de los criterios emitidos, contenidos, análisis y síntesis del trabajo de investigación: **EL PROCESO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROMOTEX**”, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de investigación.

Ambato, julio del 2015

A handwritten signature in blue ink, reading "Alexandra Carolina Galarza Amancha", written over a horizontal line. The signature is stylized and includes the year "2015" and a small mark.

Alexandra Carolina Galarza Amancha

C.I.: 1804470126

AUTORA

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

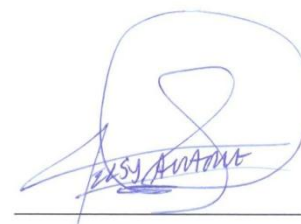
Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema: **“EL PROCESO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA PROMOTEX”**, presentado por la señorita Alexandra Carolina Galarza Amancha, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato

Ambato, octubre del 2015

Para constancia firman



Ing. Janet Urrutia, Mg.
PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Elsy Álvarez, Mg.
PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios ya que me ha regalado la vida, salud, sabiduría, inteligencia, por bendecir y guiar cada paso que doy.

A mis padres pilares fundamentales de mi vida, quienes desde pequeña me enseñaron con mucho amor valores y principios, siendo un apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, brindándome su amor, sabiduría y completa confianza. Gracias por creer en mí y enseñarme a levantar con fuerza después de una caída.

A ti Puchito por simplemente tenerme mucha paciencia, entenderme y estar ahí para mí cuando lo necesito MEJOR AMIGA.

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento la Universidad Técnica de Ambato – Facultad de Contabilidad y Auditoría por haberme enriquecido con dedicación y paciencia sus conocimientos, dándome la oportunidad de estudiar y ser profesional, y en especial a mí tutora Dra. Patricia Jiménez por su constante ayudada brindada para el desarrollo de presente trabajo.

A todas las personas en la realización de este trabajo, en especial a mi amiga Peaton por ser mi compañera en esta etapa y muchas batallas de las cuales aprendimos para llegar a cumplir una más de nuestras metas académicas.

A mi familia, tíos y primos por estar al pendiente del proceso de este proyecto, apoyarme y darme todos los recursos necesarios para culminar mis estudios.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PÁGINA DE PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
RESUMEN	xiv
SUMMARY.....	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Descripción y formulación del problema	2
1.2 Justificación	11
1.3 Objetivos.....	12
1.3.1 Objetivo general.....	12
1.3.2 Objetivos específicos	12
CAPÍTULO II.....	13
MARCO TEÓRICO	13
2.1 Antecedentes investigativos.....	13

2.2. Fundamentación científico - técnica	15
2.2.1 Marco conceptual.....	19
2.3 Preguntas directrices y/o hipótesis	39
2.3.1 Preguntas directrices	39
2.3.2 Hipótesis	40
CAPÍTULO III	41
METODOLOGÍA	41
3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación.....	41
3.1.1 Modalidad de investigación.....	41
3.1.2 Enfoque.....	42
3.1.3 Nivel o tipo de investigación.....	42
3.3 Población, muestra unidad de investigación	44
3.4 Operacionalización de variables	45
3.4.1 Operacionalización variable independiente: Proceso de crédito.....	45
3.4.2 Operacionalización variable dependiente: Liquidez	46
3.5. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.....	47
3.5.1 Recolección de información.....	47
3.5.2 Procedimiento de recolección de información.....	48
3.5.3 Procesamiento y análisis de la información	48
3.5.4 Plan de análisis e interpretación de resultados.....	49
CAPÍTULO IV.....	50
RESULTADOS.....	50

4.1 Principales resultados.....	50
4.1.1 Entrevista.....	50
4.1.2 Encuesta dirigida al personal de la empresa PROMOTEX.....	52
4.1.3 Análisis de las ventas de crédito de la empresa PROMOTEX.....	65
4.1.4 Análisis financiero - balance general	79
4.1.5 Análisis por indicadores de la liquidez de la empresa PROMOTEX	84
4.1.6 Verificación de hipótesis	88
4.2 Limitaciones de estudio	93
4.3 Conclusiones	93
4.4 Recomendaciones	94
4.4.1 Plan operativo	97
BIBLIOGRAFÍA.....	99
ANEXOS.....	106

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Producción sector textil Ecuador	4
Gráfico N° 2 Árbol del problema	9
Gráfico N° 3 Proceso de crédito.....	22
Gráfico N° 4 Análisis de crédito	27
Gráfico N° 5 Ejemplo representación gráfica	49
Gráfico N° 6 Proceso de crédito.....	53
Gráfico N° 7 Gestión ventas a crédito.....	54
Gráfico N° 8 Proceso de crédito.....	55
Gráfico N° 9 Actividad de control ventas y cartera.....	56
Gráfico N° 10 Garantías crédito por ventas	57
Gráfico N° 11 Políticas de crédito	58
Gráfico N° 12 Recuperación de cartera	59
Gráfico N° 13 Gestión de cartera	60
Gráfico N° 14 Instrumentos de cobro.....	61
Gráfico N° 15 Nivel incidencia proceso de crédito – liquidez	62
Gráfico N° 16 Factores para la Liquidez	63
Gráfico N° 17 Ventas y cobranzas.....	64
Gráfico N° 18 Diferenciación ventas netas vs. ventas a crédito.....	66
Gráfico N° 19 Análisis de ventas a crédito 2do. semestre	67
Gráfico N° 20 Cartera de clientes por cobrar	70
Gráfico N° 21 Resumen cuentas por cobrar	71
Gráfico N° 22 Tipos de clientes - valores vencidos de 0 a 30 días	72

Gráfico N° 23 Tipos de clientes - vencimiento a 45 días.....	72
Gráfico N° 24 Tipos de clientes - valores vencidos a 60 días y 90 días...	73
Gráfico N° 25 Valores vencidos 120 y 150 días.....	74
Gráfico N° 26 Cartera vencida	75
Gráfico N° 27 Cartera PROMOTEX.....	78
Gráfico N° 28 Crecimiento – disminución de activo	81
Gráfico N° 29 Crecimiento o disminución pasivo	82
Gráfico N° 30 Tabla T de student.....	91
Gráfico N° 31 Curva T student.....	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Nómina de personal PROMOTEX	44
Tabla N° 2 Operacionalización Variable Independiente.....	45
Tabla N° 3 Operacionalización variable dependiente	46
Tabla N° 4 Plan de Recolección de Información.....	47
Tabla N° 5 Procedimientos de recolección de información.....	48
Tabla N° 6 Ejemplo cuantificación de resultados.....	48
Tabla N° 7 Entrevista	50
Tabla N° 8 Indicador: Proceso de crédito	52
Tabla N° 9 Indicador Gestión ventas a crédito.....	53
Tabla N° 10 Indicador: Proceso de crédito	54
Tabla N° 11 Indicador: Actividad de control ventas y cartera.....	56
Tabla N° 12 Indicador Garantías crédito por ventas	57
Tabla N° 13 Indicador Políticas de crédito	58
Tabla N° 14 Indicador Recuperación de cartera	59
Tabla N° 15 Indicador gestión de cartera.....	60
Tabla N° 16 Indicador Instrumentos de cobro.....	61
Tabla N° 17 Indicador Nivel incidencia proceso de crédito – liquidez.....	62
Tabla N° 18 Indicador Factores para la liquidez	63
Tabla N° 19 Indicador Ventas y cobranzas.....	64
Tabla N° 20 Situación actual: estado de resultados.....	65
Tabla N° 21 Ventas 2014.....	66
Tabla N° 22 Análisis de ventas a crédito	67

Tabla N° 23 Cartera de clientes por cobrar.....	69
Tabla N° 24 Resumen de cuentas por cobrar.....	70
Tabla N° 25 Cartera vencida por tipo de cliente	71
Tabla N° 26 Cartera vencida.....	75
Tabla N° 27 Comparativo valores recuperados	77
Tabla N° 28 Balance general	79
Tabla N° 29 Análisis Horizontal	80
Tabla N° 30 Tendencia crecimiento – disminución activo.....	81
Tabla N° 31 Tendencia crecimiento o disminución del pasivo	82
Tabla N° 32 Análisis vertical	83
Tabla N° 33 Datos t de student.....	90
Tabla N° 34 Matriz t de student.....	90
Tabla N° 35 Plan operativo	97

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA

**“EL PROCESO DE CRÉDITO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
PROMOTEX”**

AUTORA: Alexandra Carolina Galarza Amancha

TUTOR: Dra. Mg. Patricia Jiménez Estrella

RESUMEN

Todo crédito concedido se convierte en una cuenta por cobrar que genera gastos de cobranza y que por lo general no son tomados en consideración por el empresario, quien busca colocar su producto en el mercado muchas veces sin considerar el riesgo financiero que las operaciones inadecuadas de crédito y cobranza podrían generar para la empresa. Sin una evaluación de riesgos que identifique probabilidad e impacto de un crédito concedido a largo plazo y que a la vez no se relacione con las cuentas por pagar a corto plazo, termina generando incertidumbre y un nivel bajo de confianza por parte de proveedores y acreedores. La información acerca de la liquidez y solvencia de una empresa permite predecir la capacidad que una organización como PROMOTEX, tiene para cumplir con sus compromisos financieros según estos vayan venciendo. Caracterizar el crédito con políticas, reglas y procedimientos evitará tener clientes impagos que retrasan las operaciones financieras y sobre todo clientes incobrables que ocasionan pérdidas económicas. Siendo importante tener un alto nivel de facturación; más primordial es cobrar la venta realizada, ya que se puede tener una pérdida por el total de costo del producto vendido. Es recomendable que las empresas que tienen como factor de venta el crédito implementen una gestión activa de cobros como principio de política financiera para crecer económicamente.

Descriptor: Proceso de crédito, de liquidez.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCIAL ENGINEERING CAREER

THE PROCESS CREDITS AND LIQUIDITY OF THE ENTERPRISE
PROMOTEX

AUTHO: Alexandra Carolina Galarza Amancha

TUTOR: Dra. Mg. Patricia Jiménez Estrella

SUMMARY

All credit granted becomes an account receivable generated collection costs and usually are not taken into account by the employer who seeks to place its product on the market often without considering the financial risk that the operations inadequate credit and collection could generate for the company. Without a risk assessment to identify likelihood and impact of a long-term loan granted at a time and not related to accounts payable in the short term, it ends up generating uncertainty and a low level of trust from suppliers and creditors. Information about liquidity and solvency of a company's ability to predict an organization like PROMOTEX, It has to meet its financial commitments as these fall due. Characterizing the credit policies, rules and procedures will prevent defaults customers have delayed financial transactions and bad customers primarily causing economic losses. Characterizing the credit policies, rules and procedures will prevent defaults customers have delayed financial transactions and bad customers primarily causing economic losses. Still important to have a high level of turnover; collect more primary is held for sale, since it may have a loss for the full cost of product sold. It is recommended that companies whose credit sales factor implement an active receivables management as a principle of financial policy to economic growth.

Descriptors: Process credit, liquidity.

INTRODUCCIÓN

Uno de los medios alternativos, que se reconocen para mantener una actividad económica es el crédito, para alcanzar un óptimo nivel mercantil en el área empresarial. Sobre todo para mantener las obligaciones que genera una empresa a corto plazo, medida en la capacidad que tiene las operaciones financieras para obtener dinero en efectivo. Por lo cual es prioritario establecer controles alternativos que mejoren el proceso que se esté dando al crédito para que el activo se convierta en efectivo de forma eficiente. Para lo que se plantea como tema de proyecto de investigación: “El Proceso de Crédito y la Liquidez de la Empresa PROMOTEX”.

Se presenta los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I. En una contextualización se presenta el análisis y la descripción del problema de investigación con una revisión crítica a las variables proceso de crédito y la liquidez, en los que se justifica el tema y se plantea objetivos a ser demostrados en el estudio.

CAPÍTULO II. En el marco teórico se revisa los antecedentes investigativos y un marco conceptual de las variables que demuestran los distintos aportes científicos para cada variable proceso de crédito y liquidez.

CAPÍTULO III Establece el enfoque, la modalidad y el tipo de investigación. A partir de la operacionalización de cada variable con categorías, indicadores e ítems se organiza la perspectiva investigativa.

CAPÍTULO IV Se presenta los resultados en un enfoque cuantitativo de cada variable, las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la investigación que establezcan relación con los objetivos planteados.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción y formulación del problema

Macro

La industria textil a nivel global se ha mostrado versátil y con altas exigencias respecto a la calidad, competitividad y manejo financiero pues es una industria que mueve millones de dólares.

La eliminación de restricciones a la entrada de bienes y servicios dada por los procesos actuales de globalización de las economías, ha incrementado el comercio mundial. Los acuerdos comerciales han permitido que países como China, Hong Kong y Taiwán se hayan especializado en la producción y exportación, lo que les ha llevado a ser considerados los más grandes abastecedores del mercado mundial de textiles y confecciones. (Agendas para el desarrollo productivo, 2010)

Este tipo de globalización ha perjudicado a países productores de Latinoamérica especialmente; pues es imposible competir con el nivel de producción que mantiene las grandes potencias.

Para los países latinoamericanos la industria de confección se ha distinguido por su flexibilidad para colocar personal en la maquila de prendas de vestir “*se reconoce que la actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo y de divisas de Latinoamérica. Esta región se ha posicionado como el segundo proveedor internacional de prendas de vestir para el mercado estadounidense – después de Asia—con el 32.8% del volumen de las importaciones realizadas por este país en el 2009*”. (Textiles y Confecciones en Ecuador,

2014). Se observa que existe una afectación por la globalización al sector y la vulnerabilidad escaso afianzamiento que ha tenido ya que son pocos los países que se destacan en la manufactura de prendas de vestir en la línea de ropa interior donde Colombia y México están en la cúspide.

Respecto a la producción de ropa interior la industria de la confección en Latinoamérica está liderada por Colombia.

Como Manuel García y Carmen Gómez (2002) lo menciona:

Leonisa el mayor productor colombiano de ropa íntima de mujer; aunque también confeccionan ropa interior para hombres, adolescentes y niños, así como una línea de trajes de baño. Es considerado el líder del mercado en Sudamérica en ropa íntima femenina con más del 40% del mercado y cuenta con cerca de 5 mil empleados. Los factores de éxito de Leonisa están relacionados con el diseño de productos, la distribución y exportación, la integración vertical y el mercadeo de su marca.

La actividad textilera ecuatoriana en los últimos cinco años (2009-2013) ha tenido un crecimiento considerable *“de un 48% y un gran desarrollo en el sector gracias a las salvaguardias puestas por el Gobierno Nacional”* (Estudio Textil Confecciones Ecuador, 2015, pág. 2). En diversos aspectos se ha incentivado la formación del sector textil, sea en tecnología o en los procesos productivos y de esta manera diversificar la industria de la confección. Se conoce que todavía en la actualidad, países como Colombia continúan abasteciendo al mercado de la confección, materias primas e insumos por la variedad y calidad superando al Ecuador; consecuentemente el país no ha logrado un resultado positivo en la sustitución de las importaciones en lo que se refiere a las telas, la maquinaria y los insumos. De forma inmediata las empresas textiles ecuatorianas concentran la mayor parte de sus ventas en los mercados locales.

Se mantiene la competencia dentro y fuera del país en particular con los de procedencia china por lo que el Ecuador no ha podido alcanzar los niveles de mercadeo, calidad y competencia con países como Colombia, anotándose distintas falencias en productividad, comercialización, gestión financiera, capacitación entre otros; siendo que la industria textil históricamente se ha venido desarrollando desde la época colonial.

Los textiles ecuatorianos poseen una relevante participación en los mercados internacionales con las confecciones de prendas de vestir. En el 2013, la producción del sector textil y confecciones, a precios constantes del 2008, fue de USD116.218 millones, y registró una disminución del 25,1%, respecto al 2012, cuando se ubicó en USD155.261 millones. (Textiles y Confecciones en Ecuador, 2014, pág. 2)



Gráfico N° 1 Producción sector textil Ecuador
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)
Fuente: Legiscomex - AITE

Este sector se ha desarrollado de forma lenta enfrentando diversos problemas como la competencia desleal, el contrabando, los escasos acuerdos internacionales son adversidades en un mercado globalizado que ha disminuido el nivel de ventas.

Existe un importante grupo de fabricantes textiles en el Ecuador que dependen en gran medida de las decisiones financieras gubernamentales por lo que se ha observado una internacionalización de la producción, llegando a establecer plantas de producción en otros países por estrategias, costos, acceso al algodón y sobre todo por los aranceles.

Jaime Cevallos (2013) dice:

En base de la información de la Superintendencia de Compañías, podemos concluir que en la rama textil existen unas 170 empresas formales y unas 500 en la confección. Pero si sumamos a los informales, puede haber más de 4.000 empresas dedicadas a la rama del textil y la confección, principalmente de esta última. (pág. 34)

Pese a que representa una importante fuente de empleo aún siguen funcionando de manera tradicional la industria textil en el Ecuador, con una cadena productiva que va desde la hilatura, la tejeduría terminando en la confección. *“El sector genera 120000 empleos directos. Las principales industrias textiles del Ecuador se encuentran en Pichincha, Guayas, Tungurahua, Azuay e Imbabura”*. (Cevallos, Jaime, 2013, pág. 35). Por lo que en gran medida han acudido al otorgamiento de créditos a distribuidores para generar liquidez efectiva para cumplir con los pagos a corto plazo.

Las normas financieras y legales de comercio conocidas, han establecido los distintos tipos de crédito con los que las empresas trabajan; sean estos dirigidos a clientes directos o para distribuidoras dependiendo de la gestión económica que se encuentre realizando. Se ha dado un aumento de las pequeñas y medianas empresas que maquilan ropa interior, iniciando actividades económicas de forma artesanal sin una mayor planificación financiera.

Meso

En Tungurahua se distinguen actividades económicas como la de hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y comunicaciones; e intermediación financiera. Tungurahua se considera la provincia con más habitantes, conociendo un mayor auge de diversos tipos de empresas. Especialmente el sector textil se ha destacado, con localidades que se han desarrollado teniendo como ejemplo a Pelileo conocida como la “ciudad azul” por la producción de jeans, o la parroquia Quisapincha que se ha destacado en la producción de prendas y accesorios en cuero de la mejor calidad, además diversas artesanías tejidas en Salasaca, Quero y Cevallos, las cuales llegan a movilizar el reconocido mercado mayorista de la ciudad de Ambato.

“En Tungurahua están registradas 272 empresas textiles, se ubica en el segundo lugar de acuerdo a informes de la Cámara de la Pequeña Industria de Tungurahua (CAPIT), que reconoce 127 afiliados, divididos en 21 confeccionistas” (Textil, Provincia de Tungurahua, 2011, pág. 24).

Se conocen organizaciones gremiales como la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE y la Asociación de Confecciones Textiles ACONTEX, que tienen como objetivo primordial establecer cooperación mutua para enfrentar al mercado altamente competitivo de la confección; se ha enfrentado a divisiones por parte de las empresas que maquilan ropa y que se resisten a mejorar la calidad de sus prendas de vestir por no perder un tipo de comercialización; además porque en su mayoría son empresas de tipo familiar que manejan su producción artesanalmente sin ningún tipo de tecnificación o estrategia empresarial o financiera.

El sector de la confección se enfrenta a problemas diversos al momento de comercializar sus prendas principalmente la competencia ilegal que a través del contrabando evaden impuestos que los comerciantes formales tributan de acuerdo a la ley provocando pérdidas económicas; otro problema se ha presentado por los productos “chinos” que han invadido el

mercado con precios imposibles de superar, ya que una economía desgastada opta por productos de bajo precio sin tomar en cuenta la calidad, afectando seriamente a la liquidez de las empresas.

En este contexto las empresas poco se han preocupado de establecer cambios en sus políticas crediticias, financieras y contables; tampoco le han dado pie a la investigación, o la innovación en diseños y tecnología manteniendo un bajo nivel de producción manteniéndose en un nivel conformista sin establecer políticas diferenciadoras.

El sector de la maquila de confección mantiene diversas necesidades en la gestión financiera, y por el hecho de ocuparse íntegramente de la producción, lo que le hace vulnerable y posible a cometer errores financieros por el escaso manejo de políticas de ventas a crédito o el bajo nivel de rotación de cartera, caracterizándose por tener cobranzas a largo y mediano plazo y pagos que realizar a corto plazo afectando la liquidez de las empresas y generando pérdida de recursos.

Micro

En Ambato se encuentra la empresa PROMOTEX, constituida en el 2001 con el objetivo de producir y comercializar ropa interior para damas caballeros y niños coadyuvando a la cadena productiva de textiles y conformando el clúster de confecciones.

Por lo que el sector de la confección y maquila textil se destaca en la ciudad de Ambato, ya que la alta generación de empleo y la comercialidad que de la ciudad sale hacia el resto de provincias es alta, se muestra una exigencia propia por mejorar su gestión financiera.

Para la empresa PROMOTEX una forma de abrirse mercado ha sido el aumento de las ventas a crédito, para comercializar las prendas de vestir confeccionadas. Como proveedor de ropa entrega a sus clientes créditos

a 30, 45, 60, 90 120, y hasta 150 días dependiendo del tiempo que el cliente se encuentre trabajando, sin establecer principios crediticios.

Sin embargo; los créditos no están siendo entregados y controlados de forma adecuada manteniendo diversos errores, ya sea en la verificación de datos, selección de clientes, escasa documentación lo cual se agrava cuando el cliente no respeta los vencimientos provocando que la rotación de cartera disminuya, por lo que la liquidez se ve afectada al tener que cubrir más cuentas a corto plazo que las programadas.

Aunque los créditos comerciales han tenido una alta difusión porque le permite al cliente tener mercancía necesaria en el comercio y pagarla en un futuro cercano, ya que es posible que las ventas permitirán tener una parte del pago sino se verifica garantías que aseguren el cobro la empresa podría generar pérdidas.

Siendo el crédito un excelente recurso para que una empresa como PROMOTEX, tenga una propuesta comercial que permita distribuir sus prendas confeccionadas a mayor escala, el crédito comercial indudablemente tendrá un impacto en las finanzas de la empresa que entrega para cobrar lo cual deberá estar sentado en su planificación contable para evitar complicaciones futuras al momento de hacer efectiva la cobranza y que no generar riesgo crediticio.

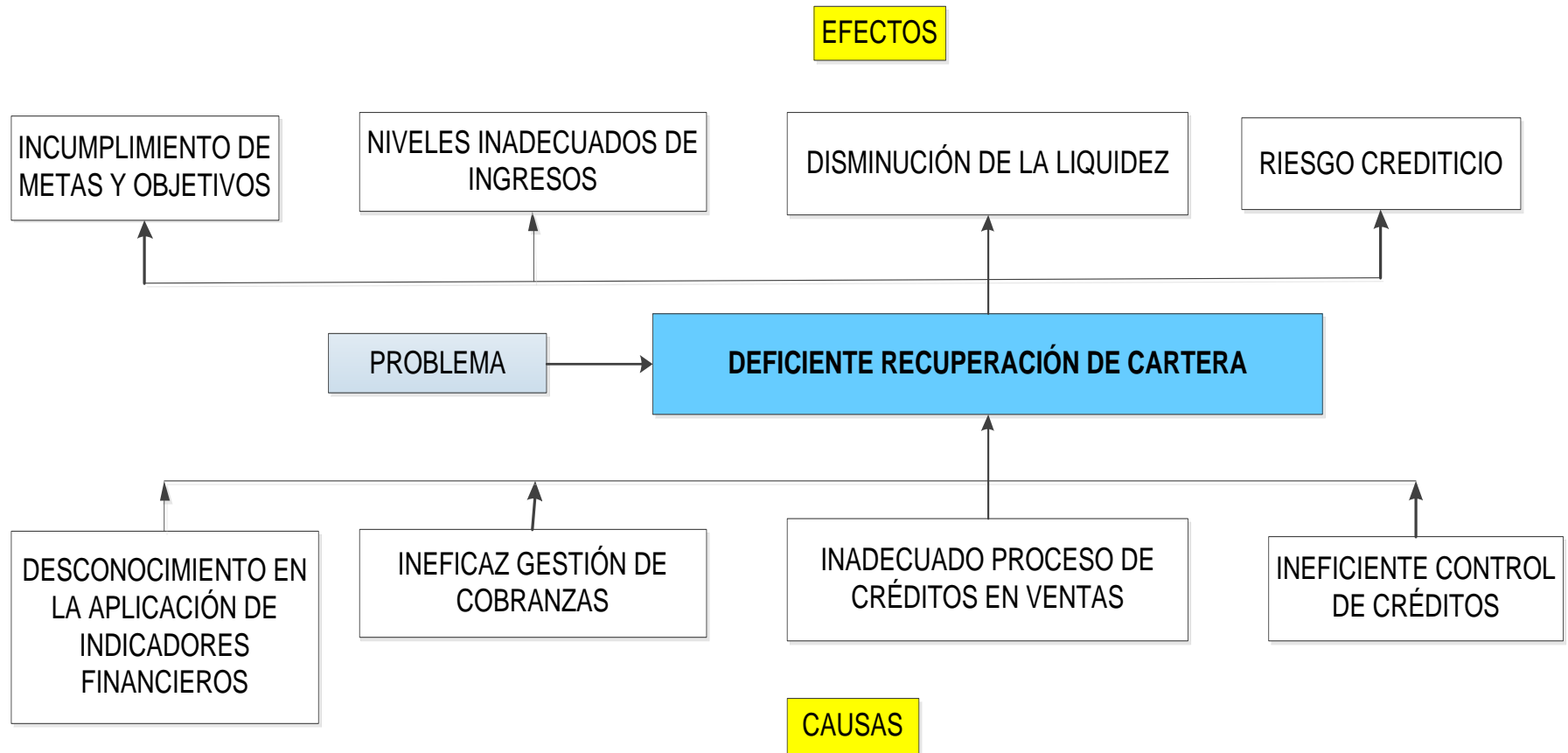


Gráfico N° 2 Árbol del problema
 Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

El principal problema de la empresa PROMOTEX, es la deficiente recuperación de cartera causada por un inadecuado proceso de crédito en lo que respecta a garantías, documentación e historial crediticio lo que da como efecto una disminución de la Liquidez; que ya sea por una incorrecta planificación financiera, el acumulamiento de inventario o que no se haya realizado un análisis financiero profundo de las cuentas se observa que a largo plazo se afecte a la competitividad de la empresa en el mercado textil.

El desconocimiento en la aplicación de indicadores financieros origina el incumplimiento de metas y objetivos demostrando la capacidad de la empresa para enfrentar obligaciones contraídas a corto plazo dependiendo de los inventarios así como de las cuentas por cobrar como un importante factor para determinar la liquidez y rentabilidad.

Otro factor es la ineficaz gestión de cobranzas ya sea porque no se realiza un análisis de cartera segmentado o se categoricen las deudas provocando niveles inadecuados de ingresos, que afectan directamente al flujo de efectivo que se necesita para pagos de sueldos, servicios básicos, proveedores entre otros.

Se observa así mismo un ineficiente control de crédito lo que aumenta el riesgo crediticio que la empresa mantiene lo que ocasiona inestabilidad económica disminuyendo el valor de la inversión realizada y arriesgando el capital de PROMOTEX.

La empresa carece en cuanto a su proceso de crédito de un control sistemático de evaluación, seguimiento y control de las cuentas por cobrar con el fin de lograr que los pagos se realicen de manera oportuna y efectiva.

Formulación del problema

¿Es el inadecuado proceso de crédito en ventas lo que provoca la disminución de la liquidez de la empresa PROMOTEX?

1.2 Justificación

Es **importante** la investigación porque permite revisar la problemática que se mantiene en el proceso de crédito y cómo afecta a la liquidez dentro de la gestión financiera que se encuentra ejecutando la empresa para lo cual se realizará un análisis técnico basado en indicadores financieros que puede derivar en un manejo eficaz de las cobranzas.

El estudio es **novedoso**, ya que no se ha aplicado anteriormente una revisión del manejo financiero en el proceso de crédito en la empresa y con esto se puede llegar a cumplir los objetivos organizacionales, al implementar procesos de crédito, ventas y cobranzas, factores importantes para una empresa que produce prendas de vestir.

El **interés** para que se realice una investigación sobre procesos de crédito significa mejorar las evaluaciones para la concesión de un crédito y por ende obtener una recaudación que optimice la liquidez; ya que se podrá analizar los índices de liquidez, reduciendo el riesgo crediticio en la empresa tomando medidas sobre el manejo financiero.

El **impacto** se dará en la gestión empresarial para que una empresa perteneciente al sector textil pueda crecer y desarrollarse económicamente.

La investigación es **factible** porque se cuenta con la apertura para la realización del proyecto por parte de la gerencia de la empresa la cual está interesada en resolver su problemática instituyendo políticas a partir de un análisis financiero de sus principales cuentas.

Los principales **beneficiarios** del proyecto de investigación serán los accionistas, empleados, clientes, proveedores y acreedores de la empresa PROMOTEX a partir del análisis eficaz de los créditos lo cual servirá de ejemplo para el grupo sectorial de la confección de ropa del cantón Ambato.

En un futuro cercano la disminución de la liquidez a la empresa PROMOTEX indudablemente le impedirá cumplir con sus pagos a corto plazo, impidiendo cumplir con sus obligaciones corrientes perdiendo la capacidad de convertir sus activos en líquidos. La empresa puede perder paulatinamente su solvencia e incumplir con los compromisos de pago. El escaso control a los créditos concedidos puede significar que la empresa no pueda aprovechar oportunidades de compra de inventarios o que a su vez frene su capacidad de expansión en el mercado textil.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Estudiar el proceso de crédito en ventas y su relación con la liquidez de la empresa PROMOTEX para el mejoramiento de la gestión empresarial.

1.3.2 Objetivos específicos

- Describir el proceso de crédito en ventas que la empresa lleva para la identificación de las actividades de control que se están generando en el departamento financiero de la empresa PROMOTEX
- Identificar el nivel de liquidez a partir de indicadores para establecer una comparación de la actividad económica en los últimos periodos financieros de la empresa PROMOTEX.
- Establecer una alternativa de solución que permita minimizar la morosidad y mejorar el nivel de liquidez para la empresa PROMOTEX.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

Para el proyecto de investigación se establece algunos datos históricos como base de la investigación científica así lo redacta AITE-Ecuador, (2015), en su revista web, que haciendo referencia la industria textil en el Ecuador relata:

La industria textil ecuatoriana inicia en la época de la colonia, con lana de oveja utilizada en los obrajes para la fabricación de tejidos. Después las primeras industrias procesaron lana hasta inicios del siglo XX, que se empieza a usar el algodón.

En la actualidad en el Ecuador esta industria utiliza todo tipo de fibras incluido el poliéster, nylon, acrílicos, seda entre otros.

Su ubicación ha sido en distintas ciudades del país teniendo relevancia Guayas, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Pichincha.

Este sector es el segundo después del de manufacturas. Por estimaciones realizadas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, unas 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y aproximadamente 200.000 lo hacen indirectamente. (AITE - Ecuador, 2015)

El sector textil es importante especialmente en la manufactura de prendas de vestir que abastece al mercado nacional y por ser un ancla para el empleo y subempleo en el país. El autor Mayo, Juan Carlos (2011) establece que las transacciones crediticias se han realizado desde la antigüedad:

Desde el comienzo del intercambio de bienes, entre comerciantes y compradores. Los habitantes de Mesopotamia, hace más de cinco mil años, acudían a sus templos para solicitar en préstamo determinadas cantidades de trigo que (por los tributos recibidos) acumulaban los sacerdotes. El crédito era elemento de cambio común entre los habitantes de Babilonia ya desde el año 2300 a.C. (antes de Cristo). De hecho, las operaciones financieras llegaron a ser tan importantes y numerosas que el rey Hammurabi (siglo XVII a.C.) decidió reglamentar los préstamos y depósitos.

El crédito surge en los inicios de la sociedad humana, convirtiéndose en la más general de las transacciones financieras para generar liquidez y comercio.

En su informe de tesis Villacrés Altamirano, Paúl Patricio (2011) con el tema “EL RIESGO CREDITICIO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA AHORRO Y CRÉDITO UNIÓN POPULAR EN EL PERIODO 2007 – 2010”. En sus objetivos señala: la importancia de determinar el nivel de riesgo crediticio en la Cooperativa Unión Popular, para identificar los niveles de riesgo de liquidez y formular una propuesta para disminuir el riesgo crediticio.

Las principales conclusiones establecieron:

- Que el riesgo crediticio provocado por el incumplimiento en la recuperación de créditos que la cooperativa tiene influye en la liquidez puesto que los fondos necesarios para emitir nuevos créditos se ven reducidos.
- El riesgo crediticio se puede considerar preocupante debido al comportamiento de la cartera vencida.
- La liquidez para la cooperativa es preocupante ya que para otorgar créditos el tiempo que se utiliza es de 15 a 30 días.

Las investigaciones enmarcadas en el tema de crédito y liquidez señalan los errores que se producen en el proceso y la ineficacia para provocar cobranzas efectivas.

2.2. Fundamentación científico – técnica

Para Herrera E. Luís; Medina F. Arnaldo; Naranjo L. Galo (2007): “En el ámbito social entendemos por paradigmas: un modo de ver, analizar e interpretar los procesos sociales por parte de una comunidad científica; la misma que comparte un conjunto de valores, fines postulados, normas lenguajes y formas de comprender dichos procesos”.

En la investigación las variables Proceso de Crédito y Liquidez se analizaran e interpretaran bajo el paradigma Crítico Propositivo. (pág. 17)

La investigación se ubica en el paradigma crítico-propositivo; crítico porque está comprometida con el crecimiento y desarrollo empresarial de PROMOTEX, y la mejora continua de su principal accionar en ventas como es el proceso de crédito y propositivo porque establece la participación activa de los miembros de la organización para que se mejore dichos procesos y la liquidez no se vea afectada.

Fundamentación legal

Cuando se establece una investigación de intervención financiera en el área empresarial es necesario fundamentarse en las disposiciones legales correspondientes al tema; como es en este caso aquellos que acojan las variables Proceso de Crédito y Liquidez.

- Constitución del Ecuador
- Código Tributario

Constitución de la República del Ecuador

Capítulo Cuarto Soberanía Económica Política Cambiaria Crediticia y Financiera

Art. 302.- Las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera tendrán como objetivos:

2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera.
3. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.
4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas

y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución.

Política comercial

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo. Constitución del Ecuador (2008)

La Constitución del Ecuador establece los derechos inalienables que la ciudadanía dedicada a una actividad económica legal, transparente y que cumple con las obligaciones que el Estado demanda. Dentro de la política económica que establece el desarrollo sostenible basado en la solidaridad como nuevo modelo económico que busca brindar mejores oportunidades a los pequeños y medianos empresarios.

Ley de régimen tributario interno

- El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente.
- Impuestos : Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley Tributaria, que deben pagar las personas naturales y personas jurídicas que deben pagar las personas naturales y las sociedades que se encuentran en las condiciones previstas por la misma.
- Un impuesto es un tributo que se paga a las Administraciones Públicas y al Estado para soportar los gastos públicos

Impuestos que administra el SRI

- Impuesto al Valor Agregado.
- Impuesto a la Renta
- Impuestos a los vehículos motorizados
- Impuesto a los Consumos Especiales
- Impuesto a la Salida de Divisas
- Impuestos a los Activos en el Exterior

Impuesto al valor agregado IVA

- El impuesto al valor agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Impuesto a la renta IR

- El impuesto a la renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.
- Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas, y en general actividades económicas y aún sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.
- La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:
- Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.

Las empresas consideradas como sujeto pasivo dentro de la normativa legal tributaria tienen diferentes obligaciones dentro del ejercicio impositivo que se realiza anualmente, por lo que es importante cumplir con legalmente con la función pública especialmente en los últimos cinco años que ha tenido cambios trascendentales en todos los ámbitos Constitucional, Tributario, Laboral Seguridad Social e inclusive Financiero.

NIC'S Instrumentos Financieros

La NIC 32, sobre la presentación de los instrumentos financieros, aporta importantes cambios tanto en la definición de los activos financieros, pasivos financieros e instrumentos de patrimonio, como en la información que sobre los mismos la entidad debe comunicar a los agentes económicos interesados en los estados presentados. El objetivo de la NIC 32 es mejorar la comprensión de los usuarios de los estados financieros sobre la relevancia de los instrumentos financieros en la posición financiera, los rendimientos y los flujos de efectivo que ésta espera obtener. Para hacer más comprensible la información, la norma establece principios básicos de clasificación de los instrumentos y determina la información a revelar sobre los mismos. Jimenez, José (2014)

El principal instrumento financiero para la empresa PROMOTEX es el capital, las cuentas por cobrar y el efectivo.

2.2.1 Marco conceptual

La categorización de las variables Proceso de Crédito y Liquidez se orienta de acuerdo a los términos que engloba su estudio en una gráfica de Inclusión de Variables y la subordinación de cada una. (Anexo N°1)

Administración financiera.- Para el autor Gitman, Lawrence (2003):

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 financieras y no financieras, privadas y públicas, grandes pequeñas, lucrativas y no lucrativas. 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. En los últimos años, el cambio económico y los entornos reguladores han incrementado la importancia y la complejidad de los deberes del administrador financiero. Como resultado, muchos altos ejecutivos han surgido del área de finanzas. (pág.22)

Técnica que tiene por objeto la obtención de recursos monetarios que requiere una empresa incluyendo el control y adecuado uso de los mismos así como el control y protección de los activos de la empresa. Comprende las siguientes actividades: planificación y control financiero, administración del capital de trabajo, inversiones en activo fijo y soluciones sobre estructura de capital. (Vidales Rubí, Leonel, 2007, pág. 30)

Una prioridad para las empresas en la obtención de recursos económicos por lo que sistematizar principios, técnicas y prácticas son esenciales para alcanzar los objetivos de la empresa, y obtener resultados con eficiencia y eficacia.

Control de riesgo de crédito.- Esta definición establece la importancia para las empresas y evitar consecuencias que impacten en la economía.

Así lo indica Campoverde, Félix (2007):

El tema del control de riesgo de crédito y su administración ha ganado gran notoriedad por su importancia, especialmente en el sector financiero y comercial ya que todas las empresas están otorgando créditos comerciales. Es la posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos, por lo cual el riesgo se mide en términos de

consecuencias y probabilidad. Es la técnica de fluctuar los recursos económicos entre la pérdida y el beneficio.

La actividad profesional de gestión de riesgos financiero implica la aplicación de metodologías de evaluación y mitigación de los efectos derivados de amenazas procedentes de variables observables en los mercados financieros.

En finanzas, el concepto de riesgo se refiere a la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, esencialmente para los inversores o prestamistas o en general para cualquiera que mantenga posiciones largas o cortas sobre cualquier instrumento financiero derivado o subyacente.

El riesgo está asociado a la incertidumbre, y tradicionalmente se ha medido como la desviación del precio respecto de la media esperada. Cuanto mayor incertidumbre mayor riesgo, pero no son conceptos idénticos. La varianza de los rendimientos se mantuvo como la medida de riesgo universalmente aceptada hasta finales de la década de los ochentas y principio de los noventas, cuando finalmente se hizo evidente que esta es más bien una medida de incertidumbre que de riesgo. Hoy la medida de riesgo se expresa en términos de pérdidas potenciales, con una cierta probabilidad de ocurrencia. Instituto Español de Análisis Financiero (2015)

Controlar los riesgos de crédito es un aspecto que toda empresa tiene el máximo interés en lograr por cuanto evitar pérdidas económicas significa desarrollo y crecimiento y oportunidad para aumentar su rango de inversiones por lo que es de suma importancia adoptar controles para una mejora de las actividades comerciales.

Proceso de crédito.- Según Escoto Leiva, Olivia, (2007): “El proceso para la aprobación del crédito consiste en analizar, aprobar y formalizar una prestación que a futuro será cancelada cuyo fin es obtener una rentabilidad por el recurso o bien colocado”. (pág. 78)

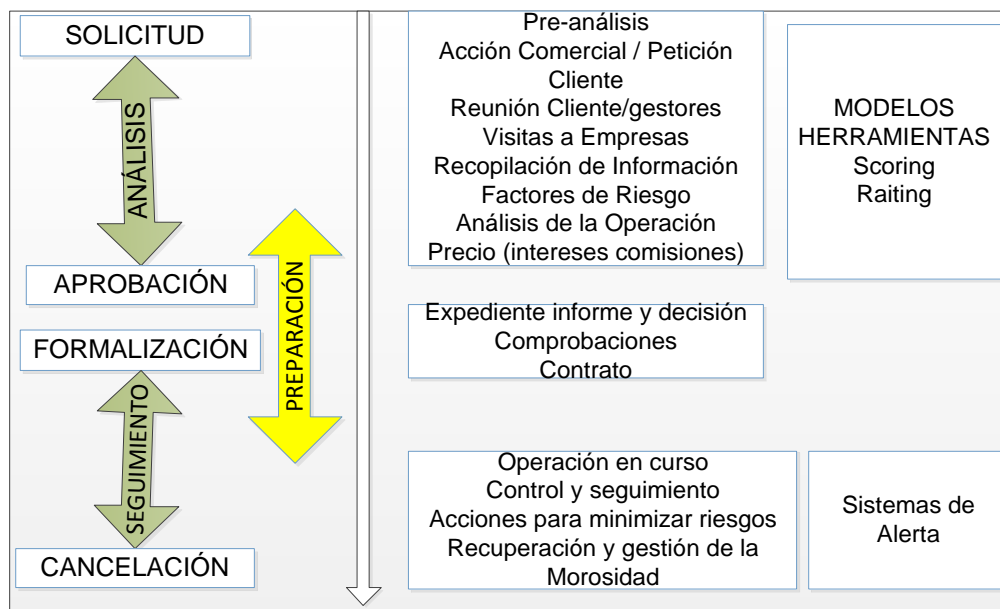


Gráfico N° 3 Proceso de crédito
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)
Fuente: Análisis de Operaciones de Crédito

Para el autor Mayo, Juan Carlos (2011):

Dar a crédito (del latín *crédere*, creer) quiere decir "prestar dinero o suministrar mercancías sin más garantías que la confianza en la persona a quien se dan" (Academia Española 1972). El crédito es un instrumento de cambio que facilita y agiliza la circulación de los recursos económicos- riqueza y multiplica la capacidad productiva de los capitales. El crédito tiene como características generales: existencia relación deudor-acreedor; confianza en la relación; el tiempo y los intereses.

El crédito en general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor. Financieramente es el cambio de una prestación presente por una contraprestación futura es un cambio en el que

una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio, y el pago correspondiente más los intereses devengados. Definición Crédito (2015)

Para Gómez, Fernanda (2010):

La definición de un proceso de crédito óptimo implica conseguir un equilibrio adecuado entre los costes inherentes al análisis de cada crédito y los costes en términos de riesgo, diferenciar procesos en función del nivel de riesgo de cada operación y, establecer una relación directa entre la intensidad del análisis y el potencial de pérdida.

Utilizar sistemas internos de calificación permite diferenciar las operaciones en función del riesgo implícito, constituyendo el punto de partida para el desarrollo de un proceso de crédito óptimo; así a menor riesgo de la operación el procedimiento debe ser más simple y rápido a mayor riesgo será más complejo y exigirá más recursos (analistas más experimentados, mayores requerimientos de información, etc.) Considerar el nivel de riesgo para definir el proceso de crédito aportará considerables ventajas para la entidad tanto en términos de costes como en mejora del servicio prestado en relación con velocidad de respuesta. (pág. 25)

El proceso de crédito es la vinculación eficiente que se otorgue a cada una de las etapas en las cuales se otorga el crédito pues de cada una depende una cobranza efectiva para que posteriormente la empresa alcance niveles óptimos de liquidez y rentabilidad.

Crédito comercial.- Es para el autor Finnerty, John (2000):

Crédito extendido por un negocio a otro con el fin de facilitar la venta de sus bienes y servicios. Se entiende por crédito comercial o mercantil al valor que excede de los activos de un negocio que se da por su prestigio al público y principalmente entre sus clientes

como puede ser su imagen corporativa, localización geográfica, participación en el mercado, por su eficiencia y organización.

Son créditos orientados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que el segmento empresarial, con ingresos por ventas directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, cuya fuente de pago provenga de dicha actividad. Definición Crédito Comercial (2015)

Para Waverly, Jack, (2015): “La definición de crédito comercial es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios en una fecha posterior”.

Activo financiero.- Según Luana Gava (2015): “Un activo financiero es un instrumento que canaliza el ahorro hacia la inversión. Se materializa en un contrato realizado entre dos partes, que pueden ser personas físicas o jurídicas”.

El comprador, que recibe el nombre de inversor, adquiere el derecho a recibir unos pagos que, en el futuro, deberán ser satisfechos por parte del vendedor del activo. Quien vende el instrumento es designado con el nombre de emisor, y recibe al transmitirlo una cantidad monetaria que le permite financiarse y que le genera la obligación de realizar unos pagos en el futuro al inversor o comprador

Por tanto, es un medio de mantener riqueza para quien lo posee y un pasivo para quien lo compra.

Se clasifican en activos financieros de renta fija y variable.

a) Activos financieros de renta fija: Son aquellos activos cuyo calendario de pagos es fijo tanto en fechas como en la cantidad devengada en cada una de ellas. Ejemplos: Bonos y

obligaciones emitidos por el Estado y por empresas; los pagarés y las letras de cambio.

- b) Activos financieros de renta variable: Son aquellos activos que no tienen derechos de pagos fijos establecidos por un contrato por lo que el inversor no conoce con certeza los flujos de efectivo que va a recibir ni el momento en que lo recibirá. Se denominan dividendos y no hay vencimiento. Ejemplo: Las acciones, cuando se adquiere una acción el inversor está adquiriendo una fracción del capital. (Análisis Financiero, 2009)

Se le considera un bien tangible o intangible que representa la inversión que ha realizado la empresa y financia la actividad económica, los representa el nivel de riqueza.

Dinero en efectivo.- Para Luana Gava (2015):

El efectivo que posee una empresa forma parte del activo circulante y su función es hacer frente a las posibles obligaciones a corto plazo que puedan aparecer. El efectivo es un elemento de balance y forma parte del activo circulante. Es el elemento más líquido que posee la empresa, es decir, es el dinero. La empresa utiliza este efectivo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas. El efectivo está formado por: Dinero en curso legal, Cheques, Cuentas corrientes o ahorro siendo el titular la empresa. Para reflejar todos los movimientos de efectivo que entra y sale de la empresa se utilizan las cuentas de caja.

Pagaré.- El autor Quevedo Coronado, Ignacio (2004) lo define como: “un título de crédito que contiene la promesa incondicional dada por una persona llamada suscriptor a otra llamada beneficiario, de pagar una suma determinada de dinero en el lugar y fecha señalada en el documento”. (pág. 169)

Letra de Cambio.- Según la Contabilidad de costos (2009):

La letra de cambio es un documento suscrito por una persona natural (individuo) o persona jurídica (empresa), según el cual un girador ordena a otra llamada cargo o aceptante el pago de una cantidad de dinero a una tercera persona llamada orden, en un plazo determinado.

Sujetos en la Letra de Cambio:

- a) El Girador o librador: Da la orden de pago y elabora el documento.
- b) El Girado o librado: Acepta la orden de pago firmando el documento comprometiéndose a pagar. Por lo tanto responsabilizándose, indicando en el mismo, el lugar o domicilio de pago para que el acreedor haga efectivo su cobro.
- c) El Beneficiario o tomador: Recibe la suma de dinero en el tiempo señalado.

Giro de una letra según su plazo de vencimiento

- A la fecha
- A la vista
- A días vista desde su aceptación
- A cierto plazo Letra de Cambio

Análisis de crédito.- Para Oriol, Amat; Pujadas, Pere; Loret, Pilar (2012):

Para Comprende desde la solicitud de la operación hasta la aprobación de la misma. La solicitud puede iniciarse a petición del cliente o a través de la actividad comercial de la entidad. En estos casos, es conveniente realizar un pre-análisis con los datos disponibles para conocer en la medida en que sean posible cuáles son los parámetros de riesgo que la entidad entiende como adecuados para el cliente en cuestión. Después de la solicitud y entrevista con el cliente se inicia un periodo de

recopilación de información que ha de permitir detectar los diferentes factores de riesgo e iniciar su valoración para determinar la conveniencia o no de formalizar la operación y las condiciones de la misma. (pág. 26)

El análisis de crédito coincide los factores de riesgo del cliente, la operación y las garantías.

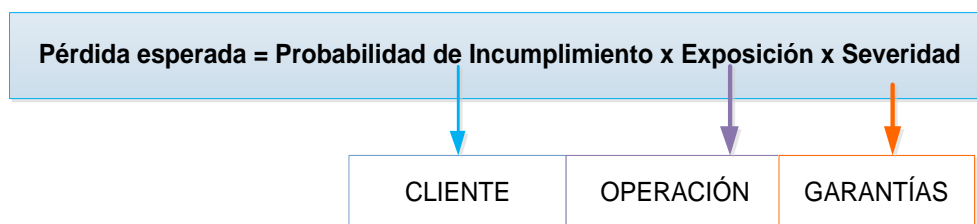


Gráfico N° 4 Análisis de crédito
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

El análisis de crédito debe tomar en consideración el entorno y la información del cliente, así como la coyuntura económica y el sector donde se encuentra desarrollando su actividad económica, conjuntamente con los efectos. Es importante establecer que esta definición asocia respectivamente al cliente, la operación que se quiere ejecutar y las garantías presentadas y comprobadas para disminuir el riesgo de crédito.

Deudor.- “El sujeto pasivo o deudor (deudor), es la persona-también física o jurídica- obligada a ejecutar la prestación en beneficio del acreedor. Enciclopedia Jurídica”. (Enciclopedia Jurídica. Deudor, Definición, 2015)

Según Soto Álvarez, Clemente (2005):

En un vínculo económico que se convierte en jurídico el deudor es la persona que se encuentra obligada jurídicamente a ejecutar algo en favor de otra persona llamada acreedor. El deudor queda sujeto a otra persona llamada acreedor a una prestación o a una abstención de carácter patrimonial, que el acreedor puede exigir al deudor. (pág. 232)

Deudor insolvente.- “Este deudor declara que no posee los medios necesarios (dinero o el bien en sí) para satisfacer la deuda, en este causó el acreedor, es decir, la persona que quiere que le paguen puede iniciar acciones legales contra él”. (Negocios, Deudores, Contabilidad, 2015)

Es la persona que pese a que se ha realizado el análisis no se ha medido la probabilidad de no cumplir con los pagos, para lo cual es importante establecer un plan de pagos o alternativas en la que la empresa pueda recuperar al menos el importe del capital proporcionado.

Deudor solidario.- “A esta persona se le puede exigir legalmente el pago o terminación de la deuda que el deudor principal contrajo con anterioridad. El deudor solidario está obligado por ley a prestar el servicio o pagar el dinero si así lo exige el acreedor”. (Negocios, Deudores, Contabilidad, 2015)

Riesgo de crédito.- Para Oriol, Amat; Pujadas, Pere; Loret, Pilar, (2012):

El Riesgo de Crédito es la pérdida que se puede producir por el incumplimiento de un cliente de las obligaciones acordadas en un contrato, pagaré, letra de cambio o por medio de una factura.

Está determinado por la probabilidad de incumplimiento y la severidad de la pérdida. La gestión de riesgo de crédito se fundamenta en los aspectos externos (normativa) y los internos (las políticas, normativa interna utilizada, la metodología y procesos utilizados).

Al efectuar un crédito siempre existe la posibilidad de incumplimiento por parte de las personas que asumieron el crédito, sin embargo depende de los procesos que la entidad se encuentre ejecutando.

Rotación de cartera.- Para Aching Guzmán, César (2009):

Mide la frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar.
El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos

otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo de cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Si el saldo es mayor se produce la inmovilización de fondos, restando a la empresa capacidad de pagos y pérdida de poder adquisitivo. Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente de tal manera que no implique costos financieros. (pág. 19-20)

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

No se debe involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera propiamente dicha. Ya que en los balances figuran otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios, cuentas por cobrar a empleados, deudores varios, etc. Tomar otras cuentas implicaría comparar dos aspectos que no tienen ninguna relación en la gestión empresarial. Para determinar el índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo. (Rotación de Cartera, Definición, 2015)

Riesgo operacional y tecnológico.- El autor (Oriol, Amat; Pujadas, Pere; Loret, Pilar (2012) lo define como: “El riesgo operacional es la posibilidad de sufrir pérdidas como consecuencia de la falta de adecuación o fallos en procesos personas o eventos externos. El riesgo tecnológico es consecuencia de errores en los sistemas tecnológicos y procesamiento de información”. (pág. 21)

Selección de cartera.- Para Bodie, Zvi ; Merton, Robert, (2010): “Es un estudio y análisis en cómo invertir el dinero. Es la compensación entre el riesgo y el rendimiento esperado y encontrar la más recomendable cartera de activos y pasivos”. (pág. 319)

Factura a plazos.- “Realizada la operación al crédito, se debe expedir una factura en la cual se establece una de las dos, opciones de pago que

se conocen en el mercado. Factura a 30, 40, 60 días”. (Facturación a Crédito, 2009, pág. 31)

Vencimiento.- Según Finnerty John, D.; Stwe John D (2006):

El vencimiento de un activo es el final de su vida o vigencia. Cuando se crea o se emite un activo financiero la duración de su vigencia se denomina vencimiento original. El tiempo que falta para su vencimiento se denomina vencimiento remanente. La liquidez de un activo expresa la rapidez y facilidad con que pueda venderse sin que pierda su valor. El efectivo es el activo más líquido”. (pág. 58)

Morosidad.- Para Brachfield, Pere J., (2010) Se define como el retraso culpable en pagar la deuda subsistiendo a pesar de ello la posibilidad de cumplir la obligación en forma específica. Es moroso el deudor que no paga y cuando su obligación esta vencida. La mora del deudor en sí, desde el punto de vista formal no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino un cumplimiento tardío. Al acreedor le importa el cobro aunque sea con retraso. (pág. 108)

Gestión de cobranza.- Para Vega, Víctor Hugo (2005) está compuesta por:

Las diversas soluciones, estrategias y decisiones en la recuperación de cartera. Optimizando los recursos en relación al tiempo y dinero. Es un proceso en que se analiza la cartera, acorde al comportamiento financiero de cada deudor, la gestión de cartera y el rendimiento de los resultados obtenidos.

Se analiza:

- a) Cantidad de incumplimientos
- b) Cantidad de cancelaciones
- c) Fecha de incumplimiento
- d) Fecha de último pago

e) Saldo de deuda

En sí es un sistema de control para el departamento de ventas que informa sobre los estados de cuentas por cobrar.

Estrategia de cobranza.- El autor Molina Aznar, Víctor (2009) dice:

“La cobranza debe reunir tres requisitos: Adecuada, Oportuna y Completa. Se quiere indicar que para realizar un cobro es preciso considerar al deudor de acuerdo al cumplimiento en sus pagos”.
(pág. 26)

Para mantener una estrategia de cobranza se debe tener en consideración políticas:

- Deberán fijarse las bases para el otorgamiento de los descuentos, rebajas y bonificaciones así como el nivel de puesto utilizado.
- Si los clientes deberán o no pagar sus abonos en las oficinas de la empresa o si la recuperación de la cartera se hará a través de los cobradores.
- Deberá establecerse el horario para cobrar a los clientes en caja.
- Deberán fijar la tasa normal y la moratoria de los intereses

Cobrador de cuentas.- “Un cobrador de cuentas es un tercero contratado por el acreedor para cobrar la deuda. Las agencias de cobro y los abogados que se ponen en contacto con el deudor en relación con la deuda son los cobradores de cuentas”. (Cobrador, 2015)

Análisis financiero.- La preparación y presentación de los estados financieros representa la culminación del ciclo contable en una empresa. Ofrece la siguiente información:

- Origen de los recursos de la empresa
- Uso que se ha dado a estos recursos (Balance)

- Utilidad o pérdida obtenida de las operaciones (Estado de Pérdida y Ganancias)
- Relación existente entre aporte de socios y utilidades. (Análisis Financiero, 2009, pág. 262)

Según Huanaco, Ismael (2015) Se puede definir como un proceso que comprende:

Recopilación, gestión de datos, informe, antecedentes, análisis, conclusiones y recomendaciones de los Estados Financieros y datos contables de una empresa o negocio.

Las principales metodologías son:

- Análisis Vertical: Indicadores Financieros
- Análisis Horizontal: Absoluto y Relativo

El Análisis Financiero consiste en un estudio detallado del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdida y Ganancias. Se puede definir como un estado que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado, en la medida en que dicha situación se pueda expresar en términos monetarios. Tiene carácter estático ya que es un resumen del carácter de situación de la empresa en un momento dado.

- Cuenta de pérdida y Ganancias: Comprende con la debida separación, los ingresos y los gastos del ejercicio y por diferencia el resultado del mismo. (pág. 7-8)

Estados financieros.- En el texto Hansen - Holm (2009):

Los Estados Financieros establecen una representación organizada de la situación financiera de una empresa. La finalidad es proporcionar información acerca del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la empresa, para tomar decisiones económicas.

Los Estados Financieros muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la Gerencia, o dan cuenta de su responsabilidad por los recursos confiados a la misma. El objetivo de los Estados Financieros es proporcionar información útil a una amplia gama de usuarios que toman decisiones de tipo económico, acerca de la situación financiera resultados y cambios en la situación financiera de la entidad.

En los Estados Financieros se emplean diferentes bases de medición con diferentes grados y distintas combinaciones entre ellas; como: Costo Histórico, Costo Corriente, Valor Realizable, Valor Actual. La base de medición más comúnmente utilizada por las empresas, al preparar sus estados financieros es el costo histórico.

Los Estados Financieros procurarán información acerca de:

- a) Activos
- b) Pasivos
- c) Patrimonio
- d) Gastos e ingresos incluye pérdidas y ganancias
- e) Cambios en el Patrimonio
- f) Flujos de efectivo

Un conjunto completo de Estados Financieros incluirá los siguientes componentes:

- a) Estado de Situación Financiera
- b) Estado de Resultados
- c) Un estado de cambios en el Patrimonio que muestre:
 - 1) Todos los cambios habidos en el Patrimonio
 - 2) Los cambios en el Patrimonio distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo
- d) Estados de Flujo de Efectivo (pág. 116 – 134)

Los Estados Financieros de la empresa PROMOTEX, tienen como misión presentar la situación de la empresa en cuanto a sus Activos y Pasivos.

LIQUIDEZ.- Para Rubio Dominguez, Pedro (2010): “Mide el nivel en el que una empresa cumple con sus obligaciones corrientes a corto plazo. La liquidez demuestra la capacidad para convertir activos en efectivo”. (pág. 16)

La liquidez es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo.

Las consecuencias de falta de liquidez pueden significar:

- El crédito de la empresa se ve reducido en los mercados financieros con consecuencias negativas sobre su coste
- La imagen de la empresa se ve perjudicada disminuyendo la calidad de servicio de proveedores.
- Los saldos descubiertos provocan intereses demoran.
- Disminuye el control. Conceptos, Financieros - Liquidez (2015)

La liquidez es un concepto económico que mide que tan rápido un activo puede ser convertido en dinero en efectivo, sin que sufra una pérdida en su valor real. Por ejemplo un depósito en una caja de ahorros es un activo con una liquidez alta ya que puede obtenerse el dinero en efectivo en cualquier momento. Liquidez (2015)

Para la empresa PROMOTEX, la liquidez es un importante cuenta a tomar en consideración porque le permite a la empresa cumplir con los pagos a corto plazo principalmente servicios básicos, sueldos y proveedores que esperan su pago a cada mes o inclusive quincenalmente. Es importante anotar que la liquidez permite que la imagen corporativa de la empresa sea positiva, una liquidez bien organizada establece el control es decir lo aumenta o lo disminuye.

Fondo de maniobra.- El fondo de maniobra (FM) o capital circulante es aquella parte del activo corriente que es financiado por el pasivo no corriente, es decir, con recursos a largo plazo. De una forma coloquial

podríamos definirlo como aquel excedente del activo corriente de la empresa (disponible, realizable y existencias) que nos queda después de hacer frente a nuestros compromisos de pago a corto plazo.

Fondo de Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente
(Análisis de Balances: Fondo de Maniobra, 2015)

Las operaciones y las obligaciones de la empresa dependen de la liquidez para su funcionamiento y poder cumplir con proveedores, empleados, adquisición de tecnología y materia prima.

Activos líquidos.- El activo líquido es aquel que puede convertirse de forma rápida en dinero sin que esto implique una pérdida de valor. Para la economía, el activo líquido o circulante es aquel que permite su transformación o permutación por dinero con un costo menor o la no pérdida de valor al efectuar dicha transacción. Se dice que un activo es más o menos líquido o dispone de un mayor grado de liquidez cuanto más rápido puede convertirse en dinero efectivo. (Definición, Activo Líquido, 2015)

Solvencia.- Para Mora Enguídanos, Araceli, (2009): “Es la capacidad que tiene una empresa para poder atender el pago de sus compromisos adquiridos a largo plazo”.

Solvencia financiera se define como la capacidad de la empresa para cumplir todas las obligaciones sin importar su plazo. En ocasiones es referida como liquidez, pero ésta es solo uno de los grados de solvencia. Se dice que una empresa cuenta con solvencia cuando está capacitada para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro

Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos

los recursos (a corto y a largo plazo). La solvencia es posiblemente el área de evaluación de mayor raigambre en el análisis. Esto se debe a que buena parte de lo que hoy es conocido como análisis financiero se inició y desarrollo en el ámbito bancario del análisis de riesgos crediticios.

Solvencia final: es la diferencia que existe entre el activo total y el pasivo exigible.

Solvencia Corriente: Es la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, para atender las deudas a corto plazo. (pág. 23)

Riesgo de liquidez.- Para el autor Oriol, Amat; Pujadas, Pere; Loret, Pilar (2012): “El riesgo de liquidez es el riesgo de no poder atender los compromisos de pago o de incurrir en pérdidas como consecuencia de no disponer de fondos líquidos suficientes a un corte razonable”. (pág. 19)

Firmeza.- Para Rubio Dominguez, Pedro (2010):

Firmeza= Activo neto real fijo / Pasivo Fijo

El activo neto real fijo comprende el material, inmaterial y financiero, estimado por su valor actual según balance.

Liquidez inmediata.- Es el indicador que demuestra la relación entre activo corriente y pasivo corriente. Disponibilidad de dinero que una empresa tiene para cumplir con el pago de sus deudas y obligaciones. Es la razón que toma en cuenta el activo corriente, las existencias y el pasivo corriente.

$$ILI = \frac{\textit{Activo Corriente} - \textit{Existencia}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Indicadores de liquidez.- Se conoce que es la capacidad que tiene un negocio para pagar obligaciones de corto plazo. Para verificar si se está cumpliendo con este objetivo se utiliza las cifras del Balance General para

calcular los siguientes indicadores: Razón Corriente, Prueba Ácida, Capital de Trabajo. Así mismo se puede calcular la Rotación de Cuentas por cobrar y Rotación de Inventarios. (Indicadores de Liquidez, 2015)

Capital de trabajo.- La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

La fórmula para determinar el capital de trabajo neto contable, tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada razón corriente, la cual se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, y se busca que la relación como mínimo sea de 1:1, puesto que significa que por cada dólar que tiene la empresa debe un dólar. (Capital de Trabajo, Concepto, 2015)

Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año. Capital de Trabajo, Concepto (2015)

Fórmula:

$$\textit{Capital de Trabajo} = \textit{Activo Corriente} - \textit{Pasivo Corriente}$$

El capital de trabajo permite observar el equilibrio patrimonial de una empresa, es oportuno para poder determinar una situación interna en cuanto a las ventas a crédito.

Razón corriente.- Para Muller, Max (2005):

La razón corriente evalúa la liquidez total de una organización e indica la capacidad de una compañía de satisfacer sus obligaciones de corto plazo. En otras palabras mide si su empresa podrá o no pagar sus cuentas. En términos técnicos la razón corriente indica cuantos dólares de activos se tiene por cada dólar de pasivos que se adeudan. Como activos corrientes se hace referencia a los activos que se encuentran en forma de dinero en efectivo o que pueden convertirse fácilmente dentro del plazo de un año como son las cuentas por pagar y la parte de corto plazo de la deuda de largo plazo. (pág.30)

Fórmula:

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

Entre más alto sea el valor de la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago tiene la empresa.

Prueba ácida.- Uno de los elementos más importantes y quizás contradictorios de la estructura financiera es la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Es muy importante disponer de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos en un momento dado. La empresa debe garantizar que se dispone de todos los recursos, sin necesidad de acudir a financiamientos por terceros para cubrir dichos pasivos.

Para determinar la disponibilidad de recursos que posee la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, se acude a la

prueba ácida, esta determina la capacidad de pago de la empresa sin necesidad de ejecutar sus inventarios.

La disponibilidad de efectivo o bienes y derechos fácilmente convertibles en efectivo de la empresa está representada por el efectivo, las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

La prueba ácida excluye los inventarios, por lo que solo se tiene en cuenta la cartera, el efectivo y algunas inversiones. (Prueba Acida, 2015)

Fórmula:

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Rotación de cuentas por cobrar.- “Determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes”. (Rotación Cuentas por Cobrar, 2015)

Fórmula:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Promedio Cuentas por cobrar}}$$

2.3 Preguntas directrices y/o hipótesis

2.3.1 Preguntas directrices

- ¿Cómo se desarrolla el proceso de crédito en ventas, para identificar qué tipo de actividades de control se están generando en el departamento financiero de la empresa PROMOTEX?
- ¿Cuál ha sido el nivel de liquidez que ha estado manejándose en la empresa que permita hacer una comparación de la actividad económica en los últimos períodos financieros?

- ¿Cómo se puede mejorar el proceso de crédito en ventas de la empresa PROMOTEX, que permita llevar un control eficiente de los créditos concedidos y recuperados para mantener una adecuada liquidez?

2.3.2 Hipótesis

El inadecuado proceso de crédito en ventas incide en la disminución de la liquidez de la empresa PROMOTEX.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1.1 Modalidad de investigación

Investigación de campo

Según Herrera E. Luís y otros (2004): “Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto”. (pág.103)

Se utiliza la investigación de campo por cuanto se relaciona las variables proceso de crédito y liquidez en la situación financiera de la empresa PROMOTEX, de la ciudad de Ambato.

Investigación bibliográfica-documental

Para Méndez Rodríguez, Alejandro y Astudillo Moya Marcela (2008):

La metodología de la investigación bibliográfica sostiene que la información obtenida permite la formulación de un problema original, así como el planteamiento de nuevas preguntas y estrategias de análisis e interpretación de nueva información. La investigación inicia con una pregunta o con un conjunto de objetivos que serán contestados mediante el procesamiento de información obtenida en el campo de la bibliografía. De manera dicotómica se

agrupan las fuentes de información en primaria y secundaria.
(pág. 130)

La investigación bibliográfica es fundamental en la investigación de campo ya que contribuye con los contextos tanto teóricos como metodológicos. Permite establecer la estructura conceptual sobre las variables proceso de crédito y liquidez a partir del conocimiento acumulado por varios autores sea en investigaciones de tesis, libros y documentos de resumen.

3.1.2 Enfoque

El proyecto de investigación tiene una metodología cuantitativa – cualitativa. Para los autores Herrera E. Luís y otros (2004): “Es importante recordar que el enfoque epistemológico asumido por el investigador guía todo el proceso de estudio”. La investigación es cualitativa por cuanto establece un enfoque contextualizado, con una perspectiva desde adentro orientada al descubrimiento de la hipótesis y cuantitativa porque busca las causas y la explicación de los hechos con una medición controlada y comprueba la hipótesis. Asume la realidad actual de la empresa PROMOTEX, en referencia a las ventas a crédito que realiza y como afecta a la liquidez una baja rotación de cartera. (pág. 102)

3.1.3 Nivel o tipo de investigación

El tipo de investigación que se adapta a las variables Proceso de Crédito y Liquidez son las siguientes:

Investigación Exploratoria

Según Abascal Fernández, Elena e Ildefonso Grande, Esteban (2009):

Persigue un aproximación a una situación o problema. Se desarrollan en general cuando los investigadores no tienen un

conocimiento profundo de los problemas que están estudiando. Tienen por lo general carácter previo a otras investigaciones más complejas. Son menos rígidas en cuanto al procedimiento de recogida de información. Su objetivo es definir y clarificar conceptos, conocer situaciones o problemas con mayor claridad y formular hipótesis explicativas e identificar causas. (pág.35-36).

La investigación admite el tipo exploratorio por cuanto se establece un análisis de la problemática de la empresa PROMOTEX, en la gestión que se encuentra realizando en el proceso de crédito y la liquidez que posteriormente deberá ampliarla para mejorar la gestión de cartera.

Investigación descriptiva

Según Abascal Fernández, Elena e Ildelfonso Grande, Esteban (2009):

Como su nombre lo indica explican situaciones y puede perseguir muchos objetivos. Como describir las características de un grupo de consumidores, empresas; encontrar fortalezas y debilidades; medir el posicionamiento de bienes y servicios, segmentar mercados, controlar los resultados de acciones ya tomadas contrastar y verificar hipótesis formuladas en investigaciones exploratorias. (pág.36)

Se analiza los datos estadísticos tomados del proceso de crédito estableciendo la relación con la liquidez de la empresa PROMOTEX, para de esta manera mejorar los procesos de políticas de control que se está ejerciendo sobre estas variables, conociendo las distintas perspectivas desde gerencia, personal de finanzas y clientes.

Investigación correlacional

Según Bernal Torres, César Augusto (2010):

Para Salkind la investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de

variables. De acuerdo con este autor uno de los puntos importantes de la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabras la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro. (pág.113)

Para la Empresa PROMOTEX, se predispone que existe una correlación de variables entre proceso de crédito y liquidez, las cuales están ocasionando un problema en la contabilidad y administración financiera a través de la aplicación de las técnicas estadísticas.

3.3 Población, muestra unidad de investigación

Para el proyecto de investigación se determina los datos de la empresa PROMOTEX

Tabla N° 1 Nómina de personal PROMOTEX

CARGO	CANTIDAD
GERENTE	1
CONTADORA	1
JEFE DE VENTAS	1
VENEDORES	6
COBRADOR	1
TOTAL	10

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Se eligió la empresa PROMOTEX por cuanto presenta una problemática establecida en el área de proceso de crédito ya que no utiliza reportes de clientes a los que se les ha otorgado crédito y no se maneja indicadores de liquidez, por lo que ha bajado el nivel de cobranzas lo que ha provocado en algunas ocasiones incumplimiento con los proveedores.

3.4 Operacionalización de variables

3.4.1 Operacionalización variable independiente: Proceso de crédito

Tabla N° 2 Operacionalización Variable Independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Proceso de Crédito.- Es el proceso para la aprobación del crédito que consiste en analizar, aprobar y formalizar una prestación que a futuro será cancelada cuyo fin es obtener una rentabilidad por el recurso o bien colocado.	Analizar	Análisis de Crédito Políticas de Crédito Nivel de Cuentas por Cobrar Reportes de Saldos por Cliente	¿Existe políticas para la entrega de créditos comerciales en la empresa?	Técnica: Entrevista Gerencia PROMOTEX
	Aprobar	$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Valor de Ventas}}{\text{Promedio Saldos Cuentas por cobrar}}$ $\text{Políticas de Crédito} = \frac{\text{Cuentas Incobrables}}{\text{Volumen Créditos concedidos}}$	¿Qué herramienta utiliza para el proceso de crédito - ventas? ¿Cómo se vigila la gestión de ventas a crédito?	Instrumento: Cuestionario estructurado
	Formalizar	Nivel de Liquidez Rotación de Personal	¿PROMOTEX que tipo de proceso realiza en las ventas a crédito?	

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

3.4.2 Operacionalización variable dependiente: Liquidez

Tabla N° 3 Operacionalización variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Es el nivel en el que una empresa cumple con sus obligaciones corrientes a corto plazo. La liquidez demuestra la capacidad para convertir activos en efectivo.	Obligaciones Corrientes	Nivel de Liquidez	¿Emite la empresa Reportes de saldos por cliente, o de vencimiento?	Técnica: Entrevista Gerencia PROMOTEX Instrumento: Cuestionario estructurado
	Corto Plazo	$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$		
	Activos	$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	¿Qué instrumentos utiliza para cobrar a sus clientes?	Técnica: Encuesta Personal PROMOTEX Instrumento: Cuestionario estructurado
	Efectivo	$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	¿Qué aspectos mejoran la liquidez de la empresa? ¿Utiliza indicadores para medir la liquidez en la empresa?	

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

3.5. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

3.5.1 Recolección de información

Según Herrera E. Luís y otros (2004): “Metodológicamente, para la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información”.

Plan para la recolección de información

Tabla N° 4 Plan de Recolección de Información

1. ¿Para qué?	Para demostrar que un inadecuado proceso de crédito incide en la liquidez de la empresa PROMOTEX.
2. ¿De qué personas?	Los sujetos de investigación son el personal que hace parte del departamento de ventas y cobranzas y los clientes que solicitan crédito en la empresa PROMOTEX.
3. ¿Sobre qué aspectos?	Proceso de Crédito Liquidez Políticas de Crédito Capital de Trabajo
4. ¿Quién?	Investigadora: Alexandra Galarza
5. ¿Cuándo?	Periodo 2014
6. ¿Dónde?	Empresa PROMOTEX
7. ¿Cuántas veces?	Una sola vez se aplicará: Entrevista Encuesta Análisis Estados Financieros Análisis Cartera de Clientes a Crédito
8. ¿Qué técnicas de recolección?	Entrevista - Encuesta
9. ¿Con qué?	Cuestionario Estructurado

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Fuente: Tutoría de la Investigación Científica

3.5.2 Procedimiento de recolección de información

Tabla N° 5 Procedimientos de recolección de información

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTOS
Entrevista	Cómo: Método analítico – sintético
	A quien: Gerente – Ventas - Cobranzas
	Dónde: Empresa PROMOTEX
	Cuándo: Mayo 2015
Encuesta	Cómo: Método analítico – sintético
	A quien: Gerente – Ventas - Cobranzas
	Dónde: Empresa PROMOTEX
	Cuándo: Mayo, 2015

Elaborada por: Galarza, Alexandra (2015)

Fuente: Tutoría de la Investigación Científica.

3.5.3 Procesamiento y análisis de la información

Se revisa críticamente la información obtenida en las encuestas, eliminando errores y fallas producidas; para seguidamente tabular los resultados de acuerdo a las variables proceso de crédito y liquidez y presentar los resultados en un análisis estadístico.

Ejemplo: Cuantificación de resultados

Tabla N° 6 Ejemplo cuantificación de resultados

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	25	25%
2	NO	25	25%
3	OTROS	50	50%
N	TOTALES	100	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Representación gráfica de resultados

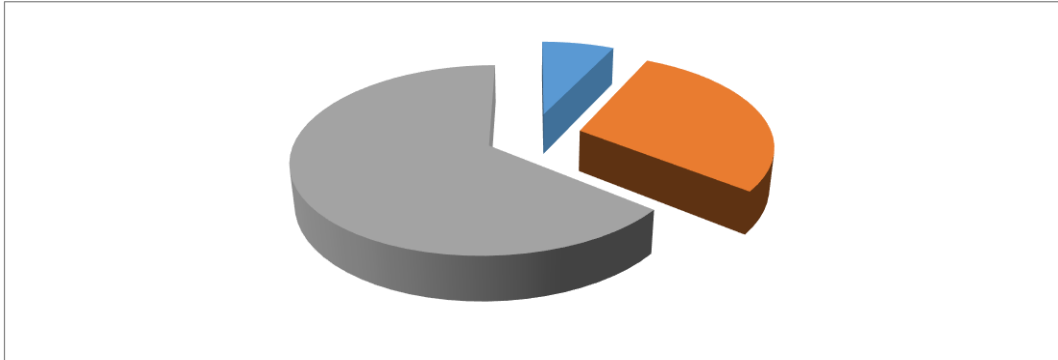


Gráfico N° 5 Ejemplo representación gráfica
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

3.5.4 Plan de análisis e interpretación de resultados

- Análisis de los resultados estadísticos.- Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- Comprobación de hipótesis a partir del método T de student, radica en las áreas de los extremos las cuales son más amplias, como consecuencia de que usualmente se trabaja con muestras pequeñas.

La Distribución tiene cuatro componentes principales:

- 1.- Hipótesis nula H_0
- 2.- Hipótesis alternativa
- 3.- Estadística de prueba
- 4.- Región de rechazo

CAPÍTULO IV


RESULTADOS

4.1 Principales resultados

El análisis de los resultados permitió establecer una demostración estadística respecto a la relación directa de las variables proceso de crédito y liquidez. Se realizó una entrevista a la Gerencia y una Encuesta al personal a cargo del proceso de crédito y un análisis a los estados financieros en las cuentas de ventas a crédito por medio de indicadores de liquidez para demostrar los objetivos del proyecto de investigación en la empresa PROMOTEX.

4.1.1 Entrevista

Tabla N° 7 Entrevista

	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA FACULTAD DE FINANZAS MATRIZ DE ENTREVISTA
Objetivo: Determinar el nivel de control al proceso de crédito	
Instrucciones: Conteste la pregunta con la mayor simplicidad posible.	
Dirigido a: Gerencia PROMOTEX	
Lugar: PROMOTEX	Fecha: Tiempo: 25 min
PREGUNTAS	INTERPRETACIÓN
1. ¿Existe políticas para la entrega de créditos comerciales en la empresa? La empresa carece de políticas respecto a los créditos que se entregan	PROMOTEX, carece de políticas de crédito por que el proceso de cartera no es controlado adecuadamente. La empresa necesita políticas que controle el efectivo que el negocio necesita ingresar por cada venta a crédito y poder operativamente funcionar.

2. ¿En qué consiste el proceso de crédito que la empresa utiliza? Los créditos no obedecen a un proceso organizado, ni mantiene indicadores.

La gerencia aprueba los créditos que se entregan y se monitorea por parte de contabilidad que registra los créditos.

3. ¿De qué forma se evalúa la gestión de crédito? Se puede observar que no se realiza evaluaciones internas, que enfoquen la situación de la empresa respecto a la recuperación del crédito entregado.

No se evalúa la gestión de crédito

4. ¿Cuáles son los requisitos para el otorgamiento de crédito? No están documentados los requisitos para entrega del crédito.

Se aprueba por nivel de cumplimiento y tiempo de ser cliente de la empresa.

5. ¿Se ha establecido un tiempo promedio de aprobación de créditos? Es importante para una empresa contar con regulaciones sobre la gestión de crédito, esta carencia indicaría que la empresa puede generar cuentas incobrables.

No se ha establecido un tiempo promedio.

6. ¿Se calcula el rendimiento de la cartera? Una previsión de los cobros y de los pagos que se van a producir durante un cierto período de tiempo deben tener un adecuado sistema de control. No se está estableciendo un control adecuado por lo que a futuro no se puede plantear liquidez o iliquidez.

No con análisis financiero, sino con el estado financiero se verifica las utilidades con los que se establece que hubo rentabilidad o no.

7. ¿Se mide a partir de indicadores la liquidez de la empresa? Mantener indicadores podría permitir a la empresa realizar los pagos a corto plazo de forma eficaz.

No se utiliza indicadores financieros

8. ¿Considera que el no tener políticas de crédito y cobranzas documentadas podría afectar a la liquidez? La carencia de políticas en crédito y cobranzas provoca dificultades para generar rangos de recuperación de cartera que se alineen a las necesidades de liquidez.

Si puede llegar a afectar pero no se ha establecido en qué medida, porque la cartera no ha tenido un análisis

9. ¿Emite la empresa Reportes de saldos por cliente, o de vencimiento?

Al momento la empresa solo se maneja por facturación y cobro de facturas pendientes

Esta carencia establece que la empresa puede haber generado cuentas incobrables y que estén afectando a la liquidez, ya que se desconoce el índice de las ventas netas a crédito sobre las cuentas por cobrar.

10. ¿Se calcula periódicamente la rotación de cartera?

No se calcula la rotación de cartera por cuanto no se mantiene reportes mensuales sino solo se mantiene una relación en el estado de resultados de la empresa

La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, en la empresa PROMOTEX no se mide el tiempo que toma en cobrar la cartera a sus clientes.

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Conclusión:

La cartera es una de las variables más importantes que tiene una empresa para administrar su capital de trabajo. De la eficiencia como administre la cartera, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa mejoran o empeoran por lo que la empresa PROMOTEX carece de actividades de control a los créditos otorgados.

4.1.2 Encuesta dirigida al personal de la empresa PROMOTEX

1. ¿Qué herramienta utiliza para el proceso de crédito - ventas?

Tabla N° 8 Indicador: Proceso de crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Manual de Procesos de Crédito	0	0%
2	Facturación	9	90%
3	Indicadores	0	0%
4	Reporte de Ventas	1	10%
5	Cuestionarios de control	0	0%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

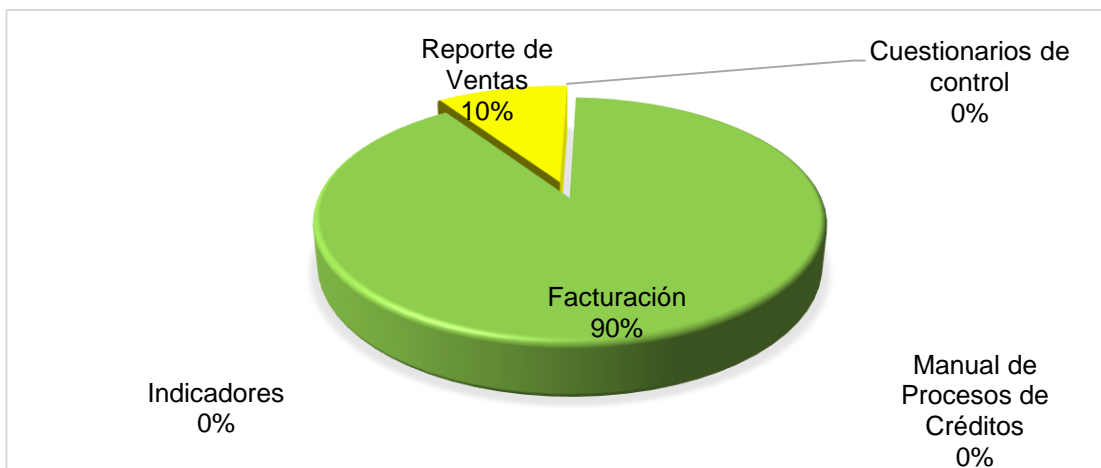


Gráfico N° 6 Proceso de crédito
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 6 respecto al indicador proceso de crédito que utiliza la empresa PROMOTEX respondieron facturación 90% (9 personas) y reporte de ventas 10% (1 persona).

Interpretación

El proceso de crédito en la empresa PROMOTEX se efectúa meramente por facturas y los reportes de ventas, no se ha documentado un proceso organizado de entrega de créditos lo que impide una clasificación adecuada de cartera de cobranzas.

2. ¿Cómo se vigila la gestión de ventas a crédito?

Tabla N° 9 Indicador Gestión ventas a crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Nivel de Ventas	8	80%
2	Cantidad Clientes Nuevos	2	20%
3	Gestión de Cartera	0	0%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

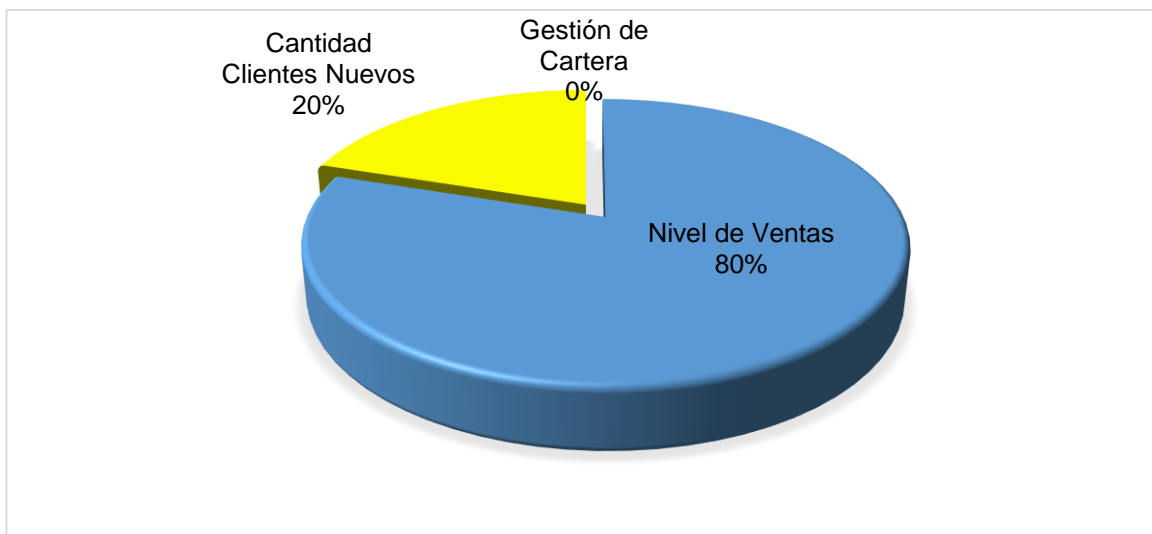


Gráfico N° 7 Gestión ventas a crédito
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 7 respecto al indicador gestión ventas a crédito las personas encuestadas respondieron mediante nivel de ventas 80% (8 personas) y clientes nuevos 20% (2 personas) y gestión de cartera 0%

Interpretación

Se puede interpretar que las ventas se controlan partir de los resultados obtenidos dejando de lado factores importantes como los reportes de clientes y saldos por cobrar.

3) ¿PROMOTEX que tipo de proceso realiza en las ventas a crédito?

Tabla N° 10 Indicador: Proceso de crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Análisis - Seguimiento	3	30%
2	Revisión Scoring Crediticio	0	0%
3	Historial del Cliente	6	60%
4	Todos	0	0%
5	Ninguno	1	10%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

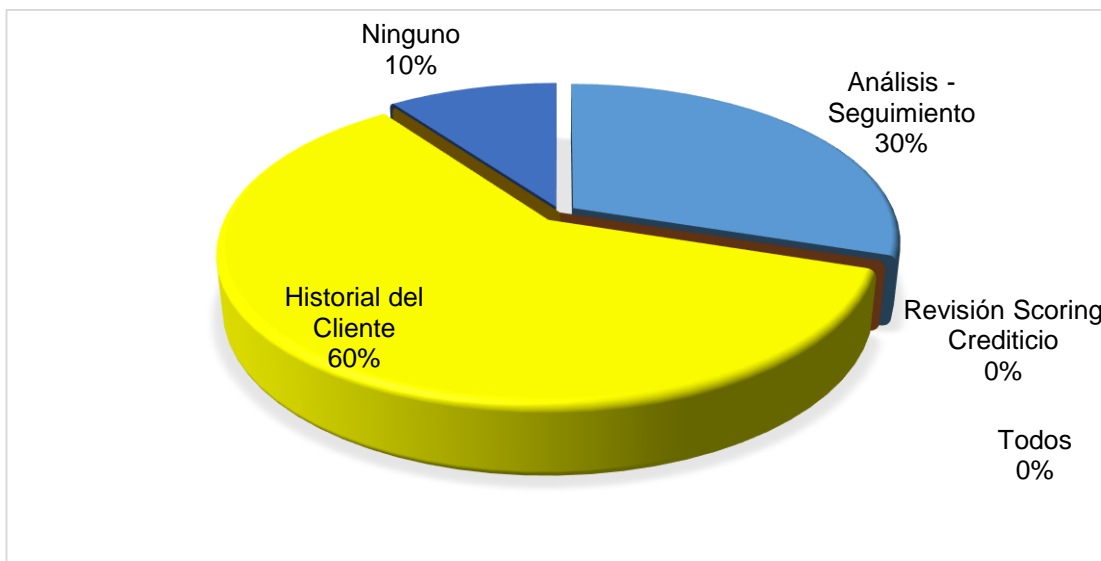


Gráfico 8 Proceso de crédito
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 8 respecto al indicador proceso de crédito respondieron historial del cliente 60% (6 personas), análisis y seguimiento 30% (3 personas) y ninguna 10% (1 persona)

Interpretación

El mayor porcentaje de personas consideran que se utiliza el Historial de Cliente en el proceso de crédito, sin tomar en consideración que el proceso de crédito exige un mayor control y seguimiento, y que cada cliente debe tener una ficha específica de información actualizada por el crédito otorgado.

4) ¿Qué actividad de control es utilizada para ventas a crédito y recuperación de cartera?

Tabla N° 11 Indicador: Actividad de control ventas y cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Manual de Crédito y Cobranzas	0	0%
2	Comité de Crédito y Cobranzas	0	0%
3	Indicadores	0	0%
4	COSO Ambiente/Actividades/Información	0	0%
5	Todas	0	0%
6	Ninguna	10	100%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015).

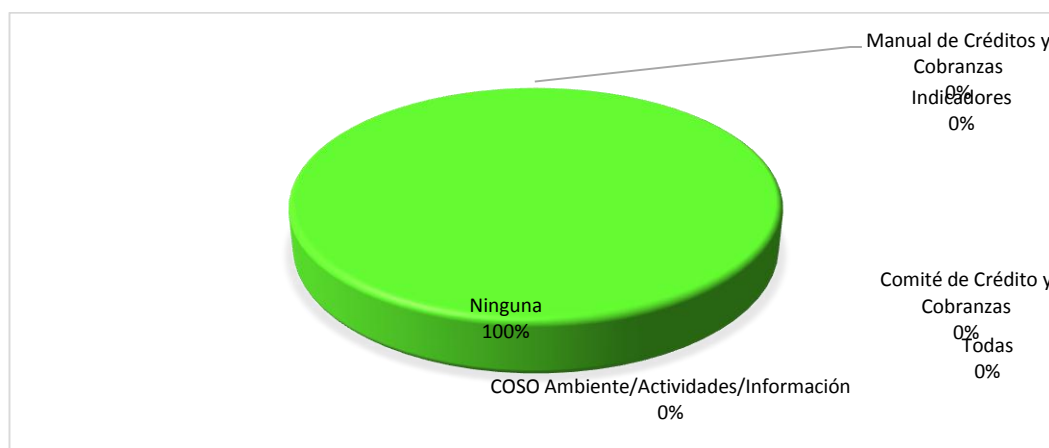


Gráfico N° 9 Actividad de control ventas y cartera

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 9 respecto al indicador actividad de control ventas y cartera que utilizan respondieron ninguna el 100% (10 personas).

Interpretación

En la empresa PROMOTEX no se realiza actividades específicas para controlar las ventas a crédito y la cartera, porque no se ha establecido políticas y principios para generar un ambiente de control que baje el nivel de riesgo.

5) ¿Qué garantías solicita para ventas a crédito?

Tabla N° 12 Indicador Garantías crédito por ventas

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Pagarés	2	25%
2	Letras de cambio	6	60%
3	Solicitud crédito firmado	2	25%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

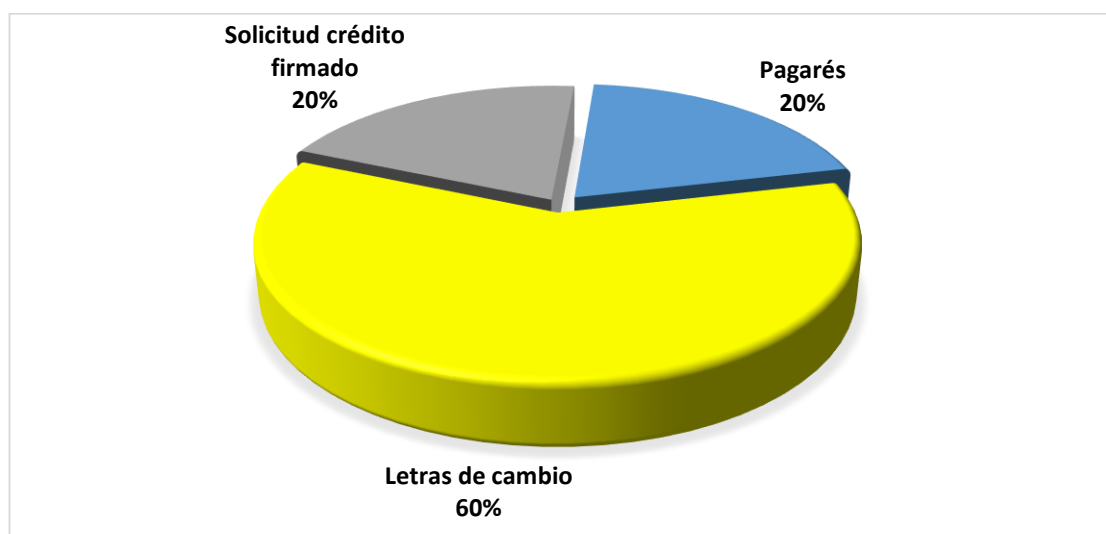


Gráfico N° 10 Garantías crédito por ventas.
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015).

Análisis

Representado en el gráfico No 10 respecto al indicador garantías crédito por ventas respondieron: letras de cambio 60% (6 personas); pagarés 25% (2 personas) y solicitud de crédito firmado 25% (2 personas)

Interpretación

El mayor porcentaje de garantías se basan en letras de cambio, seguido de Solicitud de Crédito y Pagarés documentos, por lo que no se da un adecuado proceso de crédito lo que aumenta el riesgo de cartera.

6) ¿Existe políticas de crédito en el departamento de ventas y cobranzas?

Tabla N° 13 Indicador Políticas de crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	SI	2	20%
2	NO	8	80%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015).

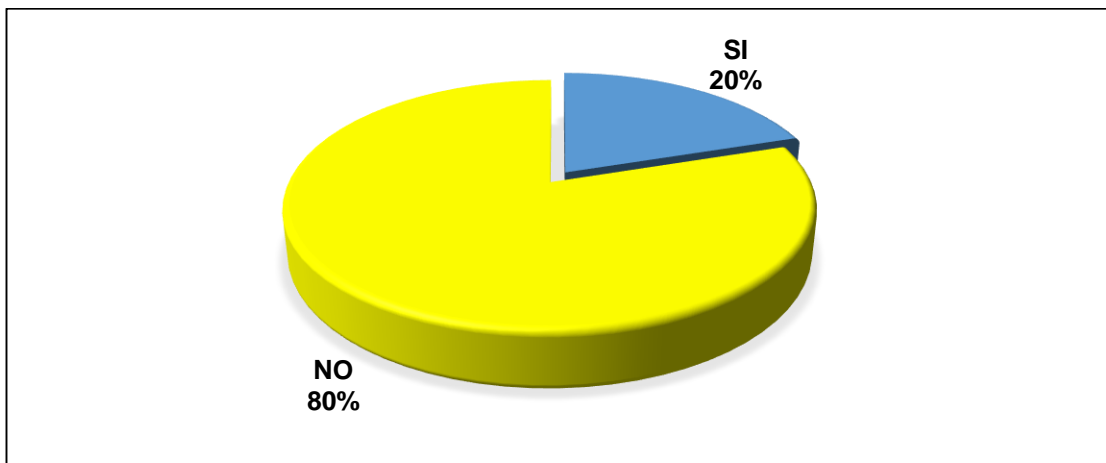


Gráfico N° 11 Políticas de crédito

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 11 respecto a políticas de crédito respondieron no 80% (8 personas) y sí 20% (2 personas).

Interpretación

Existen opiniones opuestas referentes a las políticas de crédito ya que se consideran que estas son tácitas a la gestión que realiza la empresa y no se ha valorado la importancia de que estén argumentadas por escrito.

7) ¿Qué condiciones de pago utiliza para recuperar la cartera?

Tabla N° 14 Indicador Recuperación de cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Abonos	1	10%
2	Cheques Posfechados	5	50%
3	Efectivo	4	40%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015).

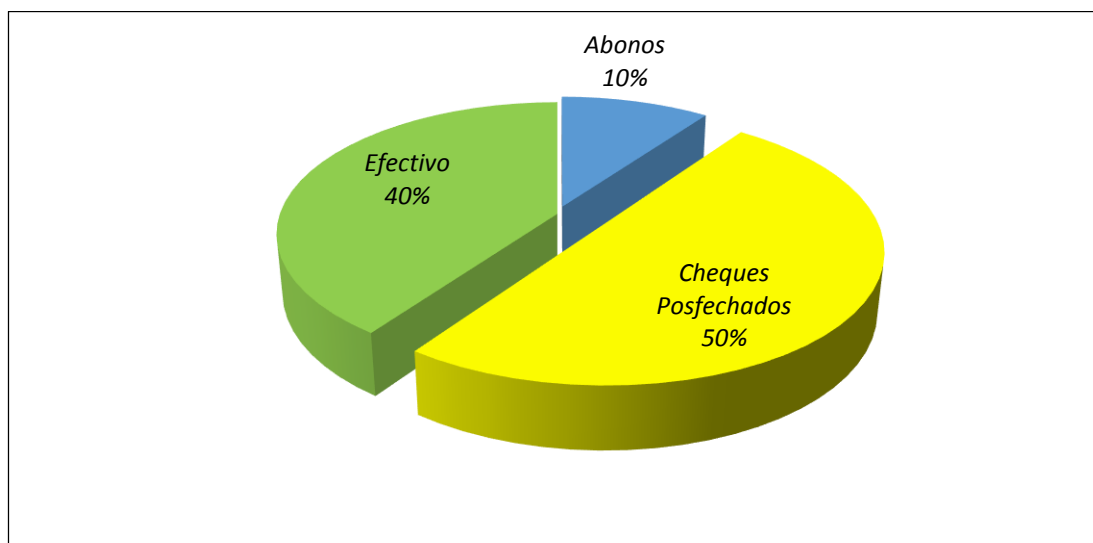


Gráfico N° 12 Recuperación de cartera

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 12 respecto al indicador recuperación de cartera, respondieron cheques posfechados 50%; efectivo 40% y abonos 10%

Interpretación

Se puede interpretar que se utiliza la modalidad de cobranza por cheques posfechados y en un bajo porcentaje dinero en efectivo lo podría afectar a la liquidez para el cumplimiento de pagos internos que la empresa tenga que realizar.

8) ¿En base a que planea la gestión de cartera?

Tabla N° 15 Indicador gestión de cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Análisis de cartera de clientes	8	80%
2	Segmentación de clientes	0	0%
3	Prioridades de cartera	2	20%
4	Indicadores de desempeño	0	0%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

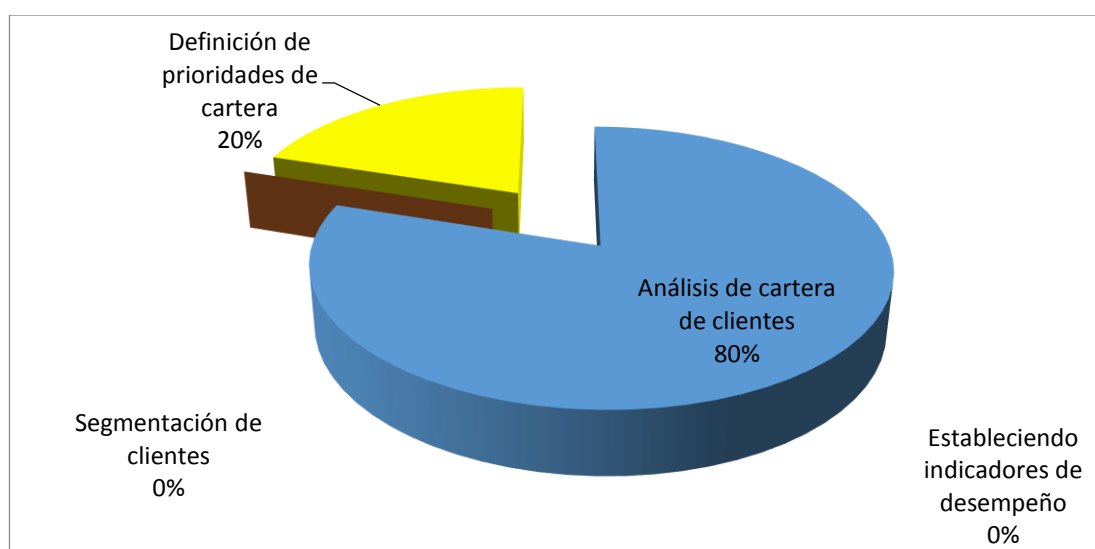


Gráfico N° 13 Gestión de cartera.

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015).

Análisis

Representado en el gráfico No 13 respecto al indicador gestión de cartera respondieron: análisis de cartera 80% (8 personas) y prioridades de cartera 20% (2 personas).

Interpretación

En la empresa PROMOTEX no se realiza una planificación previa para la recuperación de cartera, a partir de la segmentación de clientes que indiquen el tipo de cobranza que se deba ejecutar.

9) ¿Qué instrumentos utiliza para cobrar a sus clientes?

Tabla N° 16 Indicador Instrumentos de cobro

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Llamadas telefónicas	7	70%
2	Visitas personales	1	10%
3	Acción Legal	1	10%
4	Gestión de Cobranzas	1	10%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

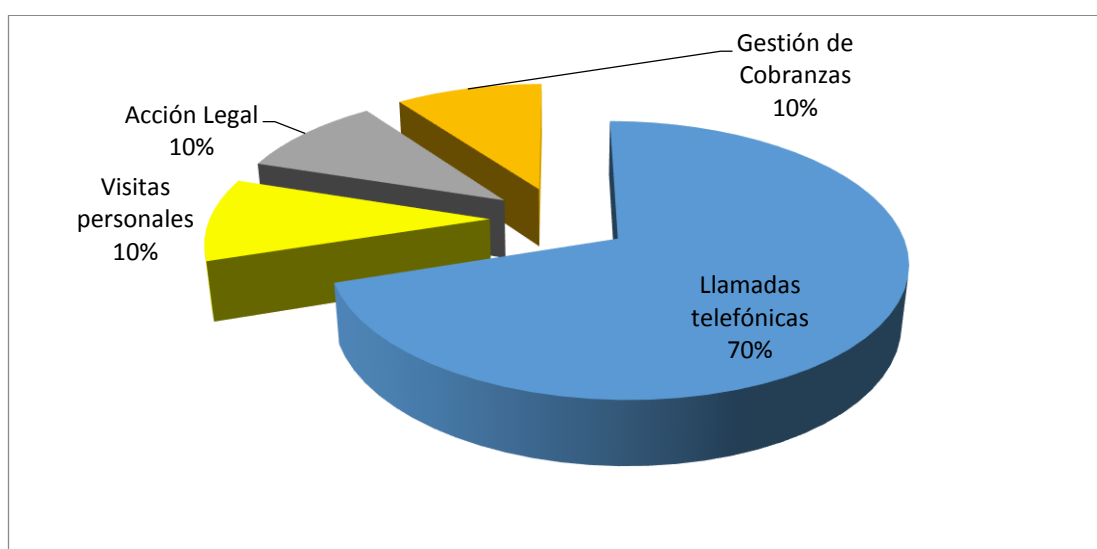


Gráfico N° 14 Instrumentos de cobro.

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

La representación gráfica No 14 respecto al indicador instrumentos de cobro respondieron: llamadas telefónicas 70% (7 personas); visitas personales 10% (1 persona); acción legal 10% (1 persona) y gestión de cobranzas 10% (1 persona)

Interpretación

Se puede interpretar que mayoritariamente se utiliza llamadas telefónicas como principal instrumento de cobranza, menoscabando eficacia en la gestión para tener un cobro efectivo.

10) ¿Cree que el proceso de crédito incide directamente en la liquidez de la empresa?

Tabla N° 17 Indicador Nivel incidencia proceso de crédito – liquidez

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Siempre	4	40%
2	Casi Siempre	2	20%
3	Ocasionalmente	4	40%
4	Nunca	0	0%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

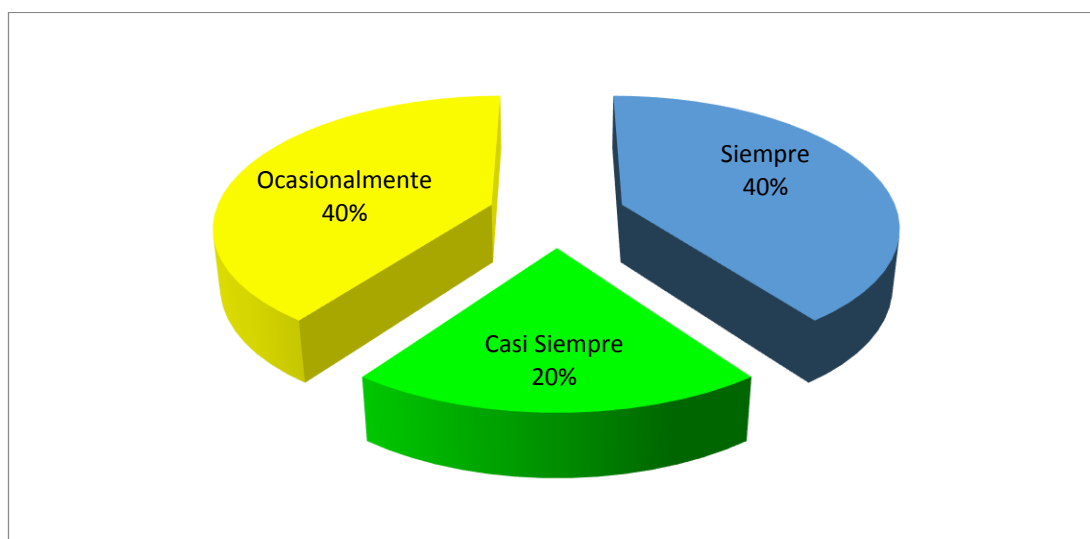


Gráfico N° 15 Nivel incidencia proceso de crédito – liquidez

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 15 respecto al indicador Nivel incidencia proceso de crédito – liquidez respondieron; siempre 40% (4 personas); casi siempre 20% (2 personas) y ocasionalmente 40%

Interpretación

Se puede interpretar que la mayoría consideran que el proceso de crédito influye en la liquidez, porque las cobranzas mantienen retrasos por lo que algunos pagos a corto plazo se pueden ver afectados.

11) ¿Cree usted que la liquidez de la empresa depende de?

Tabla N° 18 Indicador Factores para la liquidez

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Aumento de las ventas	2	20%
2	Disminución de la cartera vencida	3	30%
3	Desconozco	5	50%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

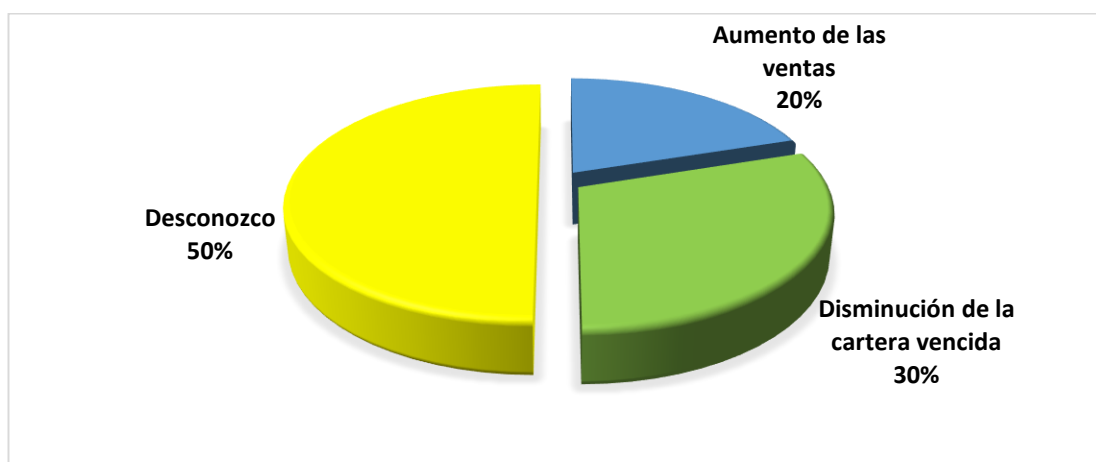


Gráfico N° 16 Factores para la liquidez

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 16 respecto al indicador factores de liquidez respondieron: desconozco 50% (5 personas), disminución de cartera vencida 30% (3 personas) y aumento de las ventas 20% (2 personas)

Interpretación

Se puede interpretar que la mayor parte desconocen de qué factores depende la liquidez de la empresa, generado por un alto índice de incobrabilidad de la cartera, además por las distintas deficiencias operativas que se producen en las ventas a crédito y recuperación de cartera.

12) ¿Qué aspectos debe mejorar respecto a las condiciones de crédito y cobranza para disminuir el periodo promedio de cobro?

Tabla N° 19 Indicador Ventas y cobranzas

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA	%
1	Capacitación	1	9%
2	Descripción de procesos y procedimientos	4	36%
3	Control para la ejecución de procesos	4	46%
4	Políticas de Ventas y Cobros	1	9%
N		10	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

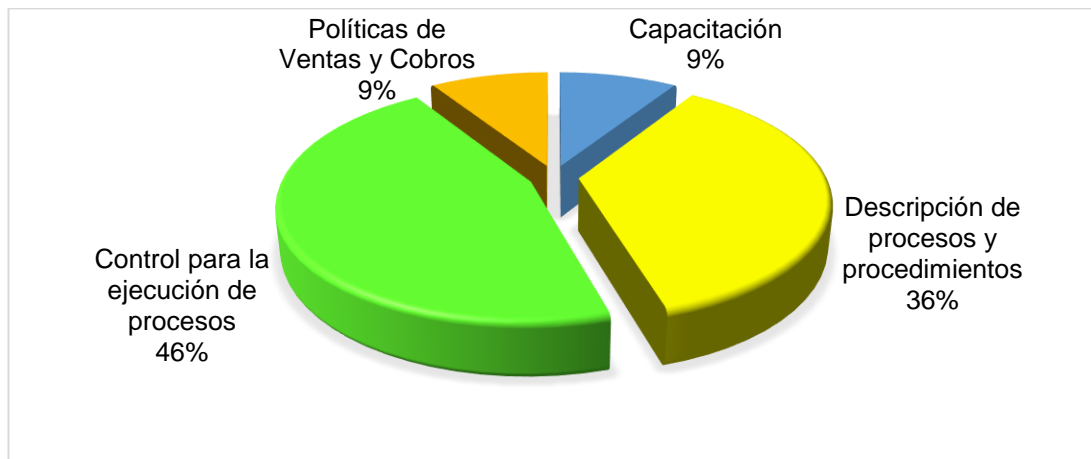


Gráfico N° 17 Ventas y cobranzas

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Representado en el gráfico No 17 respecto al indicador ventas y cobranzas respondieron control para la ejecución de procesos 46% (5 personas), descripción de procesos y procedimientos 36% (4 personas), capacitación 9% (1 persona), políticas de ventas y cobros 9% (1 persona)

Interpretación

Establece como principal elemento de mejora que se debe ejecutar la descripción de procesos y procedimientos, seguido del respectivo control por lo que es importante establecer un plan que incluya estos factores

4.1.3 Análisis de las ventas de crédito de la empresa PROMOTEX.

Tabla N° 20 Situación actual: estado de resultados

PROMOTEX	
ESTADO DE RESULTADOS	
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DEL 2014	
VENTAS	\$ 250.706,18
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	\$ 189.854,68
(=) UTILIDAD EN VENTAS	\$ 60.851,50
(-) GASTOS OPERACIONALES	\$ 27.882,61
GASTOS DE VENTA	\$ 9.902,34
Gasto Alimentación	\$ 53,13
Gasto Viáticos y Subsistencias	\$ 2.344,34
Gasto Combustible	\$ 605,60
Gasto Transporte y Encomiendas	\$ 492,10
Gasto Comisiones Vendedores	\$ 5.101,71
Gasto Publicidad y Propaganda	\$ 34,50
Gasto Moldería	\$ 905,01
Gasto Mantenimiento Jardín	\$ 365,95
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 17.660,31
Agasajos y Aguinaldos	\$ 381,59
Sueldos	\$ 8.050,00
Refrigerio	\$ 151,28
Seguro	\$ 2.654,04
Útiles de Oficina	\$ 49,05
Instalaciones y adecuaciones	\$ 911,36
Servicios Prestados	\$ 2.761,24
Registro y Autorizaciones	\$ 11,50
Impuestos	\$ 1.578,93
Matriculación	\$ 742,42
Impresión	\$ 179,87
Otros Gastos	\$ 157,74
Multas e Intereses	\$ 31,29
GASTOS FINANCIEROS	\$ 319,97
Gasto Servicio Bancarios	\$ 319,97
(=) UTILIDAD PERIODO	\$ 32.968,89

Ing. Diana Torres
CONTADORA-PROMOTEX

Sra. Cecilia Molina
GERENTE-PROMOTEX

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

ANALISIS DE LAS VENTAS Y CARTERA

Tabla N° 21 Ventas 2014

	VENTAS NETAS	VENTAS A CRÉDITO
ENERO	\$ 19.945,00	\$ 16.780,00
FEBRERO	\$ 14.515,00	\$ 6.985,00
MARZO	\$ 21.078,00	\$ 14.500,00
ABRIL	\$ 22.345,00	\$ 12.900,00
MAYO	\$ 19.480,00	\$ 18.765,00
JUNIO	\$ 16.780,00	\$ 12.345,00
JULIO	\$ 19.546,00	\$ 16.890,00
AGOSTO	\$ 21.560,00	\$ 13.256,00
SEPTIEMBRE	\$ 20.537,18	\$ 18.645,00
OCTUBRE	\$ 23.460,00	\$ 21.876,00
NOVIEMBRE	\$ 22.490,00	\$ 19.345,00
DICIEMBRE	\$ 28.970,00	\$ 24.562,00
TOTAL	\$ 250.706,18	\$ 196.849,00

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

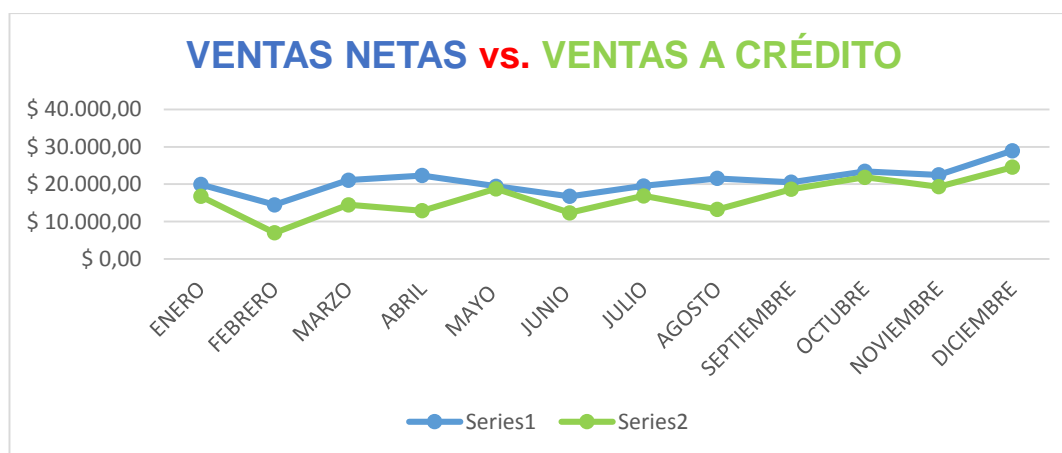


Gráfico N° 18 Diferenciación ventas netas vs. ventas a crédito

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis

Se puede establecer que existe un alto rango de ventas que se entregan a crédito, por lo que la empresa debe mejorar indiscutiblemente sus procesos de tal manera que no se vea afectada en su rendimiento económico.

ANÁLISIS DE VENTAS A CRÉDITO SEGUNDO SEMESTRE

Tabla N° 22 Análisis de ventas a crédito

MESES	VENTAS A CRÉDITO	PORCENTAJE
JULIO	\$ 16.890,00	15%
AGOSTO	\$ 13.256,00	12%
SEPTIEMBRE	\$ 18.645,00	16%
OCTUBRE	\$ 21.876,00	19%
NOVIEMBRE	\$ 19.345,00	17%
DICIEMBRE	\$ 24.562,00	21%
TOTAL	\$ 114.574,00	100%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

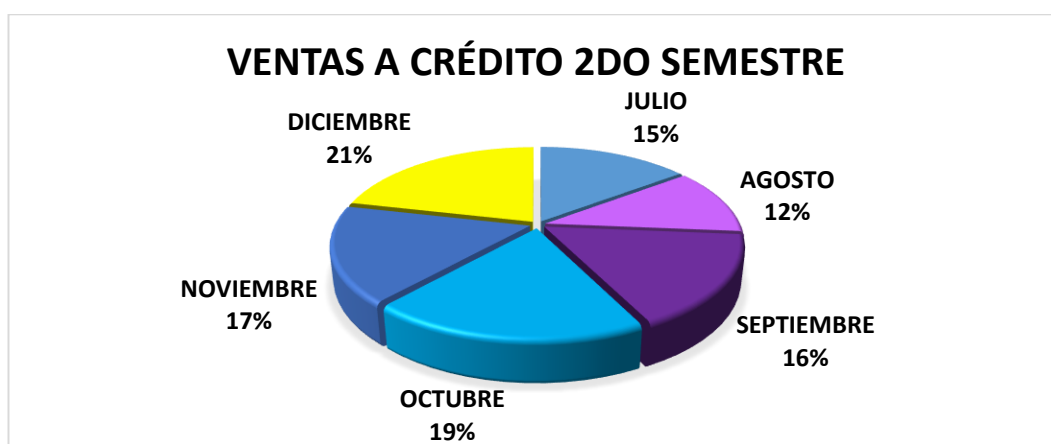


Gráfico N° 19 Análisis de ventas a crédito 2do. Semestre

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Media

$$\bar{x} = \frac{\text{ventas}}{6}$$

$$\bar{x} = \frac{114574}{6}$$

$$\bar{x} = 19095,66$$

Desviación media

$$D_{\bar{x}} = \frac{\text{mes 1} - \bar{x} + \text{mes 2} - \bar{x} + \text{mes n} \dots - \bar{x}}{n}$$

$$D_{\bar{x}} = \frac{(-2205,66) + (-5839,66) + (-450,66) + (2780,34) + (249,34) + (5466,34)}{6}$$

$$D_{\bar{x}} = \frac{45,04}{6}$$

$$D_{\bar{x}} = 7,505$$

Varianza

$$\sigma^2 = \frac{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_n^2}{n} - \bar{x}^2 =$$

$$\sigma^2 = \frac{(16890)^2 + (13256)^2 + (18645)^2 + (21876)^2 + (19346)^2 + (24562)^2}{6} - 19095,66$$

$$\sigma^2 = 358,3$$

Desviación estándar

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

$$\sigma = \sqrt{128378,89}$$

$$\sigma = 358,3$$

La **desviación estándar**, es el conjunto de datos, medida de dispersión que indica cuanto puede alejarse los valores respecto a la media. Cuando tiene un **valor positivo o cero**, las puntuaciones son iguales. Indica las probabilidades de que un evento ocurra. Para el caso de las ventas a crédito del segundo semestre del 2014, tomados como los meses más representativos; se muestra las probabilidades de que éstas aumenten o disminuyan, la probabilidad en la que las ventas pueden cambiar.

- Es decir se da una volatilidad mensual de 358, ya que los datos son mensuales.

Coefficiente de variación

$$C.V = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100$$

$$C.V = \frac{358,3}{19095,66} \times 100$$

$$C.V = 0,82142 \times 100$$

$$C.V = 1,876$$

$$C.V = 2\%$$

El Coeficiente de variación (CV) se expresa en términos para el grado de variabilidad de la desviación estándar; típicamente es menor que uno y ocho,

Es decir de acuerdo al análisis realizado la empresa, tiene el 2% de la variabilidad de las ventas en el segundo semestre del 2014, con lo que los datos son homogéneos por lo que existe una baja varianza en las ventas a crédito.

CARTERA DE CLIENTES POR COBRAR

Tabla N° 23 Cartera de clientes por cobrar

No	CLIENTE/PERSONA NATURAL - JURÍDICA	CARTERA	RECUPERADO	PORCENTAJE RECUPERADO
1	AZOGUEZ	\$ 3.456,00	\$ 1.150,00	2%
2	CHONE	\$ 8.765,00	\$ 3.290,00	6%
3	CUENCA	\$ 14.678,00	\$ 8.567,00	16%
4	ESMERALDAS	\$ 4.567,00	\$ 1.345,00	2%
5	GUAYAQUIL	\$ 20.890,00	\$ 9.865,00	18%
6	HUAQUI LLAS	\$ 5.490,00	\$ 2.134,00	4%
7	LATACUNGA	\$ 5.678,00	\$ 1.056,00	2%
8	LOJA	\$ 2.457,00	\$ 890,00	2%
9	MACAS	\$ 9.087,00	\$ 5.678,00	11%
10	MACHALA	\$ 11.025,00	\$ 4.587,00	9%
11	QUITO	\$ 18.605,00	\$ 9.012,00	17%
12	SANTO DOMINGO	\$ 9.876,00	\$ 5.679,00	11%
	TOTAL	\$ 114.574,00	\$ 53.253,00	32%

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

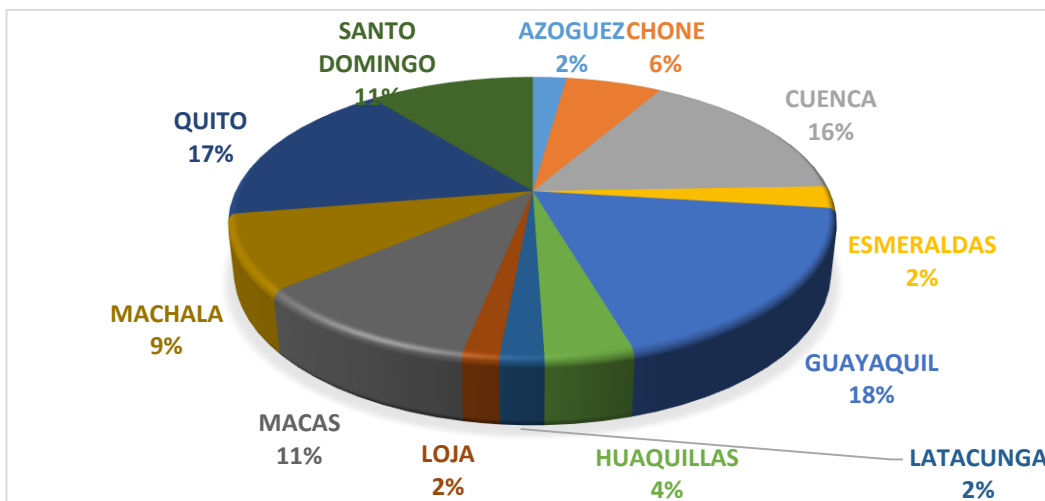


Gráfico N° 20 Cartera de clientes por cobrar
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

La cartera por clientes tiene un 32% de haber sido recuperada por lo que el capital de trabajo se está administrando de manera ineficiente, para lo cual debería implementar mayores estrategias de cobranza.

Resumen cuentas por cobrar

Tabla N° 24 Resumen de cuentas por cobrar

CUENTAS POR COBRAR	CUENTAS
RECUPERADO	\$ 53.253,00
POR RECUPERAR	
VENCIDO A 30 DÍAS	\$ 17.660,00
VENCIDO A 45 DIAS	\$ 13.549,00
VENCIDO A 60 DÍAS	\$ 6.534,00
VENCIDO A 90 DÍAS	\$ 8.794,00
VENCIDO A 120 DIAS	\$ 7.992,00
VENCIDO A 150 DÍAS	\$ 6.792,00
TOTAL	\$ 61.321,00
CARTERA	\$ 114574,00

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

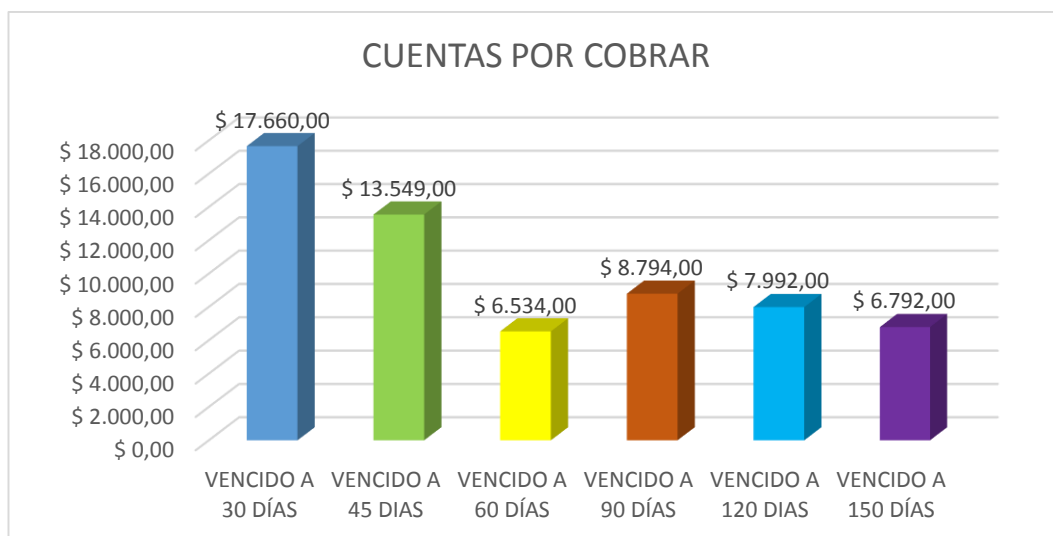


Gráfico N° 21 Resumen cuentas por cobrar
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

El vencimiento con mayor significancia es el de 30 días, lo implica que la empresa PROMOTEX, está inmovilizando una parte importante de sus recursos por este lapso de tiempo, y ya que la empresa no cobra intereses la venta a crédito representa que existe cero Rentabilidad.

Por cuanto debería implementar un rango de intereses por mora, como parte de la gestión de cobranza

TABLA COMPARATIVA POR CLIENTES vs. DÍAS VENCIMIENTO

Tabla N° 25 Cartera vencida por tipo de cliente

CARTERA VENCIDA POR TIPO DE EMPRESAS	0-30 DIAS	31 - 45 DIAS	60 - 90 DIAS	120-150 DIAS	TOTAL
DISTRIBUIDORAS	5331		6.534,00		CUENTAS POR COBRAR
COMERCIALIZADORAS	4341	6325	8.794,00	\$ 7.992,00	
MAYORISTAS	5643	7224		\$ 6.792,00	
PERSONAS NATURALES	2345				
TOTAL	17660	13549	15.328,00	\$ 14.784,00	

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

COMPARATIVO POR CLIENTES DE 0 A 30 DÍAS

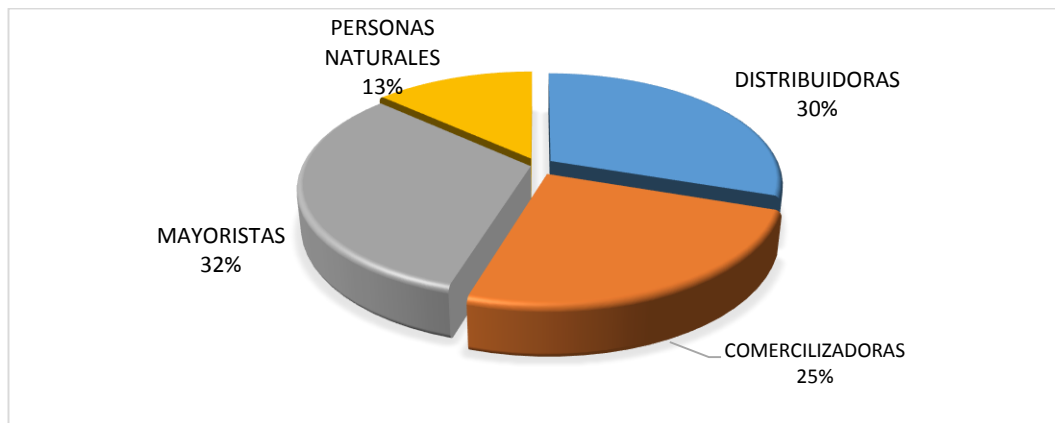


Gráfico N° 22 Tipos de clientes - valores vencidos de 0 a 30 días
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis e interpretación:

De acuerdo al análisis comparativo de los tipos de clientes tiene el más alto porcentaje mayoristas con el 32%, seguida de distribuidoras 30%, comercializadoras 25%, personas naturales 13%.

Se puede interpretar que el más alto porcentaje de cartera vencida en un rango de 30 días son los mayoristas con el monto económico más alto por recuperar, por cuanto no se ha revisado el procedimiento de crédito para estas empresas.

CLIENTES VENCIMIENTO A 45 DÍAS

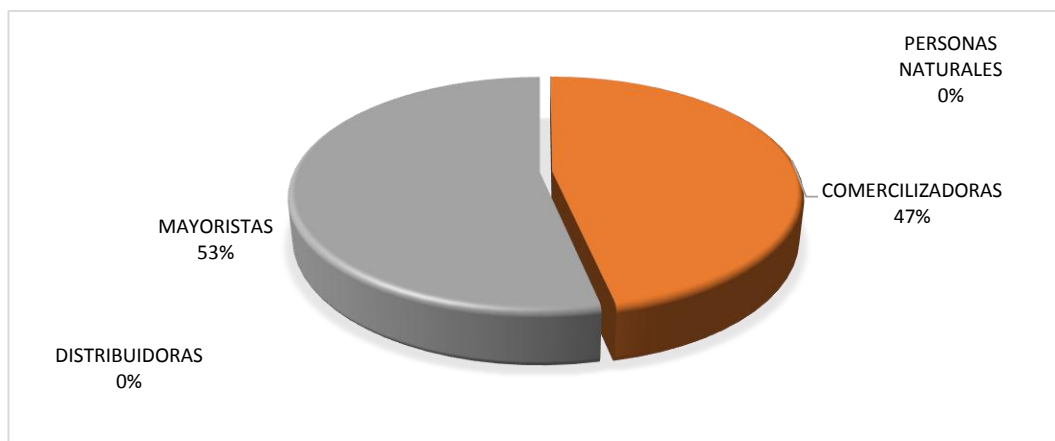


Gráfico N° 23 Tipos de clientes - vencimiento a 45 días
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis e interpretación:

De acuerdo al análisis comparativo de los tipos de clientes en el rango de vencimiento de 45 días tienen el porcentaje más alto las comercializadoras con un 47% seguido de los mayoristas con el 53%. No existen valores para personas naturales y distribuidoras.

Se puede interpretar que los mayoristas tienen el mayor porcentaje de vencimiento a 45 días, porque dependen del nivel de competencia que exista en el mercado.

CLIENTES VENCIMIENTO A 60 y 90 DÍAS

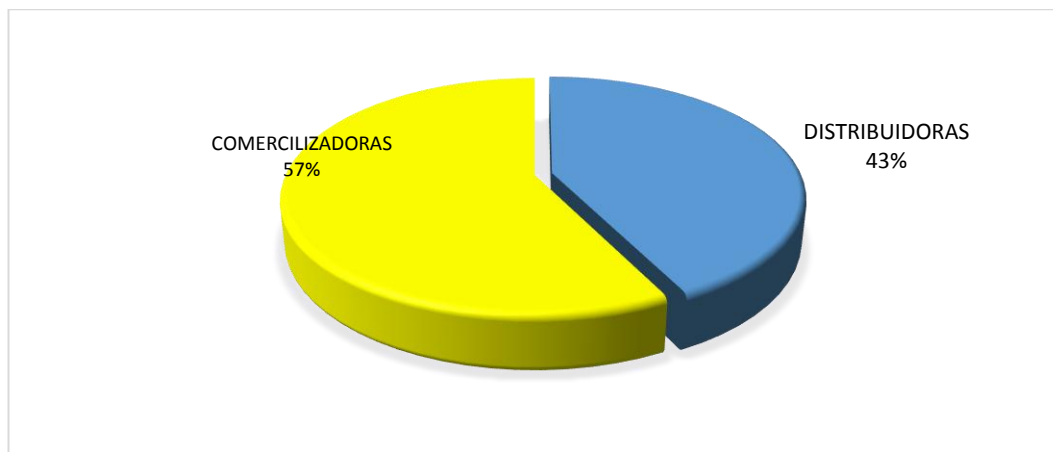


Gráfico N° 24 Tipos de clientes - valores vencidos a 60 días y 90 días
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis e Interpretación:

De acuerdo al análisis comparativo de los tipos de clientes en el rango de vencimiento de 60 días tienen el porcentaje más alto las comercializadoras con un 57% seguido de distribuidoras 43%. No existen valores para mayoristas y personas naturales.

Se puede interpretar que las comercializadoras por su capacidad de ventas tienen la mayor ventaja para colocar el stock en el mercado, ya que aumenta el valor lugar ya que lo coloca a disposición del cliente el producto.

CLIENTES VENCIMIENTO DE 120 Y 150 DÍAS

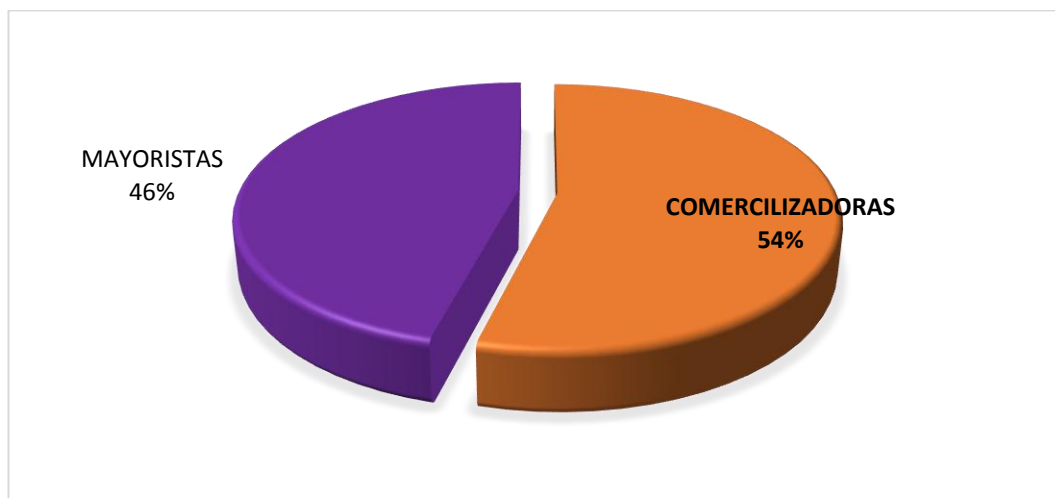


Gráfico N° 25 Valores vencidos 120 y 150 días

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis e Interpretación:

De acuerdo al análisis comparativo de los tipos de clientes en el rango de vencimiento de 120 y 150 días las comercializadoras tienen un 54% y mayoristas 46%.

Las organizaciones mayoristas y distribuidoras son las que mayor rango de cartera vencida están manteniendo con valores que pueden perjudicar la liquidez de la empresa, por lo que es necesario establecer diferenciación de políticas de acuerdo al tipo de empresa.

También se puede determinar que las personas naturales, en un rango de 1 de cada 8 personas están manteniendo una mora en cartera, demostrando que a corto plazo los pagos de la empresa PROMOTEX Se pueden ver afectados por falta de liquidez y las ventas que se realizan al contado pueden causar desventajas económicas.

TIPOS DE COBRANZAS REALIZADAS - SEGUNDO SEMESTRE

Tabla N° 26 Cartera vencida

MES	FACTURADO	CHEQUES		EFECTIVO
		POSFECHADOS	PROTESTADOS	
JULIO	\$ 16.890,00	\$ 6.543,00	\$ 3.245,00	\$ 8.704,00
AGOSTO	\$ 13.256,00	\$ 6.725,00	\$ 5.432,00	\$ 6.594,00
SEPTIEMBRE	\$ 18.645,00	\$ 7.654,00	\$ 4.532,00	\$ 5.697,00
OCTUBRE	\$ 21.876,00	\$ 7.865,00	\$ 4.567,00	\$ 6.547,00
NOVIEMBRE	\$ 19.345,00	\$ 8.765,00	\$ 4.321,00	\$ 5.432,00
DICIEMBRE	\$ 24.562,00	\$ 8.976,00	\$ 5.432,00	\$ 7.543,00
TOTAL	\$ 114.574,00	\$ 46.528,00	\$ 27.529,00	\$ 40.517,00

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

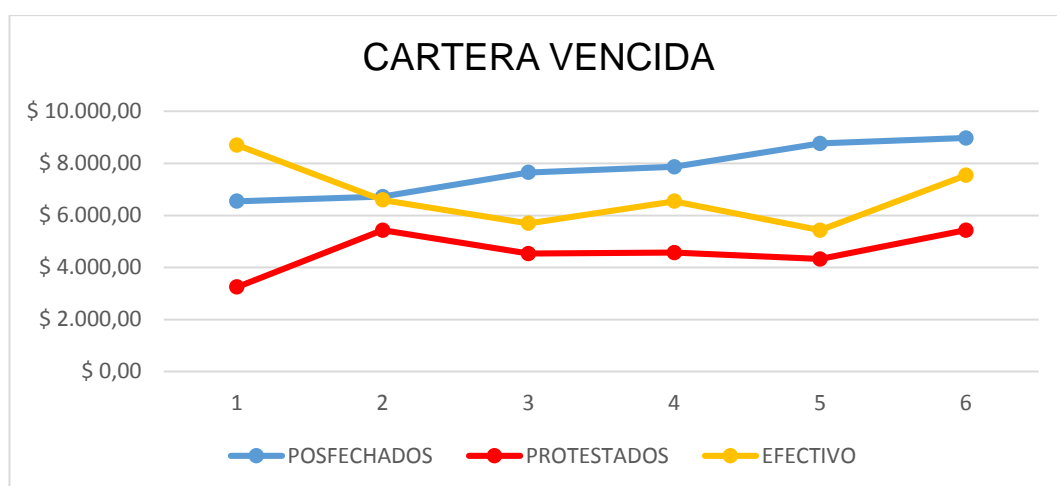


Gráfico N° 26 Cartera vencida

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis comparativo de los cobros efectivos realizados

El rango de cheques protestados, que carece de fondos para pagar íntegramente el valor emitido, en el mes de julio representó una pérdida elevada que no se ha cuantificado en la empresa por cuanto no maneja este tipo de reportes y no existe políticas para este tipo de documentación.

Desviación estándar cheques protestados

Media

$$\bar{x} = \frac{\text{protestadas}}{6}$$

$$\bar{x} = \frac{27529}{6}$$

$$\bar{x} = 4588,16$$

Desviación media

$$D_{\bar{x}} = \frac{\text{mes 1} - x + \text{mes 2} - x + \text{mes n} \dots - \bar{x}}{n}$$

$$D_{\bar{x}} = \frac{-1343,16 + 843,84 + (-56,16) + (-21,16) + (-267,16) + (-843,84)}{6}$$

$$D_{\bar{x}} = \frac{1687,48}{6}$$

$$D_{\bar{x}} = 281,24$$

Varianza

$$\sigma^2 = \frac{x_1^2 + x_2^2 + x_n^2}{n} - \bar{x} =$$

$$\sigma^2 = \frac{(3245)^2 + (1784)^2 + (4532)^2 + (4567)^2 + (1234)^2 + (1098)^2}{6} - 2743,33$$

$$\sigma^2 = \frac{10530,02 + 3182,65 + 20539,02 + 20857,48 + 1522,75 + 1205,60}{6} - 2743,33$$

$$\sigma^2 = 6896,25$$

Desviación Estándar

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

$$\sigma = \sqrt{6896,25}$$

$$\sigma = 83,04$$

La **desviación estándar** será siempre un **valor positivo o cero**, en el caso de que las puntuaciones sean iguales y en este caso demuestra la probabilidad.

Coeficiente de variación

$$C.V = \frac{\sigma}{\bar{X}} \times 100$$

$$C.V = \frac{83,0436}{2743.33} \times 100$$

$$C.V = 0,030 \times 100$$

$$C.V = 3\%$$

Conclusión:

Es decir de acuerdo al análisis realizado la empresa respecto a los cheques posfechados tiene el 3% de la variabilidad de la cartera improductiva.

COMPARATIVO VALORES RECUPERADO

Tabla N° 27 Comparativo valores recuperados

CUENTAS	VALORES
SALDO CUENTAS POR COBRAR	\$61321
RECUPERADO	\$53253
TOTAL	\$114 574

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

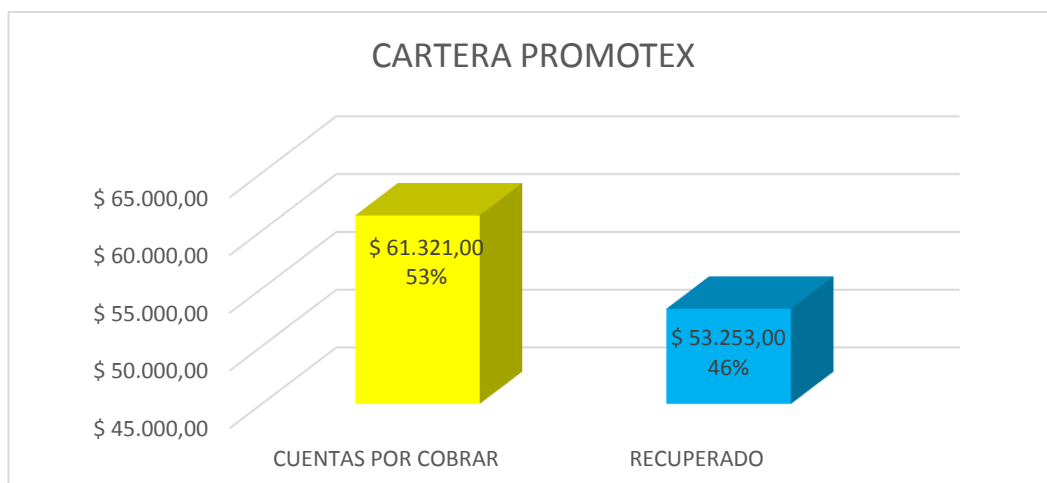


Gráfico N° 27 Cartera PROMOTEX
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis e Interpretación:

Los valores recuperados están en un 46% al mes de diciembre por lo que el Estado de Resultados no indica la situación financiera real de la empresa por lo que su Liquidez pudiese verse afectada en el próximo año y a largo plazo verse afectada la rentabilidad puesto que las utilidades registradas podrían convertirse en pérdidas económicas.

La cartera es una cuenta que por lo general no genera rentabilidad alguna. La mercadería se entrega a los clientes a crédito sin cobro por la financiación, por tanto entre mayor sea la cartera, mayor serán los recursos inmovilizados que no contribuyen a generar renta, por lo que es sumamente importante para PROMOTEX generar una buena gestión de cartera.

4.1.4 Análisis financiero - balance general

Tabla N° 28 Balance general

PROMOTEX			
BALANCE GENERAL			
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DEL 2015			
ACTIVO		PASIVOS	
<u>DISPONIBLE</u>		<u>CORTO PLAZO</u>	
BANCOS	\$ 25.000,00	Proveedores	\$ 7.000,00
EXIGIBLE		Cheques documentados	\$ 51.640,64
CUENTAS POR COBRAR	\$ 82053,00	Préstamo Bancario	\$ 20.000,00
PRESTAMOS EMPLEADOS	\$ 1.100,00	Aseguradora del Sur	\$ 270,84
REALIZABLE	\$ 72.751,94	Visa Pichincha	\$ 1.807,00
Materia Prima	\$ 21.280,34	LARGO PLAZO	\$ 4.685,85
Producción en Proceso	\$ 10.795,88	Diners	\$ 4.685,85
Producto Terminado	\$ 40.675,72		
FIJOS	\$ 18.400,00	TOTAL PASIVO	\$ 85.404,33
Equipos de computación	\$ 700,00		
Dep. Equipo de computo	-\$ 300,00	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	\$ 2.800,00	CAPITAL SOCIAL	\$ 73.878,72
Dep. Muebles y Enseres	-\$ 600,00		
Maquinaria	\$ 17.000,00	RESULTADOS DEL PERIODO	\$ 32.968,89
Dep . Maquinaria	-\$ 1.800,00	UTILIDAD Y/O PERDIDA	
Vehiculos	\$ 1.600,00	Utilidad del Ejercicio	\$ 32.968,89
Dep Vehiculos	-\$ 1.000,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 192.251,94	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 192.251,94
	Ing. Diana Torres		Sra. Cecilia Molina
	CONTADORA-PROMOTEX		GERENTE-PROMOTEX

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Fuente: Departamento de contabilidad - PROMOTEX

Análisis horizontal balance general

Tabla N° 29 Análisis Horizontal

	2014	2015	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
ACTIVO DISPONIBLE	18765,00	25000,00	6235,00	33,23
Caja	18765,00	25000,00	6235,00	33,23
EXIGIBLE				
CUENTAS Y DOC.POR COBRAR	52345,00	61321,00	8976,00	17,15
Documentos por cobrar	52345,00	61321,00	8976,00	17,15
REALIZABLE				
INVENTARIO	35467,00	40265,00	4798,00	13,53
Mercadería				
PAGOS ANTICIPADOS	432,00	546,00	114,00	26,39
Crédito Tributario IVA Pagado	2342,65	3245,00	902,35	38,52
Crédito Trib. Ret.Fte.Impto Renta	123,84	178,33	54,49	44,00
ACTIVO NO CORRIENTE				
ACTIVO FIJO				
DEPRECIABLE	45656,00	52500,00	6844,00	14,99036271
Maquinaria y Equipo	17656,00	20500,00	2844,00	16,1078387
Vehículo	14000,00	16000,00	2000,00	14,29
DEPRECIABLE ACUMULADA	8500,01	10236,00	1735,99	20,42
D.A Maquinaria y Equipo	1700,00	2001,00	301,00	17,71
D.A Vehículo	1400,00	1600,00	200,00	14,29
TOTAL ACTIVO	144164,99	169396,00	25231,01	17,50
PASIVO				
CORTO PLAZO				
CUENTAS Y DOC.POR PAGAR	11234,00	14500,00	3266,00	29,07
Documentos por pagar	11234,00	14500,00	3266,00	29,07
PASIVO CORRIENTE LARGO PLAZO				
CUENTAS POR PAGAR	3897	4685,00	788,00	20,22
Obligaciones Bancarias	3897	4685,00	788,00	20,22
TOTAL PASIVO	15131,00	19185,00	4054,00	26,79
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital	73865	73987,00	122,00	0,17
RESULTADOS				
PERDIDAS Y GANANCIAS				
UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	-34743,28	4640,45	39383,73	-113,36
TOTAL PATRIMONIO	129033,99	150211,00	21177,01	16,41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	144164,99	169396,00	25231,01	17,50

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Tendencia de Crecimiento o Disminución del Activo

Tabla N° 30 Tendencia crecimiento – disminución activo

Descripción	Años		Variación	
	2013	2014	U.M	%
Total activo Corriente	106577,00	126586,00	20009,00	63,90
Total activo no Corriente	46088,00	53046,00	6958,00	41,38
Total Otros Activos	8500,01	10236,00	1735,99	20,42
Total Activo	144164,99	169396,00	25231,01	28,54

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

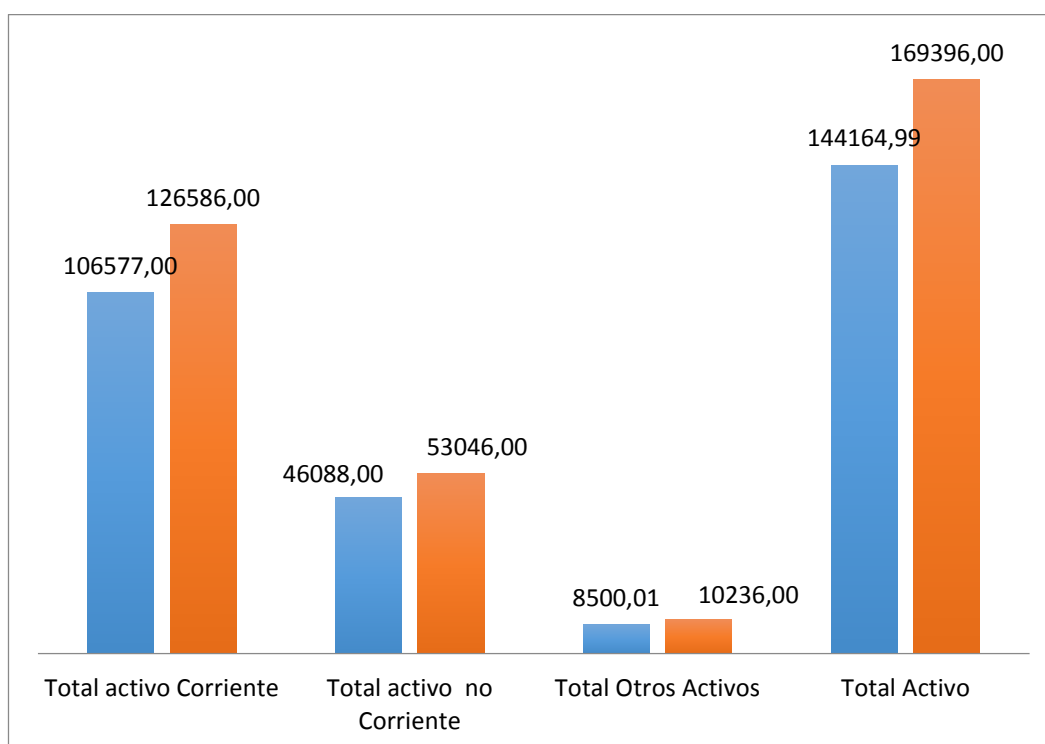


Gráfico N° 28 Crecimiento – disminución de activo

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Tendencia de crecimiento o disminución del pasivo

Tabla N° 31 Tendencia crecimiento o disminución del pasivo

Descripción	Años		Variación	
	2014	2015	U.M	%
Total Pasivo Corriente	15131,00	19185,00	4054,00	26,79
Total Patrimonio	129033,99	150211,00	21177,01	16,41
Total Pasivo y Patrimonio	144164,99	169396,00	25231,01	28,54

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

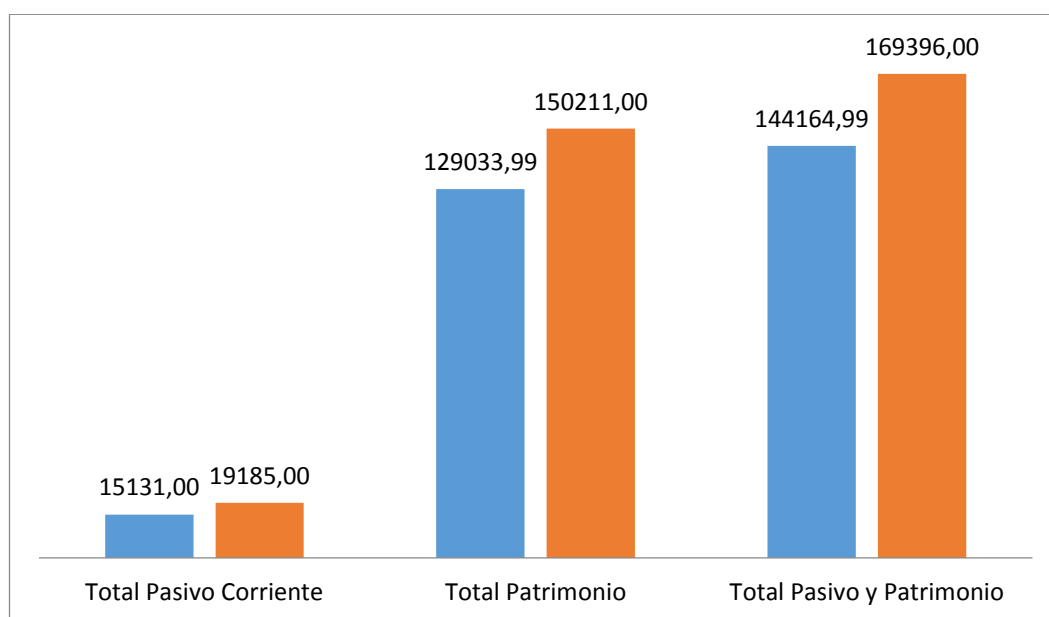


Gráfico N° 29 Crecimiento o disminución pasivo

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Análisis vertical - estado de resultados

Tabla N° 32 Análisis vertical

			VARIACION	VARIACION
	2013	2014	ABSOLUTA	RELATIVA
INGRESOS				
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS NETAS				
VENTAS	98765,00	114574	15809,00	16,01
ventas Gravadas	98765,00	114574	15809,00	16,01
COSTOS Y GASTOS				
COSTOS Y GASTOS				
COMPRAS NETAS	12435,00	18400	5965,00	47,97
Inventario Inicial	5800,00	6700	900,00	15,52
Compras	22345,00	32456	10111,00	45,25
Inv.Final MP	58890,00	68963,33	10073,33	17,11
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	86330,00	96174	9844,00	11,40
GASTOS				
GASTOS OPERACIONALES				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	56580,43	44859,72	-11720,71	-20,72
sueldos y salarios	38160,00	29320,1	-8839,90	-23,17
Aporte IESS	7822,80	6580	-1242,80	-15,89
Honorarios	800,00	700	-100,00	-12,50
Combustible	1593,20	1200,32	-392,88	-24,66
Mantenimiento y Reparacion	363,79	264,2	-99,59	-27,38
Suministros	66,07	55	-11,07	-16,75
servicios basicos	83,26	80,1	-3,16	-3,80
Depreciaciones	6800,00	6000	-800,00	-11,76
Otros Gastos	736,31	560	-176,31	-23,95
Otros Servicios	155,00	100	-55,00	-35,48
PERDIDA O GANANCIA DEL EJERCICIO	29749,57	51314,28	21564,71	72,49

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Fuente: PROMOTEX

Al determinar el nivel de crecimiento o decrecimiento de las cuentas de los estados financieros en el periodo 2014 – 2015. Por lo que el comportamiento de la empresa PROMOTEX ha sido regular. Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $((P2/P1)-1)*100$.

Por lo que en general los estados financieros tuvieron variaciones positivas para el periodo 2015 y con incrementos porcentuales de al menos el 47% en general, presentando valores negativos en los gastos administrativos.

La tendencia en los valores respecto al balance horizontal no responde a las metas de crecimiento que la empresa PROMOTEX debería enfocarse, ya que en términos de eficiencia y eficacia debería establecer planificaciones para mejorar su actividad comercial.

4.1.5 Análisis por indicadores de la liquidez de la empresa PROMOTEX

Razón corriente

La razón corriente tiene como objetivo verificar las posibilidades que tiene una empresa para cumplir con compromisos financieros a corto plazo.

Este indicador permite conocer cuántos activos corrientes tiene la empresa PROMOTEX, para cubrir o respaldar los pasivos exigidos a corto plazo

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

$$\text{Razón Corriente} = \frac{147728,72}{85403}$$

$$\text{Razón Corriente} = 1,72$$

La razón corriente en el año 2014 de la empresa PROMOTEX, es de 1,72 lo que indica que por cada dólar adeudado la organización tiene \$1,72 para cubrirlo, pagar o respaldar la deuda. Se conoce que entre mayor sea la resultante mayor solvencia y capacidad de pago se tendrá lo cual es la mejor garantía para los acreedores. Se puede concluir que es positivo el indicador sin embargo no demuestra un flujo de efectivo,

debido a que la empresa trabaja con ventas a crédito por lo que se debe alcanzar una rotación alta para generar un flujo de dinero constante.

Prueba ácida

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros de liquidez utilizada para determinar la disponibilidad de recursos para cubrir los pasivos a corto plazo. Esta razón excluye los inventarios tomando en consideración la cartera, el efectivo e inversiones significativas.

$$Prueba \acute{A}cida = \frac{Activo \ Corriente - Inventarios}{Pasivo \ Corriente}$$

$$Prueba \acute{A}cida = \frac{147728,72 - 27882}{85403}$$

$$Prueba \acute{A}cida = 1,40$$

El resultado indica que por cada dólar que la empresa PROMOTEX adeuda dispone de un dólar cuarenta (\$1.40), por lo que tiene un positivo nivel de ventas pero que se debería aumentar el nivel de cobranzas; caso contrario no estará en condiciones de pagar todos sus pasivos.

La razón debe cumplir la condición de 1:1 es decir por cada dólar que se debe tener un dólar para cancelar, lo que garantizaría el pago de la deuda a corto plazo.

Capital de trabajo neto

Es un importante indicador que demuestra que una empresa dispone de todos los recursos para poder operar. El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa para generar flujo de efectivo.

$$Capital \ Trabajo \ Neto = Activo \ Corriente - Pasivo \ Corriente$$

$$Capital \ Trabajo \ Neto = 147728,72 - 85403$$

$$Capital \ Trabajo \ Neto = 62325$$

Se puede concluir que la empresa PROMOTEX cuenta con los recursos disponibles para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra entre otros.

Razón de fondo de mano de obra

Verifica el normal desarrollo de las actividades de la empresa a corto plazo.

$$\text{Razón de Fondo de Maniobra} = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Razón de Fondo de Maniobra} = \frac{62325}{192251}$$

$$\text{Razón de Fondo de Maniobra} = 0,32$$

La empresa PROMOTEX para el 2014 tiene una razón de maniobra de 0,32, lo que indica que dispone para operaciones del 32% del activo total, para ejecutar la producción a corto plazo.

Endeudamiento

Permite medir la intensidad de toda la deuda de la empresa con relación a sus fondos propios.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{80718,48}{192251,94}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,41$$

Se puede concluir que la participación de los acreedores de PROMOTEX para el 2014 es del 41% sobre el total de los activos; lo cual indica que el riesgo es medio por lo que debe revisar su gestión de ventas a crédito y cobranzas.

Rotación de cartera

Determina el tiempo que tardan las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo.

Se toma en consideración los valores analizados del segundo semestre del 2014. Para lo cual ha realizado un valor de ventas a crédito de 114574

Rotación de Cartera

$$= \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por cobrar (Inicio 2do semestre 2014 + Final 2do semestre 2014)/2}}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{114574}{25678 + 32521/2}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{114574}{290995}$$

$$\text{Rotación de Cartera} = 0,3 \sim 3$$

Para establecer el tiempo de recuperación de cartera se establece que los seis meses tienen un total de 180 días.

Por lo tanto $180 / 3 = 60$ días

Es decir que la empresa PROMOTEX tarda en recuperar cartera un en un promedio de 60 días, lo cual se puede interpretar como un manejo ineficiente de la cartera.

4.1.6 Verificación de hipótesis

Hipótesis

El inadecuado proceso de crédito en ventas incide en la liquidez de la empresa PROMOTEX.

Elección de la prueba estadística

Para la verificación de la hipótesis se escogió la prueba estadística de t de student para muestras relacionadas

H₀: (hipótesis nula o de igualdad) las medias de dos muestras son iguales

H₀: El inadecuado proceso de crédito en ventas no incide en la liquidez de la empresa PROMOTEX.

H₁: (hipótesis alternativa o de diferencia) las medias de las muestras son significativamente distintas

H₁: El inadecuado proceso de crédito en ventas incide en la liquidez de la empresa PROMOTEX.

Prueba T de student

$$t = \frac{\bar{d}}{\frac{\sigma d}{\sqrt{n}}}$$

Dónde:

t = valor estadístico del procedimiento.

\bar{d} = Valor promedio o media aritmética de las diferencias entre los momentos antes y después.

d = desviación estándar de las diferencias entre los momentos antes y después.

N = tamaño de la muestra.

La media aritmética de las diferencias se obtiene de la manera siguiente:

$$\bar{d} = \frac{\sum d}{N}$$

La desviación estándar de las diferencias se logra como sigue:

$$\sigma d = \frac{\sqrt{\sum d - \bar{d}}}{N - 1}$$

Pasos:

1. Ordenar los datos en función de los momentos antes y después, y obtener las diferencias entre ambos.
2. Calcular la media aritmética de las diferencias (\bar{d}).
3. Calcular la desviación estándar de las diferencias (d).
4. Calcular el valor de t por medio de la ecuación.
5. Calcular los grados de libertad (gl) $gl = N - 1$.
6. Comparar el valor de t calculado con respecto a grados de libertad en la tabla respectiva, a fin de obtener la probabilidad.
7. Decidir si se acepta o rechaza la hipótesis.

Proceso de crédito

Se establece una tabla de control para el Proceso de Crédito de acuerdo a la Encuesta No 1 realizada a la empresa PROMOTEX

Escala 1 a 5

- 1 = No se Aplica
- 2= Se aplica alguna ocasiones
- 3= Decisión Gerencial
- 4 = Desconozco
- 5 = Siempre se aplica

Tabla N° 33 Datos t de student

ITEM	ESCALA	CALIFICACIÓN
1	Manual de Procesos de Crédito	1
2	Facturación	5
3	Indicadores	1
4	Reporte de Ventas	1
5	Cuestionarios de control	3
6	Análisis – Seguimiento	2
7	Revisión Scoring Crediticio	1
8	Historial del Cliente	3
9	Límites de Crédito por Clientes	3
10	Reportes de Cuentas por Cobrar	1

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Se utiliza del análisis de indicadores la Razón Corriente Obtenida de los Estados Financieros como constante.

Liquidez o razón corriente = 1,72

Matriz de datos

Tabla N° 34 Matriz t de student

No	Proceso de Crédito	Liquidez	D	$d - \bar{d}$	$(d - \bar{d})^2$
1	1	1,72	-0,72	-1,4	1,96
2	5	1,72	3,28	2,61	6,8
3	1	1,72	-0,72	-1,4	1,96
4	1	1,72	-0,72	-1,4	1,96
5	3	1,72	2,28	1,61	2,5
6	2	1,72	0,28	-0,39	0,15
7	1	1,72	-0,72	-1,4	1,96
8	3	1,72	2,28	1,61	2,5
9	3	1,72	2,28	1,61	2,5
10	1	1,72	-0,72	-1,4	1,96
			$\sum d = 6,8$	$\sum d - \bar{d} = 24,25$	

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Cálculo media aritmética

$$\bar{d} = \frac{\sum d}{N}$$

$$\bar{d} = \frac{6,8}{10} = 0,68$$

Cálculo desviación standard

$$\sigma d = \frac{\sqrt{\sum d - \bar{d}}}{N - 1}$$

$$\sigma d = \frac{\sqrt{24,25}}{10 - 1}$$

$$\sigma d = \frac{4,92}{9} = 0,54$$

Cálculo t de student

$$t = \frac{\bar{d}}{\frac{\sigma d}{\sqrt{n}}}$$

$$t_c = \frac{0,68}{\frac{0,54}{\sqrt{10}}}$$

$$t_c = \frac{1,06}{0,17} = 4$$

Determinación del nivel de significancia

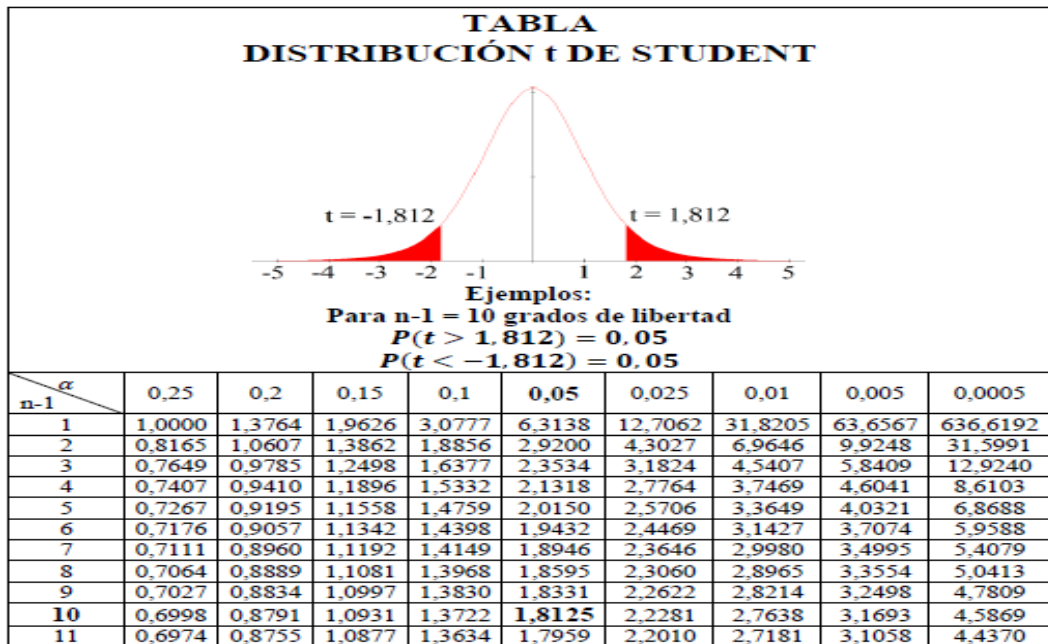


Gráfico N° 30 Tabla T de student
Elaborado por: Galarza, Alexandra
Fuente: www.tstudent.unam.mx

El nivel de significancia escogido para la investigación es del 95%

Simbología

$$\alpha = 0,05 = 95\%$$

$$gl = 10 - 1 = 9$$

$$gl = 9$$

A 9 grados de libertad el t de student según la tabla es 1,83

Regla de decisión

Si el t de student calculado es mayor que el t de student de la tabla la hipótesis alternativa (H_1) será aceptada caso contrario será rechazada.

Como la $t_c = 4$ con 9 grados de libertad tiene un valor de probabilidad mayor que $t_t = 1,83$, se acepta la Hipótesis alternativa H_1 y se rechaza la Hipótesis nula H_0 .

H_1 : El inadecuado proceso de crédito en ventas incide en la liquidez de la empresa PROMOTEX.

Gráfica T de student

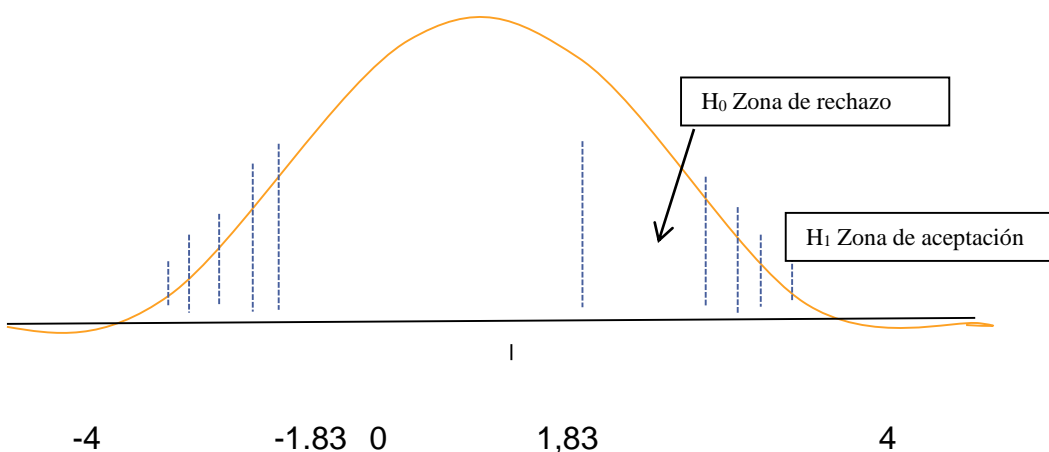


Gráfico N° 31 Curva T student
Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

4.2 Limitaciones de estudio

La Empresa PROMOTEX, interesada en mejorar su proceso de crédito otorga la información necesaria para evaluar la situación de su cartera en referencia a los clientes por cobrar, lo cual permitió alcanzar los objetivos planteados

4.3 Conclusiones

- Al describir el proceso de crédito en ventas de la empresa PROMOTEX, se puede concluir que está inmovilizando una importante parte de sus recursos pues con ellos está financiando a los clientes, para los cuales carecen de actividades de control documentadas, manteniendo un alto nivel de cartera por cobrar del 28%, con periodos muy diferenciados siendo hasta de 150 días para las Distribuidoras, Mayoristas y Personas Naturales por no asumir una cartera vencida en los Estados Financieros.
- Se identificó el nivel de Liquidez principalmente a partir de los indicadores: Razón Corriente con una razón de \$1,72 por cada dólar por pagar; un Nivel de Endeudamiento del 41% y una Rotación de Cartera de 60 días para cobrar, de acuerdo a los Estados Financieros 2014; con lo que se concluye que la empresa PROMOTEX puede tener dificultades para cumplir con los pagos de corto plazo. Es decir; está manteniendo recursos acumulados en cartera por lo que puede estar recurriendo a financiación externa teniendo un alto costo financiero.
- La empresa PROMOTEX carece de un plan de control crediticio que documente formalice los créditos por ventas entregadas para disminuir el nivel de riesgo que está manteniendo con lo que la liquidez se está viendo afectada y puede tener dificultades para satisfacer las obligaciones de corto plazo.

4.4 Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa diseñar un plan de control al proceso de crédito basado en principios y políticas de cobros desde la gerencia de la empresa PROMOTEX que genere un alto nivel de confianza, donde la empresa tenga una capacidad de endeudarse a corto plazo con costes razonables para que las utilidades por ventas sean positivas.
- Para mejorar la liquidez o razón corriente en la empresa PROMOTEX se debe aumentar la rotación de cartera para que esta sea mayor que la rotación de cuentas por pagar o se iguale estableciendo un nivel de concordancia entre ambas cuentas. No debe seguir manteniendo periodos tan amplios de crédito como de 150 días si tiene que cumplir con pagos a 30 días, para evitar una desventaja financiera y mejorar la confianza de sus proveedores.
- Se recomienda que el plan de control de crédito tenga una mejorar el uso de indicadores de liquidez para conocer en qué proporción los pagos a corto plazo están cubiertos por los activos corrientes que se esperan convertir en efectivo en un tiempo menor a las obligaciones corrientes y conocer una situación real de los Estados Financieros.

PROPUESTA

MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA CRÉDITO Y COBRANZAS

Objetivo general

- Desarrollar un manual de políticas de crédito y cobranzas, que permita el buen desenvolvimiento en el área de crédito, en cuanto a la colocación y recuperación, en un corto, mediano y largo plazo, para que disminuya la cartera vencida

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico previo al proceso de crédito.
- Determinar políticas de crédito acertadas para la calificación, aprobación de crédito y recuperación de cartera.
- Establecer el proceso de crédito para cada tipo de cliente elaborando un manual de cobranzas a partir de establecer nuevos límites de crédito.
- Analizar la liquidez a partir de una matriz de indicadores financieros que evalúen la liquidez, solvencia y endeudamiento de la empresa.

ANTECEDENTES

La empresa PROMOTEX en la actualidad carece de normativas de crédito y cobranza, ya que es el motivo por el cual se ha acumulado las cuentas por cobrar y ha generado cartera vencida, en vista de sus políticas, condiciones y análisis de crédito no están establecidos correctamente, ha generado de manera urgente la necesidad que se implemente un manual de procedimientos de crédito y un reglamento interno para el otorgamiento de crédito, para recuperar la cartera vencida y mejorar la liquidez de la empresa.

Esta empresa se ha mantenido con una serie de estrategias no adecuadas, las mismas que han llevado a la organización a tener retrasos con sus obligaciones, pero este problema surge debido a la no existencia de dichas normas y estrategias para el éxito del cobro de las cuentas por cobrar de la empresa.

JUSTIFICACIÓN

En la actualidad las empresas que sufren este tipo de problema de cartera vencida por lo general son las denominadas PIMES, estas están constituidas por pequeñas y medianas organizaciones las mismas que debido a su tamaño no tienen la capacidad de desarrollar una estructura organizacional e investigativa completa es decir una reorganización de la empresa, para actualizar científica, tecnológica y fomentar un desarrollo que en si es una forma de evolucionar tanto en lo financiero, tecnología y empleo. Por este motivo es necesario ejecutar un enfoque en la implementación de un Manual de Políticas y Procedimientos Internos para Crédito y para Recuperación de Cartera, ya que este es un punto de debilidad y/o fuerza de una organización, el mismo que servirá para que la empresa no deje de dar crédito sino más bien lo realice de manera correcta, siguiendo las políticas y condiciones establecidas en dicho manual que se plantea debe ser ejecutado.

4.4.1 Plan operativo

Tabla N° 35 Plan operativo

FASES	OBJETIVO	ACTIVIDADES	DESARROLLO DE ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO	RESPONSABLES
FASE 1	Identificación de las falencias detectadas en la investigación.	<p>Establecer análisis crediticio de la cartera a 30,60, 90 y 120 días y su incidencia en la Liquidez.</p> <p>Proceso de Crédito con carencia de políticas</p> <p>Indicadores</p>	<p>Elaborar un informe de vencimiento de cartera 30,60, 90 y 120 días</p> <p>Elaborar un informe de cartera vencida</p> <p>Elaborar las políticas de crédito</p> <p>Establecer estrategias por indicadores</p>	<p>Estados Financieros</p> <p>Balance de Resultados</p> <p>Matrices de presentación</p>	30 días	Investigadora
FASES	OBJETIVO	ACTIVIDADES	DESARROLLO DE ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO	RESPONSABLES
FASE 2	Elaborar las políticas de crédito	<p>Políticas de la empresa.- valores institucionales</p> <p>Políticas departamentales.- A las ventas a crédito</p> <p>Políticas de actividad o función.- Manual de funciones</p>	<p>Diseñar el plan estratégico de la empresa</p> <p>Establecer la gestión de crédito bajo la política de calidad.</p> <p>Nivel de información manejo de información reservada como política de gestión de la información</p> <p>Desarrollar el manual de funciones para el personal administrativo contable de la empresa, que distinga: Cargo, Nivel de Experiencia, Titulación requerida, Funciones.</p>	<p>Cuestionarios de control documentación de créditos.</p> <p>Afiches informativos.</p> <p>Reportes de control.</p> <p>Saldos Vencidos,</p> <p>Movimientos Clientes ventas de contado y a crédito</p> <p>Reglas de cobranza</p> <p>Recibos de cobro</p>	30 días	Gerencia Contabilidad

FASES	OBJETIVO	ACTIVIDADES	DESARROLLO DE ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO	RESPONSABLES
FASE 3	<p>Establecer el proceso de crédito para cada tipo de cliente.</p> <p>Elaborar un manual de cobranzas a partir de un cuadro de estrategias</p> <p>Establecer límites y periodos de cobranzas</p>	<p>Diferenciar los tipos de clientes</p> <p>Elaborar una Cartera de Clientes</p> <p>Manual de Cobranzas</p>	<p>Establecer un mapa de procesos por tipo de cliente para la entrega de créditos, en los cuales se detallara el tiempo y tipo de análisis así como referencias y garantías.</p> <p>Desarrollar las principales directrices y normativa para realizar la cobranza</p>	<p>Reportes de Control</p> <p>Composición de los activos corrientes y pasivos corrientes</p> <p>Estados financieros mensuales</p> <p>Presupuesto</p> <p>ventas a crédito</p> <p>Plazos de crédito</p> <p>Saldos por documento por cliente</p>	30 días	Gerencia Contabilidad
FASES	OBJETIVO	ACTIVIDADES	DESARROLLO DE ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO	RESPONSABLES
FASE 4	<p>Analizar la liquidez de la empresa para que se pueda mejorar los pagos a corto plazo</p>	<p>A partir de indicadores establecer la tendencia del activo y del pasivo corriente mediante un cuadro de estrategias.</p>	<p>Establecer una matriz de indicadores de gestión para delinear las estrategias en base a la liquidez.</p> <p>Establecer un cuadro de mando integral para relacionar la liquidez con la rentabilidad.</p>	<p>Composición de los activos corrientes y pasivos corrientes</p>	30 días	Gerencia Contabilidad

Elaborado por: Galarza, Alexandra (2015)

Bibliografía

- Abascal Fernández, Elena e Ildelfonso Grande, Esteban. (2009). Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial. Madrid - España: Décima Edición ESIC EDITORIAL.
- Abril Porras, Víctor Hugo. (2007). Investigación para Tesis Curso. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Aching Guzmán, César. (2009). Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia. España: Editorial EBAL.
- Agendas para el desarrollo productivo. (2010). Ministerio de la Producción - FLACSO. Obtenido de www.mipro.gob.ec
- AITE - Ecuador. (2015). Asociación de industriales Textiles del Ecuador. Obtenido de Industria Textil Historia y Antigüedad: <http://www.aite.com.ec/industria-textil.html>
- Análisis de Balances: Fondo de Maniobra. (2015). Riesgo y Morosidad en la Empresa. Obtenido de <http://www.riesgomorosidad.com/analisis-de-balances-el-fondo-de-maniobra/>
- Análisis Financiero. (2009). Manual de Contabilidad y Costos. Barcelona España: LEXUS.
- Bernal Torres, César Augusto. (2010). Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales. (I. 970-26-0645-4, Ed.) México: PEARSON. Obtenido de www.agrovida.files.wordexpress.com
- Bodie, Zvi ; Merton, Robert. (2010). Finanzas. México: Pearson Educación.
- Brachfield, Pere J. (2010). La nueva legislación contra la Morosidad. Barcelona, España: Profit Editorial.

- Briones, Guillermo. (1999). Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales. México: UNAM - MÉXICO 3.a Ed.
- Calderón, J. . (2008). Estados Financieros. México: LEXUS.
- Calero Juan. (2001). Revista. Cubana Endocrinol 2000; 11 (3): 192-8. [Texto completo - PDF]. Educacion, 28.
- Campoverde, Félix. (Septiembre de 2007). Administración de los Riesgos Empresariales. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/riesgos-empresariales>
- Capital de Trabajo. (2015). Gestipolis. Obtenido de <http://www.gestipolis.com/capital-de-trabajo/>
- Capital de Trabajo, Concepto. (2015). Gerencie. Obtenido de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Cevallos, Jaime. (2013). Momentos difíciles para el Textil Ecuatoriano. Revista Gestión, 34.
- Cobrador. (2015). Glorario Law. Obtenido de bogados.lawinfo.com/recursos/ley-de-negocio/negocio-de-finanzas/derechos-de-los-a
- Conceptos, Financieros - Liquidez. (2015). Tres conceptos financieros Liquidez, Solvencia y Rentabilidad. Obtenido de webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf
- Definición Crédito. (2015). Superintendencia de Bancos. Obtenido de <http://www.sbs.gob.ec/>
- Definición Crédito Comercial. (2015). Credito Comercial PYMES. Obtenido de www.coopjep.fin.ec
- Definición, Activo Líquido. (2015). Definición A B C. Obtenido de www.definicionabc.com/economia/activo-liquido.php

- Definición, Crédito Comercial. (2015). Definición .org. Obtenido de <http://www.definicion.org/>
- Enciclopedia Jurídica. Deudor, Definición. (2015). Enciclopedia Jurídica. Obtenido de <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/deudor/deudor.htm>
- Escoto Leiva, Olivia. (2007). Banca Comercial (Séptima ed.). Costa Rica: Uniersidad Estatal a Distancia Costa Rica . Recuperado el 2015
- Estudio Textil Confecciones Ecuador. (2015). www.legiscomex.com/.../estudio-textil-confecciones-ecuador-listo.pdf. Obtenido de www.legiscomex.com/.../estudio-textil-confecciones-ecuador-listo.pdf
- Facturación a Crédito. (2009). Manual de Contabilidad y Cosotos. Barcelona - España: Lexus Editores.
- Finnerty John, D.; Stwe John D. (2006). Fundamentos de Administración Financiera. Universidad de Chicago.
- Finnerty, John. (2000). Fundamentos de Administración Financiera . México: UNAM Universidad Autónoma de México.
- Gitman, Lawrence. (2003). PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. México: Pearson Décima Edición. Recuperado el 2015
- Gómez, Fernanda. (2010). UTILIDAD DE LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS (RATINGS) EN LA VALORACIÓN DE RIESGOS DE CRÉDITO (INSOLVENCIA) EN LAS PYMES. España: REUS S.A .
- Hansen - Holm. (2009). Manual para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera. Guayaquil Ecuador: DISTEXPAC Ediciones.

- Hernández Sampier, Roberto. (2004). . Metodología de la Investigación. México: Triallas: Editorial Felix Varela, 291 p.
- Herrera E. Luís y otros. (2004). TUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. Quito: DIEMERINO EDITORES.
- Herrera E. Luís; Medina F. Arnaldo; Naranjo L. Galo. (2007). TUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. Quito: DIEMERINO EDITORES.
- Huanaco, Ismael. (2015). Análisis Financiero. Obtenido de www.bbv.com.bo/archivos/gesfin3
- Indicadores de Liquidez. (2015). Uniersidad Nacional Abierta y a Distancia. Obtenido de <http://datateca.unad.edu.co>
- Instituto Español de Análisis Financiero. (2015). Instituto Español de Análisis Financiero - Qué es el control de riesgos Financieros? Obtenido de <http://www.ieaf.es/>
- Jimenez, José. (Septiembre de 2014). NIC 32. Instrumentos Financieros: Presentación (I). Introducción. Obtenido de <http://www.gerencie.com/>
- Letra de Cambio. (2009). Constabilidad de Costos. España: Lexus.
- Letra de Cambio, Concepto. (2015). Concepto Jurídico. Apuntes de Derecho. <http://definicionlegal.blogspot.com/2013/03/letra-de-cambio.html>.
- Liquidez. (2015). Glosario de Economía. Obtenido de <http://www.economia.ws/liquidez.php>
- Luana Gava. (2015). Diccionario Económico Unidad Editorial de Información Económica. Obtenido de <http://www.expansion.com/>

- Manuel García y Carmen Gómez. (2002). Sitio Web de Leonisa. Inversión Colombiana en el Extranjero,. Obtenido de <http://www.leonisa.com/co/>
- Mayo, Juan Carlos. (2011). Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de Fundamentación teórica sobre el proceso del crédito bancario a usufructuarios de tierras en BANDEC Las Tunas" : [//www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2011/](http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2011/)
- Méndez Rodríguez, Alejandro y Astudillo Moya Marcela. (2008). La Investigación en la era de la Información. Guía para realizar la Bibliografía y Fichas de Trabajo. México: Editorial Trillas. doi:ISBN 978-968-24-8152-9
- Molina Aznar, Víctor. (2009). Estrategias de Cobranza. México: ISEF Educar.
- Mora Enguídanos, Araceli. (2009). Diccionario de Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión Volumen 3 . Colombia: ECOBOOK.
- Muller, Max. (2005). Fundamentos de Administración de Inventarios. Bogotá Colombia: Grupo Editorial NORMA. doi:ISBN 958-04-8457-0
- Naranjo Chiriboga, Marco P. (2009). Formación Socioeconómica de Ecuador, Diplomacia Estrategia Política,. Brasilia: Fundación Alexandre de Gusmao.
- Negocios, Deudores, Contabilidad. (2015). Glosario Económico - Negocios Deudores en Contabilidad. Obtenido de [www.clubdeensayos.com/negocios/deudores contabilidad](http://www.clubdeensayos.com/negocios/deudores%20contabilidad)
- Oriol, Amat; Pujadas, Pere; Loret, Pilar. (2012). Análisis de Operaciones de Crédito. Barcelona España: Profit Editorial I., S. L.
- Prueba Acida. (2015). Gerencie. Indicadores de Liquidez. Obtenido de <http://www.gerencie.com/prueba-acida.html>

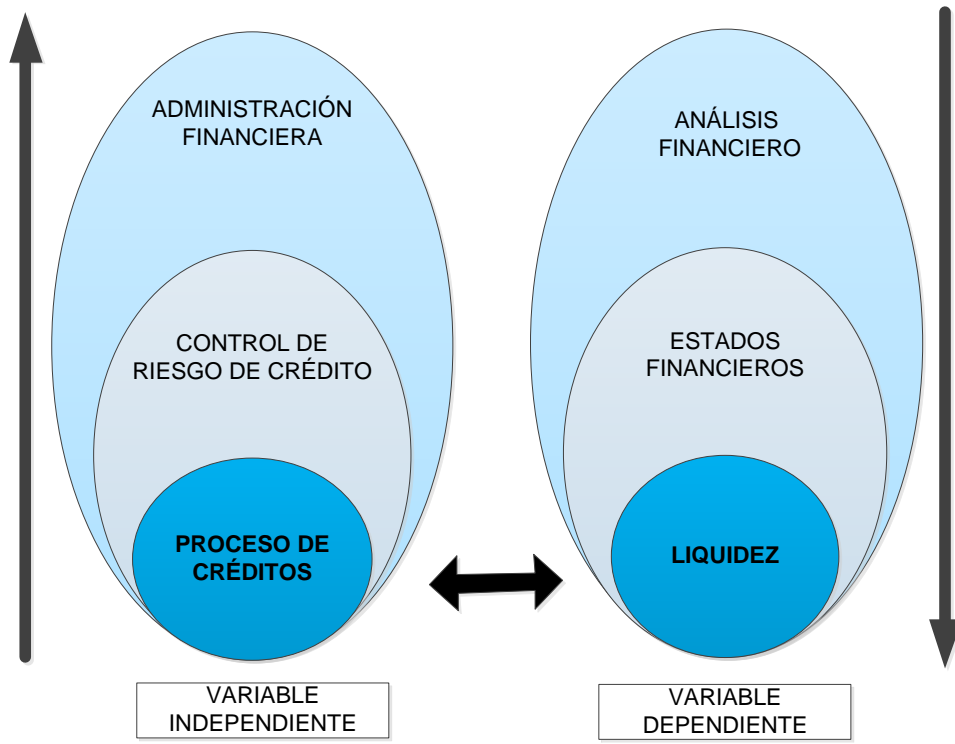
- Quevedo Coronado, Ignacio. (2004). DERECHO MERCANTIL. México: Pearson Educación.
- Razón Corriente, Concepto. (2015). Gerencie. Obtenido de <http://www.gerencie.com/razon-corriente.html>
- Rojas, Edgar . (2001). INVESTIGACIÓN SOCIAL, TEORICA Y PRAXIS”. México.: Editorial Plaza y Vadez. Décima Edición. México. 185pp. ISBN: 968-856-130-4.
- Rotación Cuentas por Cobrar. (2015). Gerencie. Obtenido de <http://www.gerencie.com/rotacion-de-cartera.html>
- Rotación de Cartera, Definición. (2015). Análisis Financiero. Obtenido de <http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-de-cartera.html>
- Rubio Dominguez, Pedro. (2010). Manual de Análisis Financiero. México: Pearson.
- Sabino, Carlos . (2000). “El proceso de investigación científica” . Venezuela: Editorial PANAPO Caracas 2000.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRI. (2015). Servicio de Rentas Internas. Obtenido de www.sri.gov.ec
- Soto Álvarez, Clemente. (2005). Prontuario de Introducción al estudio del Derecho y Nociones del Derecho Civil. En C. Soto Álvarez, Teoría de las Obligaciones. LIMUSA S.A de C.V Grupo Noriega Editores.
- Textil, Provincia de Tungurahua. (2011). Agendas para la transformación productiva territorial. Quito: Ministerio de la Producción .
- Textiles y Confecciones en Ecuador. (2014). Inteligencia de Mercados. Obtenido de www.legiscomex.com

- Vega, Víctor Hugo. (2005). Mercadeo Básico. Costa Rica: UNEM.
- Vidales Rubí, Leonel. (2007). GLOSARIO DE TÉRMINOS FINANCIEROS. Términos financieros, contables y administrativos económicos comutacionales y legales. México: Universidad Autónoma de Baja California.
- Villacrés Altamirano, Paúl Patricio. (2011). EL RIESGO CREDITICIO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO UNIÓN POPULAR EN EL PERIODO 2007 - 2010. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Waverly, Jack. (2015). Finanzas. Obtenido de <http://www.ehowenespanol.com/>

ANEXOS

ANEXO N° 1

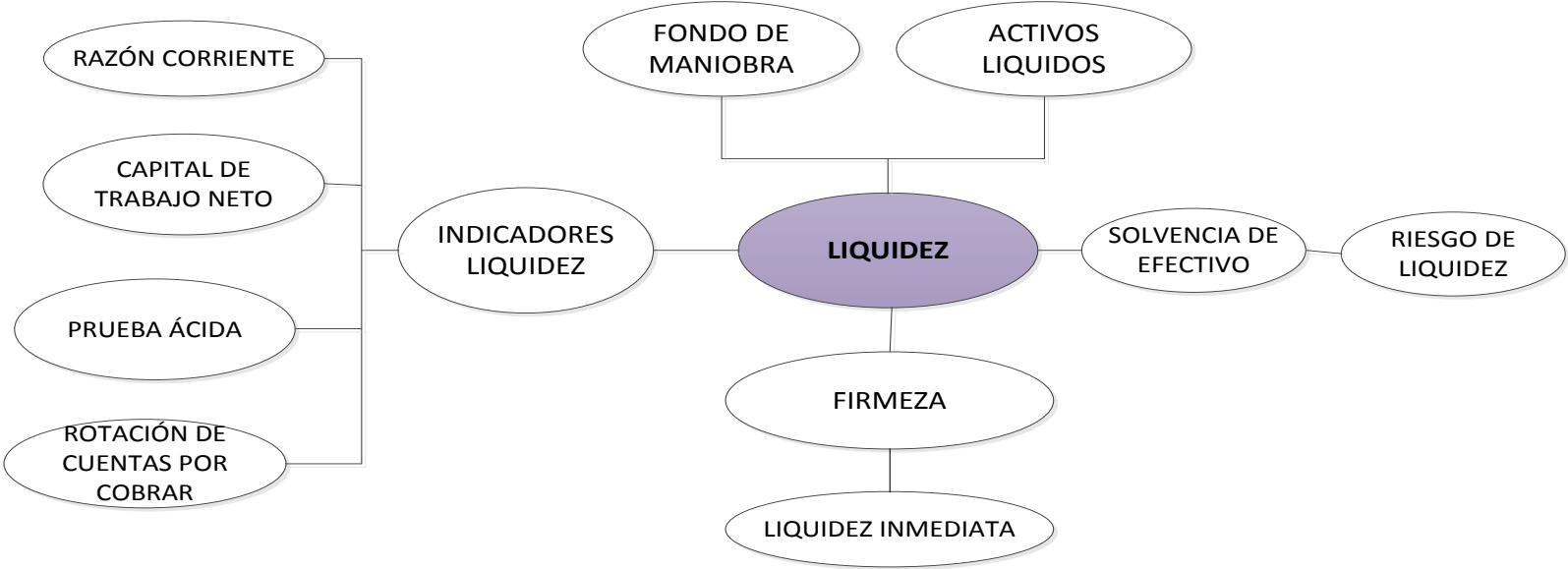
Categorías Fundamentales



Subordinación Variable Independiente




Subordinación Variable Dependiente



ANEXO No 2

Entrevista

4.1 Entrevista

 UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA FACULTAD DE FINANZAS MATRIZ DE ENTREVISTA		
Objetivo: Determinar el nivel de control al proceso de crédito		
Instrucciones: Conteste la pregunta con la mayor simplicidad posible.		
Dirigido a: Gerencia PROMOTEX		
Lugar: PROMOTEX	Fecha:	Tiempo: 25 min
PREGUNTAS	INTERPRETACIÓN	
1. ¿Existe políticas para la entrega de créditos comerciales en la empresa?		
2. ¿En qué consiste el proceso de crédito que la empresa utiliza?		
3. ¿De qué forma se evalúa la gestión de crédito?		
4. ¿Cuáles son los requisitos para el otorgamiento de crédito?		
5. ¿Se ha establecido un tiempo promedio de aprobación de créditos?		
6. ¿Se calcula el rendimiento de la cartera?		

7. ¿Se mide a partir de indicadores la liquidez de la empresa?	
8. ¿Considera que el no tener políticas de crédito y cobranzas documentadas podría afectar a la liquidez?	
9. ¿Emite la empresa Reportes de saldos por cliente, o de vencimiento?	
10. ¿Se calcula periódicamente la rotación de cartera?	

ANEXO No 2

Encuesta

1. ¿Qué herramienta de control utiliza para el proceso de crédito de ventas?

Indicador Control Proceso de Crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Manual de Procesos de Crédito	0
2	Facturación	9
3	Indicadores	0
4	Reporte de Ventas	1
5	Cuestionarios de control	0
N		10

2. ¿Cómo se controla la gestión de ventas a crédito?

Indicador Control gestión Ventas a Crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Nivel de Ventas	
2	Cantidad Clientes Nuevos	
3	Gestión de Cartera	
N		

3) ¿La empresa que tipo de proceso realiza en las ventas a crédito?

Indicador: Proceso de Crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Análisis – Seguimiento	
2	Revisión Scoring Crediticio	
3	Historial del Cliente	
4	Todos	
5	Ninguno	
N		

4) ¿Qué actividad de control es utilizada para ventas a crédito y recuperación de cartera?

Indicador Actividad de Control Ventas y Cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Manual de Crédito y Cobranzas	0
2	Comité de Crédito y Cobranzas	
3	Indicadores	
4	COSO Ambiente/Actividades/Información	
5	Todas	
6	Ninguna	
N		

5) ¿Qué garantías solicita para ventas a crédito?

Indicador Garantías Crédito por Ventas

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Pagarés	
2	Letras de cambio	
3	Solicitud crédito firmado	
N		

6) ¿Existe políticas de crédito en el departamento de ventas y cobranzas?

Indicador Políticas de Crédito

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	SI	
2	NO	
N		

7) ¿Qué condiciones de pago utiliza para recuperar la cartera?

Indicador Recuperación de Cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Abonos	
2	Cheques Posfechados	
3	Efectivo	
N		

8) ¿En base a que planea la gestión de cartera?

Indicador Gestión de Cartera

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Análisis de cartera de clientes	
2	Segmentación de clientes	
3	Prioridades de cartera	
4	Indicadores de desempeño	
N		

9) ¿Qué instrumentos utiliza para cobrar a sus clientes?

Indicador Instrumentos de Cobro

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Llamadas telefónicas	
2	Visitas personales	
3	Acción Legal	
4	Gestión de Cobranzas	
N		

10) ¿Cree que el proceso de crédito incide directamente en la liquidez de la empresa?

Indicador Nivel Incidencia Proceso de Crédito – Liquidez

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Siempre	
2	Casi Siempre	
3	Ocasionalmente	
4	Nunca	
N		

11) ¿Cree usted que la liquidez de la empresa depende de?

Indicador Factores para la Liquidez

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Aumento de las ventas	
2	Disminución de la cartera vencida	
3	Desconozco	
N		

12) ¿Qué aspectos debe mejorar respecto a las condiciones de crédito y cobranza para disminuir el periodo promedio de cobro?

Indicador Ventas y cobranzas

ITEM	ESCALA	FRECUENCIA
1	Capacitación	
2	Descripción de procesos y procedimientos	
3	Control para la ejecución de procesos	
4	Políticas de Ventas y Cobros	
N		