

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN
GESTIÓN TRIBUTARIA**

TÍTULO

Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el año 2023.

AUTOR

CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE**

Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria

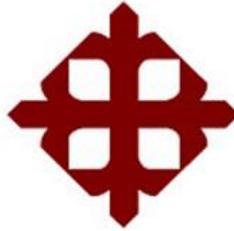
Modalidad: Virtual

TUTORA

Ph. D. Lorena Carolina Bernabé Argandoña

Guayaquil, Ecuador

12 de abril de 2024



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN
GESTIÓN TRIBUTARIA**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria

TUTOR

f.

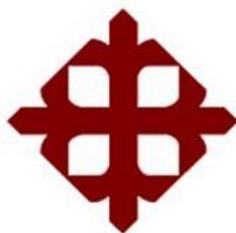
Ph. D. Lorena Carolina Bernabé Argandoña

DIRECTORA DEL PROGRAMA

f.

Ph. D. María Mercedes Baño Hifong, Ec.

Guayaquil, 12 de abril de 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN
GESTIÓN TRIBUTARIA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

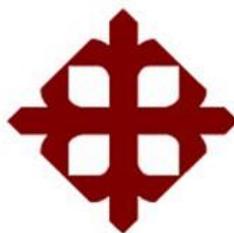
Yo, CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **“Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el año 2023”** previa a la obtención del Título de: **Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria.**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 12 de abril de 2024

CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN
GESTIÓN TRIBUTARIA

AUTORIZACIÓN

Yo, CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación **“Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el año 2023”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 12 de abril de 2024

f.

CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia

REPORTE COMPILATIO

Link: <https://app.compilatio.net/v5/report/e74e253f68652e892378d72db8d4255a32684963/summary>



INFORME DE ANÁLISIS
magister

Hernan Guerrero TTfinal

2%
Textos sospechosos



2% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
< 1% entre las fuentes mencionadas

4% Idiomas no reconocidos (ignorado)

Nombre del documento: Hernan Guerrero TTfinal.docx	Depositante: Lorena Carolina Bernabe Argandona	Número de palabras: 9879
ID del documento: 6c6f0a4e36e3f3bd7dc4d982985a62cad8229573	Fecha de depósito: 14/4/2024	Número de caracteres: 75.166
Tamaño del documento original: 212,28 kB	Tipo de carga: interface	
	fecha de fin de análisis: 14/4/2024	

TUTOR(A)



f. _____

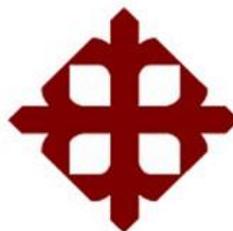
Ph. D. Lorena Carolina Bernabé Argandoña

Agradecimiento

A la vida; a quiénes que, con una palabra, un gesto y un mensaje me motivan a
continuar.

Dedicatoria

A mi familia y a quiénes me inspiran desde el infinito.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN
GESTIÓN TRIBUTARIA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

f. 

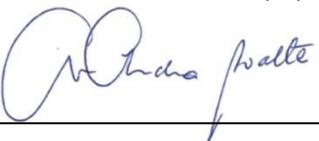
Mgs. María Belén Salazar Raymond, Ing.

TUTOR(A)

f. 

Ph. D. Lorena Carolina Bernabé Argandoña

REVISOR(A)

f. 

Mgs. Walter Agustin Anchundia Cordova. CPA

Índice General

1. Capítulo I. Introducción del Caso	1
Conocimiento del negocio o industria	1
Problemática	4
Objetivos.....	10
Objetivo general.....	10
1. Objetivos específicos	10
Marco TeóricoCapítulo II. Desarrollo del Caso	11
Análisis financiero empresarial	11
Indicadores Financieros	11
1. Índices de liquidez	12
Índices de actividad:.....	12
Índices de rentabilidad	13
Índices de solvencia	13
Crédito.....	14
Riesgo crediticio.....	14
Política de crédito.....	15
Teoría de los Valores en Riesgo (VaR).....	17
Capítulo III. Metodología y Resultados de la Investigación.....	19
Diseño Metodológico.....	19
Tipo de Investigación	19
Enfoque de Investigación.....	19
Población de estudio.....	19
Recolección y Registro de datos	20
Análisis e Interpretación de los datos.....	31
De los Estados Financieros	31
Ratios e indicadores	32
Apalancamiento.....	33
Operación:	33
Propuesta: Política de crédito.....	36
Estructura de la política de crédito	38
Lineamientos para la colocación y aprobación de créditos.....	38
Crédito Retail y Mayorista.....	39
Validación técnica y financiera	40
Conclusiones	41
Recomendaciones	43

Referencias Bibliográficas: 45

Lista de Tablas

Tabla 1 Evolución de cartera empresa Speed, periodos 2021, 2022, 2023	6
Tabla 2 Evolución de cartera Empresa Speed, periodo 2023	8
Tabla 3 Pérdida Crediticia Esperada Empresa Speed, periodo 2023	9
Tabla 4 Estado de Situación Financiera - Análisis vertical	20
Tabla 5 Estado de Resultados Integrales - Análisis vertical	21
Tabla 6 Estado de Situación Financiera - Análisis horizontal	22
Tabla 7 Estado de Resultados Integrales - Análisis horizontal	23
Tabla 8 Indicadores de liquidez	24
Tabla 9 Índices de Solvencia	24
Tabla 10 Índices de actividad.....	25
Tabla 11 Inversión en clientes	25
Tabla 12 Inversión en Inventarios.....	26
Tabla 13 Financiamiento de Proveedores.....	27
Tabla 14 Ciclo de operación	28
Tabla 15 Ciclo de conversión de efectivo.....	28
Tabla 16 Análisis de Rentabilidad	29
Tabla 17 Análisis del mercado.....	30
Tabla 18 Perfil de clientes con cuentas incobrables	36

Lista de Figuras

Figura 1 Evolución gráfica de cartera Speed 2021, 2022, 2023	7
Figura 2 Resumen Resultados Speed	21
Figura 3 Liquidez corriente vs prueba ácida	34
Figura 4 NOF – Necesidades Operativas de Fondos	34
Figura 5 Periodo Promedio de Cobro	34
Figura 6 Rotación de clientes	35
Figura 7 Ciclo de operación Speed	35
Figura 8 Perfil de clientes con cuentas incobrables	37

Resumen

El análisis realizado a la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el periodo 2023, revela la necesidad de implementar una política de crédito debido al deterioro crediticio y su impacto en los estados financieros. La falta de una política definida ha dado como resultado desviaciones en los flujos de caja, retraso en la generación de efectivo, aumento del endeudamiento y un incremento en los montos de deterioro acumulado de cuentas por cobrar. Estos hallazgos muestran la urgencia de establecer criterios actualizados para evaluar la solvencia de los clientes para establecer límites de crédito adecuados. Se espera que una política de crédito adecuadamente gestionada contribuya a aumentar la rentabilidad de la empresa al permitir un incremento controlado de las ventas a crédito sin comprometer la liquidez ni exponerse a riesgos no contemplados. Además, se anticipa que esta política mejorará la calidad de las cuentas por cobrar al seleccionar clientes con mejor capacidad de pago y bajo riesgo crediticio, optimizando así la gestión de cobranza y el flujo de efectivo. En resumen, la implementación de una política de crédito es decisiva para disminuir el deterioro crediticio y fortalecer la perspectiva financiera de la empresa Distribuidora de motocicletas Speed.

Palabras claves: Análisis; Riesgo crediticio; Política; Deterioro de cartera.

Capítulo I. Introducción del Caso

Conocimiento del negocio o industria

La historia de las motocicletas en Ecuador empieza a principios del siglo 20, empezando a ser populares como una forma más amigable y económica de transporte. Al principio se utilizaban principalmente con fines comerciales, gubernamentales y militares, pero rápidamente se convirtieron en una alternativa popular para el transporte individual, deportivo y recreativo.

En los años 1950 y 60, Ecuador tuvo un incremento considerable en la importación de motocicletas, generando un gran interés y expansión comercial de gran importancia en suelo ecuatoriano. En este período, marcas principalmente japonesas como Honda, Yamaha, Suzuki y Kawasaki se establecieron en el país, ofreciendo amplia variedad de modelos para los diferentes consumidores.

Hasta mediados de la década de 1970, con la expansión territorial de las zonas urbanas y su correspondiente congestionamiento de tráfico y por su lado el complicado acceso a zonas rurales hizo que el consumidor de motocicletas vaya teniendo un creciente interés en el uso de estos automotores, y posteriormente en la década de los años 90 e inicio del año 2000 hasta el presente, la influencia en la adquisición de motocicletas ha sido promovido por nuevos factores correspondientes a la necesidad de encontrar movilización eficiente y de menor costo que los automóviles carburados, así como la necesidad de atravesar deficientes infraestructura vial en diferentes zonas ecuatorianas, más la conveniencia de uso de motocicletas en el sector comercial, particular y de emprendimiento de la sociedad que habita en Ecuador. Este acelerado crecimiento ha creado una suerte de aumento en la demanda de motocicletas tanto para uso personal como comercial y hoy en día, las motocicletas de los segmentos de dos, tres y hasta cuatro ruedas, representan un importante elemento del mercado automotor ecuatoriano y su uso se ve representado por una extensa escala de personas para diferentes propósitos. Este mercado mantiene una constante evolución con el ingreso de nuevas tecnologías, modelos y accesibilidades, pero también forman parte esencial de este mercado, los servicios relacionados como son la venta de repuestos, accesorios, mano de obra especializada, mantenimiento y la reparación de este mercado automotor

que a cierre diciembre de 2023, se estima la existencia de un millón de motocicletas en el territorio ecuatoriano.

Ahora, también es importante enfatizar que la comercialización de motocicletas a crédito se pertenece a un mercado que presenta diferentes tipos de riesgos para los importadores, comercializadores, distribuidores y entidades financieras involucradas en este proceso. Entre los principales conflictos, tenemos el Riesgo de Mercado¹, el Riesgo de valor residual², el Riesgo regulatorio³ y el Riesgo de Crédito propiamente dicho, que corresponde a la entrega de financiamiento en la venta de motocicletas, con la probabilidad de que los adquirientes no cumplan con su obligación de pago, acto que resultaría, según Maldonado y Pazmiño (*Nuevas herramientas para la Administración del Riesgo XXIV-II-01 Maldonado y Pazmino.pdf*, s. f., p. 3), por una parte en un deterioro de cartera y otra parte una clara pérdida financiera para las empresas comercializadoras.

Por su parte, este deterioro de cartera por incapacidad del cliente en cumplir con sus obligaciones de pago según lo acordado será el efecto que se manifestará en retraso de pagos, incumplimientos, constante solicitud de refinanciamientos, debido a diversas causas que tienen que ser debidamente analizadas.

En cuanto a la parte financiera, el deterioro crediticio crea un impacto directo en el Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados integrales, principalmente, pero no menos importante en el Estado de Flujos de efectivo de la empresa. En el Estado de Situación Financiera, el deterioro de cartera incrementará los activos no productivos y restará el valor de los activos de calidad, lo que puede trastocar los índices de solvencia y liquidez de la entidad comercial. En el Estado de Resultados Integrales, el deterioro de cartera se podría reflejar en una mayor provisión de pérdidas por cuentas incobrables y por consiguiente la utilidad neta podría tener niveles de reducción.

¹ Se refiere a la volatilidad de precios que generalmente afecta a importadores y distribuidores, al cumplir con el pago de sus pasivos financieros.

² Valor de reventa de un bien.

³ Riesgo que puede darse por efecto de una regulación gubernamental y/o política financiera.

Para atenuar estos riesgos (Díaz Hernández & Ramírez Sánchez, 2009, tit. 5), es importante que los importadores y distribuidores implementen políticas, lineamientos y procedimientos de gestión de riesgos. Esto incluye realizar un análisis crediticio exhaustivo, acompañado de nuevas tecnologías (J. H. Caldwell, 2021, p. 40), estableciendo criterios para los deudores, diversificando y monitoreando el desempeño de los créditos históricos, y manteniendo las reservas y provisiones adecuadas para cubrir contingentes en caso de pérdidas comprobadas. La comercialización de crédito conlleva riesgos importantes que deben gestionarse para garantizar la estabilidad financiera y el éxito a largo plazo de las empresas de este sector de motocicletas.

Resumiendo, este mercado de motocicletas que contiene importantes oportunidades de crecimiento va en gran medida de la mano de una comercialización a crédito y sus riesgos significativos que deben ser gestionados de forma segura, garantizando la fortaleza financiera y es por ello por lo que se realizará un análisis de las razones del deterioro de cartera dentro de la empresa Speed, con el objetivo posterior de minimizar los riesgos, reduciendo los niveles de morosidad⁴ actuales.

Este estudio abarca el análisis de aspectos socioeconómicos que influyen directamente en el incremento de morosidad (BBVA, 2023, párr. 1) y así podemos identificar elementos clave que colaboren para obtener con mayor rapidez, la probabilidad de incumplimiento, así como análisis de los pesos de caídas de carteras y su riesgo progresivo.

Con este fin, el caso de estudio presente, en el primer capítulo se analizará el mercado y la problemática que nos permita comprender el tema de forma clara, respecto a los principales componentes en el riesgo crediticio.

El segundo capítulo abordará el Marco Teórico que nace de la revisión de la literatura, en torno a este tema de investigación. En el tercer capítulo, ingresaremos al Diseño Metodológico y el Tipo de Investigación a realizar, el Enfoque de Investigación para

⁴ Falta de puntualidad en los pagos o en el cumplimiento de las obligaciones.

tener un alcance delimitado pero íntegro del mercado y/o segmento de estudio; y, seguido a ello la presentación de la data recolectada y los análisis de campo realizados en la empresa Speed.

Al finalizar se muestra las conclusiones de este trabajo y las correspondientes recomendaciones, para que el estudio pueda servir como una herramienta de control en la implementación y aplicación de operaciones de crédito en el mercado ecuatoriano de motocicletas.

Problemática

El tema central abordado en el trabajo titulado “Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed”, se centra en entender la razón y el impacto de los deterioros crediticios en la salud financiera de esta empresa comercial desarrollando un análisis riguroso, evaluando su equidad y disciplinada gestión. Este problema se agrupa en diferentes razones que necesitan una investigación a detalle.

- Naturaleza del deterioro de crédito: Es importante comprender las causas y manifestaciones de las caídas de cartera en la empresa Speed, analizando factores internos y externos que pueden causar este riesgo. (IFRS Foundation, 2015, p. 10)
- Razón de la incidencia e impacto en los informes financieros: Esta revisión se enfoca en conocer la afección del deterioro de cartera, en los estados financieros de la empresa Speed, particularmente en la cuenta de resultados y el estado de situación financiera, afección a la liquidez, a la solvencia y a la rentabilidad de la empresa.
- Equidad del deterioro crediticio: La finalidad será evaluar la razonabilidad de la estimación y provisión realizada, buscando el método más adecuado para no crear acidez⁵ a las cuentas por cobrar y a resultados, y por la contraparte que

⁵ Valor elevado que se contabiliza como deterioro de cartera.

se utilice métodos que no cubran las pérdidas futuras y cuentas incobrables. (*What Is Bad Debt?*, 2023, párr. 3)

- Gestión del riesgo crediticio: Este ratio establecido analiza la importancia de una gestión adecuada del riesgo crediticio en Speed, incluyendo la identificación temprana de créditos en riesgo, implementando medidas de mitigación para proteger la salud financiera de la dicha empresa. En su contexto se han establecido porcentajes mínimos que no deberían trasladarse de un tramo a otro.

Resumiendo, el problema identificado en esta investigación es la necesidad de comprender completamente la concepción del deterioro crediticio y el impacto de una caída crediticia, evaluar su gestión adecuada, y desarrollar un enfoque efectivo para proteger la estabilidad financiera a largo plazo en Speed.

La Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9), en su título Deterioro del Valor, (*NIIF 9 - Instrumentos Financieros, 2014, IFRS*, s. f., p. 26), indica que “Una entidad reconocerá una corrección de valor por pérdidas crediticias esperadas sobre un activo financiero...” y en apego a la norma, la empresa Speed en afán de reconocer dicho riesgo y regular los activos, ha realizado el apropiado deterioro (*NIIF 9 - Instrumentos Financieros*, s. f., p. 23) de cartera. La Guía NIIF de Ernst & Young Consultores, resume que la NIIF9 solicita que las empresas reconozcan las pérdidas crediticias esperadas sobre los activos financieros, medidos al costo amortizado. (*Guía NIIF*, 2022, p. 50)

A continuación, se expone la evolución de la carrea de Speed, plasmada en 3 años consecutivos:

Tabla 1 Evolución de cartera empresa Speed, periodos 2021, 2022, 2023

TRAMO	AÑO 2021		AÑO 2022		AÑO 2023	
	DICIEMBRE	PESO %	DICIEMBRE	PESO %	DICIEMBRE	PESO %
Vigente	\$ 8.212.596	89%	\$10.800.997	91%	\$ 12.202.827	91%
Vencido	\$ 987.463	11%	\$ 1.102.732	9%	\$ 1.207.492	9%
1 a 30 días	\$ 91.442	1%	\$ 273.614	2%	\$ 256.616	2%
31 a 60 día	\$ 56.408	1%	\$ 95.142	1%	\$ 67.435	1%
61 a 90 días	\$ 37.577	0%	\$ 24.616	0%	\$ 68.500	1%
91 a 120 días	\$ 35.661	0%	\$ 33.133	0%	\$ 56.907	0%
121 a 360 días	\$ 167.527	2%	\$ 83.267	1%	\$ 281.767	2%
361 a 720 días	\$ 157.026	2%	\$ 79.858	1%	\$ 104.835	1%
Mas de 720 días	\$ 441.820	5%	\$ 513.102	4%	\$ 371.433	3%
TOTAL	\$ 9.200.059	100%	\$11.903.729	100%	\$ 13.410.319	100%

En el periodo 2022, la empresa Speed realiza un deterioro de cartera⁶ por un monto de \$291.234,61usd, bajo la metodología de la antigüedad de los saldos; es decir que, a mayor tiempo de vencimiento, el porcentaje de cuentas incobrables aumentará. Sin embargo, en el periodo 2023 se aplican \$250.712,18usd que afectan mayoritariamente al tramo de cartera que es superior a 720 días. La diferencia se mantiene en la cuenta de activo, con saldo contrario.

En la visualización de la información podemos ver que, en términos de moneda, el vencimiento tiene un crecimiento anual y en términos porcentuales se mantiene y de acuerdo con la aplicación de provisiones previamente indicada, representa que el deterioro a este último periodo es aún mayor.

⁶ La provisión de cartera es el valor que la empresa considera que no puede recuperar y por tanto se debe provisionar.

Figura 1 Evolución gráfica de cartera Speed 2021, 2022, 2023



Para efectos de conocer la situación actual del riesgo de cartera (periodo 2023), la evolución mensual se presenta de la siguiente forma:

Tabla 2 Evolución de cartera Empresa Speed, periodo 2023

TRAMO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DICBRE
Vigente	10.325.133	12.457.196	12.697.889	13.187.832	12.966.298	13.312.259	12.603.388	11.408.335	11.563.111	11.705.724	11.516.927	12.202.827
Vencido	1.021.068	1.056.403	1.055.366	1.094.221	1.132.603	1.140.007	1.243.117	1.229.446	1.139.767	1.221.909	1.201.254	1.207.492
1 a 30 días	154.749	221.643	220.580	181.830	214.952	208.002	241.356	195.878	201.395	239.920	301.112	256.616
31 a 60 día	122.939	70.305	56.003	106.759	77.187	71.600	115.093	77.711	70.783	89.704	61.091	67.435
61 a 90 días	36.556	45.450	46.513	44.361	63.715	56.698	50.992	94.539	58.468	53.993	63.898	68.500
91 a 120 días	22.457	26.129	33.967	42.826	40.290	44.873	49.062	47.538	89.338	54.855	50.096	56.907
121 a 360 días	92.109	98.963	103.240	116.065	140.066	163.439	185.851	206.933	227.043	279.755	262.754	281.767
361 a 720 días	75.408	74.951	72.856	77.812	70.757	70.077	72.525	75.896	81.640	88.813	94.976	104.835
> 720 días	516.850	518.963	522.207	524.569	525.637	525.319	528.238	530.951	411.099	414.868	367.327	371.433
TOTAL	11.346.202	13.513.598	13.753.255	14.282.053	14.098.901	14.452.266	13.846.505	12.637.781	12.702.877	12.927.633	12.718.181	13.410.319

Por cumplimiento normativo y tributario(*Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, (2010), Decreto Ejecutivo 374, s. f., p. 27*), en este periodo la cartera ha sido sometida a un nuevo proceso de análisis de deterioro crediticio aplicando el modelo de simulación de riesgos basado en estadística (Bermúdez Vera et al., 2020, p. 153) y se ha tenido como resultado un deterioro de \$902.189,00usd con una media de riesgo conforme al modelo de negocio, superior del 100% de pérdida a partir de los vencimientos superiores a 121 días.

Tabla 3 Pérdida Crediticia Esperada Empresa Speed, periodo 2023

DETERIORO CREDITICIO PERIODO 2023			
TRAMOS DE CARTERA	MONTO	TASA PCE	PCE
Vigente	12.202.827	0,3%	32.910
Entre 1 - 30 días	256.616	16,8%	43.142
Entre 31 - 60 días	67.435	30,4%	20.489
Entre 61 - 90 días	68.500	37,0%	25.338
Entre 91 - 120 días	56.907	39,1%	22.275
Entre 121 - 365 días	281.767	100,0%	281.767
Con más de 365 días	476.268	100,0%	476.268
Totales	13.410.319		902.189

Dicho resultado, afecta directamente en un 6,73% al total de las cuentas por cobrar que tendrá que afectar a resultados.

Conforme estos resultados, la administración de la empresa ha tomado la decisión urgente de realizar un análisis, conforme al sexto principio (Wikipedia, La enciclopedia libre, 2024b, párr. 7) Kybalion⁷, para establecer la razonabilidad de este progresivo deterioro de cartera y con extracción individual de datos, se establece que la razón principal para dicha afección corresponde a una **errónea calificación de créditos**, por ausencia de una política de créditos actualizada.

⁷ Causa y efecto: Toda causa tiene su efecto; todo efecto tiene su causa; todo sucede de acuerdo con la ley; la suerte o azar no es más que el nombre que se le da a la ley no reconocida; hay muchos planos de causalidad, pero nada escapa a la Ley.

Objetivos

El propósito de la investigación respecto al Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Speed tiene como fin desarrollar las correcciones correspondientes para que la generación de créditos tenga las respectivas limitaciones que nos permitan reducir el riesgo crediticio y el consecuente deterioro crediticio, que afecta a los estados financieros de la empresa en marcha.

Objetivo general

Establecer una política de calificación de crédito a los clientes Speed, para mejorar la toma de decisiones en la gestión crediticia, mediante un análisis de sus estados financieros y ratios de liquidez, endeudamiento, operación y rentabilidad.

1. Objetivos específicos

- Realizar el correspondiente análisis financiero de la empresa Speed, utilizando información del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales.
- Levantar el proceso actual de asignación de crédito en Speed.
- Determinar indicadores claves que permitan viabilizar la concesión de créditos en Speed.
- Analizar aspectos de mejora en las políticas de crédito y cobranza de Speed y emitir recomendaciones acordes al mercado actual.

Capítulo II. Desarrollo del Caso

Marco Teórico

Análisis financiero empresarial

En la búsqueda de encaminar el norte financiero de las empresas, es importante realizar un análisis exhaustivo de las finanzas, considerando las condiciones económicas del entorno de mercado y las actividades específicas de la empresa, la visión financiera y las metas a largo plazo. De acuerdo con (Baca Urbina, 2013, pp. 6-7), un adecuado análisis económico conlleva ordenamiento sistematizado de la información de carácter financiero y la elaboración de cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica, presentando tasas de rendimiento aceptables, correlación de estados financieros, puntos de equilibrio, entre otros.

Según (Solís et al., 2023, p. 17), el análisis financiero compone una piedra angular en la gestión empresarial, por el hecho de incursionar en la estimación metódica de la salud financiera y económica de una empresa. El proceso implica la descomposición y análisis detallado de las masas patrimoniales de los estados financieros.

Indicadores Financieros

Los indicadores o ratios financieros son métricas que permiten realizar un análisis pormenorizado de los estados financieros de una entidad económica dentro de un periodo determinado. Existen diferentes tipos de indicadores financieros, para distintas áreas de la empresa. (*Superintendencia de Compañías, (2006), Tabla de indicadores.pdf*, s. f., pp. 1-18)

Los ratios financieros establecen relaciones entre unidades financieras, lo que permite realizar un análisis detallado de la situación o equilibrio económico de la entidad. La comparación de diferentes ratios en un determinado período, entrega respuestas concretas sobre gestión empresarial. Los indicadores son importantes al momento de medir rentabilidad, fondo de maniobra, endeudamiento, liquidez, gestión, entre otros. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros).

1. **Índices de liquidez:** Los índices de liquidez evalúan la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, revelando la facilidad para cancelar dichas obligaciones. (Publicaciones Técnicas Profesionales, S.L., 2023, párr.

2)

- **Liquidez corriente:** indica la capacidad de la empresa para efectuar la cancelación de sus obligaciones financieras. A mayor indicador, mayor será la posibilidad de manejar esta obligación. El cálculo es igual a dividir el activo corriente entre el pasivo corriente.
- **Prueba ácida:** Identifica la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin que sea necesario recurrir a la venta de inventarios o existencias.

Índices de actividad: Miden la eficiencia al hacer uso de los recursos de la empresa y su capacidad de recuperación.

- **Rotación de cartera:** Indica la frecuencia de las cuentas por cobrar de una empresa y como renuevan a corto plazo. Se obtiene al dividir las ventas sobre las cuentas por cobrar.
- **Rotación de ventas:** Calcula la forma en que la empresa utiliza sus activos para generar nuevas ventas, mostrando el número de veces que un activo se recupera por medio de las ventas. Un valor más alto indica mayor eficiencia en la generación de ventas y este indicador se calcula dividiendo las ventas sobre el activo total.
- **Periodo medio de cobro:** El período medio de cobro está expresado en días y significa el tiempo que la empresa demora en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Un valor más bajo, indica una transformación más rápida de las cuentas por cobrar en efectivo. Su cálculo resulta de multiplicar las cuentas por cobrar por 365 y luego dividir el resultado para el total de las ventas.
- **Periodo medio de pago:** Su resultado es el tiempo aproximado que una empresa demora en pagar sus obligaciones a corto plazo a sus proveedores. Un período más corto de días sugiere una mejor capacidad de pago. El cálculo

viene dado por la multiplicación de las cuentas por pagar por 365 y luego dividiendo el resultado para el total de compras.

Índices de rentabilidad: Son ratios que evalúan la habilidad de una organización para generar beneficios económicos (utilidades), gestionando los costos y gastos para convertirlos en ganancias.

- **Rendimiento sobre el patrimonio (ROE):** Explora la eficiencia con la que una empresa utiliza el capital de los accionistas para generar beneficios. A más alto el ROE, más alta la gestión efectiva del capital. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio.
- **Rendimiento sobre Activos:** Analiza que tan eficiente es una empresa, para generar beneficios relacionados con el total de activos que mantiene en su uso. Su cálculo se obtiene dividiendo la utilidad neta para el activo total de la empresa.
- **Margen bruto:** Representa la rentabilidad de una empresa sin tener en cuenta los costos de producción o venta de bienes y servicios. Se obtiene restando el costo de ventas de las ventas totales y dividiendo el resultado entre el total de ventas.

Índices de solvencia: Proporcionan ratios que evalúan el nivel de endeudamiento de la empresa y su capacidad de cumplir con las obligaciones financieras a corto y largo plazo. Estas métricas sirven para determinar la capacidad de pago de la empresa frente a sus obligaciones financieras.

- **Endeudamiento del activo:** Indica la proporción en valor del activo total que está financiada por deuda. Un resultado alto significa mayor dependencia de los acreedores por parte de la empresa, incrementando el riesgo financiero. Su cálculo viene dado dividiendo el pasivo total para el activo total.
- **Endeudamiento patrimonial:** Significa la capacidad de los accionistas para afrontar las obligaciones con sus acreedores. Su resultado se obtiene dividiendo el pasivo total para el patrimonio de la empresa.

Crédito

La definición de crédito corresponde al derecho que tiene un acreedor a recibir de otro deudor una suma de dinero en efectivo. El crédito es un tipo de cambio que se produce en el tiempo y se ha definido como “el intercambio de riqueza actual por riqueza futura”(Wikipedia, La enciclopedia libre, 2024a, párr. 2). Por lo tanto, en la vida económica y financiera, el crédito es la confianza que una persona y/o entidad mantiene en la capacidad de cumplimiento y solvencia de una persona, respecto al cumplimiento de una obligación acordada.

Así mismo por principio jurídico, el crédito es un acto recíproco que se ejecuta entre dos partes. (Wikipedia, La enciclopedia libre, 2024a, párr. 3)

Riesgo crediticio

El riesgo crediticio, según Baca Urbina, (Baca Urbina, 2013, p. 236) consiste en una posibilidad de que el prestatario no cumpla con su obligación de pago, o viceversa que una entidad económica no recupere el dinero por concepto de venta de bienes o servicios (Banco Santander, 2018, párr. 2). Por tanto, el riesgo de crédito es una variable de mucho fundamento en la economía nacional, pues interviene de forma directa sobre el costo y las condiciones de la venta de un bien o servicio.

En una publicación realizada por el Banco Santander, establece los siguientes Riesgos de crédito:

- **Riesgo de impago:** Es el tipo de riesgo crediticio más frecuente y corresponde a la posibilidad de que el cliente no cumpla con las obligaciones establecidas en la fecha acordada.
- **Riesgo de concentración:** Es la posibilidad de que la empresa tenga exposición a un solo deudor o sector económico.
- **Riesgo de exposición:** Representa la incertidumbre sobre los pagos futuros que el deudor tiene dentro de sus obligaciones. (*Riesgo de crédito o crediticio: qué son y cuáles hay - SCF*, s. f., párr. 4)

Política de crédito

La política crediticia es un conjunto de lineamientos importantes que la empresa tiene que adoptar para determinar la adjudicación de crédito a sus clientes, mitigando el riesgo crediticio (Baca Urbina, 2013, p. 237). Es un marco conceptual y técnico que influye significativamente en el desempeño financiero de la empresa y, por lo tanto, debe ser elaborado y evaluado cuidadosamente.

En la 13va edición del libro denominado Fundamentos de administración financiera, se reitera que las condiciones económicas, las listas de precios de productos, la calidad de éstos y las políticas crediticias de una empresa, son factores de importancia que influyen sobre el nivel de cuentas por cobrar. Estos elementos, a excepción de las políticas, están fuera del control del Departamento de créditos. Sin embargo, tal como sucede con otros activos corrientes, la Jefatura de crédito puede variar el nivel de las cuentas por cobrar, creando un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo. Bajar los estándares de crédito ayuda a estimular el aumento de demanda que quizás podría llevar a ventas y ganancias más altas. Pero al mismo tiempo podría haber un costo al aceptar cuentas por cobrar no contempladas en el presupuesto inicial, y también puede haber un riesgo mayor de pérdidas por cuentas incobrables. Esta es la relación la que debe ser examinada y disciplinada. (Van Horne James C., s. f., p. 76)

Las definiciones con imprecisión de estas directrices pueden tener un impacto negativo en el retorno esperado de los flujos asignados comercialmente a los clientes, excediendo el límite de crédito establecido o dificultando la gestión y recuperación de la cartera.

Acorde a esta introducción, es imperioso el establecimiento de términos de venta y evaluación del riesgo crediticio al conceder créditos a los deudores. De inicio, los parámetros de venta comprenden condiciones comerciales establecidas por la empresa para realizar sus actos de comercio; esto incluye plazos, niveles de descuentos y el cumplimiento de la debida instrumentación⁸ en las carpetas de créditos con sus

⁸ Instrumentos son herramientas que nos permiten organizar, describir y controlar los documentos de manera eficiente. Su objetivo principal es facilitar la consulta y recuperación de información, así como

correspondientes documentos crediticios utilizados. Posteriormente, dado que las empresas realizan ventas a crédito, es importante invertir en mecanismos que permitan evaluar la probabilidad de riesgo financiero de los clientes, utilizando información crediticia histórica y presente como punto de partida de este análisis.

Dentro del crédito, existen cinco características o temas que deben ser analizados en un deudor potencial, con el objetivo de la probabilidad de devolución de una venta. A esto se lo denomina las 5 C's del crédito, que como lo explica Economipedia (Westreicher, 2022, párr. 1), son las siguientes:

1. Carácter

Esta característica representa la confianza que un cliente genera a la entidad comercializadora y está vinculado con las cualidades de dicho cliente como persona natural, más no como persona jurídica. (Van Horne James C., s. f., p. 284)

La empresa comercial, es la encargada de evaluar si el cliente mantiene disciplina y puntualidad en el pago de sus obligaciones financieras, obteniendo como resultado el nivel de reputación de la persona.

2. Capacidad

La capacidad significa el tamaño de los recursos con los que cuenta el cliente para hacer frente a sus obligaciones financieras futuras, sus ingresos y medios económicos que dispone para cancelar y hasta los bienes con los que cuenta el cliente.

Este proceso está atado a una evaluación y análisis del historial crediticio de los clientes y su respectivo flujo, significando un paso que determina la viabilidad del cliente potencial. Esta evaluación será positiva, cuando el cliente no posea créditos, deudas vencidas y obligaciones no comerciales que excedan su capacidad de pago.

3. Capital

El capital representa los recursos que el cliente puede tener invertido en su hoja, negocio y empresa, es decir su patrimonio, pero diferenciando siempre que dicho

garantizar la conservación y preservación de los documentos a lo largo del tiempo. (ATS Gestión, 2023, párr. 3)

capital sea generado por fondos propios.(Riveros, 2019, tit. 5) Los fondos de terceros no son medidos como fortaleza de una persona o de su negocio.

4. Colateral

El colateral puede ser cualquier activo que el cliente coloque como garantía en favor del acreedor, en caso de un probable impago. Los colaterales pueden ser bienes inmuebles, terceras persona como aval o garantes y también avales bancarios en el caso de Ecuador.

5. Condiciones

Las condiciones corresponden a la decisión de otorgar un crédito, considerando siempre las circunstancias económicas que prevalecen dentro del país, sus regiones en términos generales, geográficos, comerciales y segmento de mercado.

Teoría de los Valores en Riesgo (VaR)

La Teoría de los Valores en Riesgo (VaR viene de sus siglas en inglés, Value at Risk) y se interpreta como una medida de técnica estadística usada para calcular el riesgo de pérdida que enfrentan las cuentas por cobrar durante un período específico de tiempo y en condiciones normales de mercado. Dicho VaR estima cantidades máximas de dinero que los activos financieros podrían perder con cierto nivel de confiabilidad en un periodo determinado.

La teoría de los Valores en Riesgo (VaR) fue desarrollada por un grupo de matemáticos y estadísticos, incluyendo a Philippe Artzner, Freddy Delbaen, Jean-Marc Eber y David Heath. La teoría de VaR se utiliza para estimar la pérdida potencial máxima dentro de un nivel de confianza específico, durante un horizonte temporal determinado.(Introduction Artzner et al., 1999, p. 2).

Herrera, en su publicación Acerca de la teoría de los valores extremos y su aplicabilidad a la estimación del riesgo financiero (Herrera, 2013, p. 6), nos presenta una idea basada en que la distribución de los rendimientos de un activo financiero sigue una distribución de probabilidad, y con esta estimación puede producirse una pérdida mayor que un determinado valor utilizando estadísticas como la desviación

estándar y la beta. La teoría de VaR también se usa en gestión de riesgos y la toma de decisiones financieras, llegando a ser una herramienta estándar para la gestión de riesgos en el sector financiero.

Esta herramienta es significativa en gestión de riesgo financiero, pues proporciona a los accionistas y jefaturas de cartera una medida cuantitativa del riesgo, ayudando a tomar decisiones informadas sobre la entrega de créditos, el tamaño de las colocaciones y la cobertura de riesgos. También es importante conocer que el VaR podría tener sus limitaciones y no es una medida completa del riesgo, ya que no tiene pondera la contingencia de pérdidas extremas, fuera de los límites de confianza especificados.

Capítulo III. Metodología y Resultados de la Investigación

Diseño Metodológico

Tipo de Investigación

Este caso de estudio incluye tanto un estudio exploratorio y un estudio descriptivo. El análisis financiero a detalle de los componentes del Estado de situación financiera y del Estado de resultados integrales, corresponde a un estudio exploratorio de análisis de tendencias. Paralelo a ello, el estudio descriptivo de esta investigación está demostrado en la conclusión de cada temática financiera, proporcionando una definición más cercana de la situación financiera de Speed y los respectivos hallazgos que nos alertan y conminan a realizar una reestructuración de la política actual de crédito.

Enfoque de Investigación

El estudio en curso incorpora tanto un enfoque cualitativo, como un enfoque cuantitativo. En el enfoque cuantitativo, se realizará un análisis financiero de la Empresa Speed mediante técnicas de análisis vertical y horizontal (Solís et al., 2023, p. 51), hallazgo de ratios financieros y razones de apalancamiento, operación, liquidez. En el enfoque cualitativo, se ha socializado la problemática y las fortalezas con el personal correspondiente a este departamento y las personas encargadas del análisis de crédito y cartera, con el objetivo de socializar la investigación realizada, los resultados obtenidos, con el objetivo de mejorar, cambiar y rediseñar la actual política de crédito de la empresa Speed.

Población de estudio

La población que ha sido objeto de estudio corresponde a la Empresa “Speed”, en sus elementos:

- Financieros
- Procesos administrativos
- Políticas y sus respectivos procedimientos

Recolección y Registro de datos

Tabla 4 Estado de Situación Financiera - Análisis vertical

ACTIVO	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Activo corriente	\$20.137.958,00	\$27.270.698,00	\$28.202.120,98	89,34%	91,95%	91,35%
Efectivo y equivalentes	\$382.840,00	\$1.359.211,00	\$218.007,97	1,70%	4,58%	0,71%
Cuentas por cobrar a Clientes	\$10.198.505,00	\$12.622.621,00	\$13.867.504,36	45,25%	42,56%	44,92%
Otros cuentas por cobrar	\$189.878,00	\$266.203,00	\$2.981.206,12	0,84%	0,90%	9,66%
Deterioro acumulado cuentas por cobrar	\$0,00	\$0,00	-\$179.916,66	0,00%	0,00%	-0,58%
Inventario	\$8.691.223,00	\$12.315.645,00	\$10.464.629,30	38,56%	41,53%	33,90%
Pagos anticipados	\$539.909,00	\$469.921,00	\$457.982,30	2,40%	1,58%	1,48%
Otros activos corrientes	\$135.603,00	\$237.097,00	\$392.707,59	0,60%	0,80%	1,27%
Activo no corriente	\$2.402.190,00	\$2.386.706,00	\$2.669.667,94	10,66%	8,05%	8,65%
Propiedad, planta y equipo (Depreciación acumulada)	\$1.318.773,00 \$0,00	\$1.362.678,00 \$0,00	\$2.596.314,81 \$0,00	5,85% 0,00%	4,59% 0,00%	8,41% 0,00%
Activos Intangibles (Amortización acumulada)	\$1.033.187,00 \$0,00	\$957.282,00 \$0,00	\$0,00 \$0,00	4,58% 0,00%	3,23% 0,00%	0,00% 0,00%
Otros activos no corrientes	\$50.230,00	\$66.746,00	\$73.353,13	0,22%	0,23%	0,24%
TOTAL DEL ACTIVO (inversión)	\$22.540.148,00	\$29.657.404,00	\$30.871.788,92	100,00%	100,00%	100,00%
PASIVO	\$6.309.238,00	\$12.645.908,00	\$11.075.285,75	27,99%	42,64%	35,88%
Pasivo corriente	\$4.978.039,00	\$10.961.718,00	\$10.878.244,31	22,09%	36,96%	35,24%
Cuentas por pagar a proveedores	\$1.625.329,00	\$1.360.680,00	\$1.299.658,55	7,21%	4,59%	4,21%
Cuentas por pagar a empleados	\$349.911,00	\$610.703,00	\$397.444,00	1,55%	2,06%	1,29%
Cuentas por pagar al estado	\$428.186,00	\$383.251,00	\$229.984,56	1,90%	1,29%	0,74%
Otras cuentas por pagar	\$499.703,00	\$197.850,00	\$210,00	2,22%	0,67%	0,00%
Pasivo financiero corriente	\$0,00	\$6.398.298,00	\$4.564.964,86	0,00%	21,57%	14,79%
Otros pasivos corrientes	\$2.074.910,00	\$2.010.936,00	\$4.385.982,34	9,21%	6,78%	14,21%
Pasivo no corriente	\$1.331.199,00	\$1.684.190,00	\$197.041,44	5,91%	5,68%	0,64%
Pasivo financiero no corriente	\$0,00	\$413.746,00	\$0,00	0,00%	1,40%	0,00%
Acumulaciones no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,00%	0,00%	0,00%
Otros pasivos no corrientes	\$1.331.199,00	\$1.270.444,00	\$197.041,44	5,91%	4,28%	0,64%
PATRIMONIO	\$16.230.910,00	\$17.011.496,00	\$19.796.503,17	72,01%	57,36%	64,12%
Capital (aportes)	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	0,01%	0,01%	0,01%
Reservas	\$52.938,00	\$52.938,00	\$52.938,43	0,23%	0,18%	0,17%
Resultados acumulados (ganancias)	\$16.175.972,00	\$16.956.558,00	\$19.741.564,74	71,77%	57,17%	63,95%
TOTAL DEL PASIVO (+) PATRIMONIO	\$22.540.148,00	\$29.657.404,00	\$30.871.788,92	100,00%	100,00%	100,00%

Tabla 5 Estado de Resultados Integrales - Análisis vertical

	2021	2022	2023
Ingresos de la Operación	\$ 24.126.473,00	\$30.843.426,00	\$33.974.833,20
(-) Costo de Ventas	<u>\$16.168.433,00</u>	<u>\$20.084.245,00</u>	<u>\$22.063.154,15</u>
Utilidad Bruta	\$7.958.040,00	\$10.759.181,00	\$11.911.679,05
(-) Gastos de operación	\$7.364.993,00	\$8.515.245,00	\$8.358.866,14
Utilidad operativa (EBIT)	\$593.047,00	\$2.243.936,00	\$3.552.812,91
(+) otros ingresos	\$14.093,00	\$52.390,00	\$0,00
(-) gastos no operacionales	<u>\$366.352,00</u>	<u>\$788.139,00</u>	<u>\$720.032,07</u>
Utilidad ATI	\$240.788,00	\$1.508.187,00	\$2.832.780,84
(+) Gastos no deducibles	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pérdidas actuariales	\$37.089,00	\$49.485,00	\$47.559,55
Participación trabajadores	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<u>Impuesto a la renta</u>	<u>\$137.853,00</u>	<u>\$386.881,00</u>	<u>\$214,49</u>
Utilidad neta	\$65.846,00	\$1.071.821,00	\$2.785.006,80

2021	2022	2023
100,00%	100,00%	100,00%
<u>67,02%</u>	<u>65,12%</u>	<u>64,94%</u>
32,98%	34,88%	35,06%
<u>30,53%</u>	<u>27,61%</u>	<u>24,60%</u>
2,46%	7,28%	10,46%
0,06%	0,17%	0,00%
<u>1,52%</u>	<u>2,56%</u>	<u>2,12%</u>
1,00%	4,89%	8,34%
0,00%	0,00%	0,00%
0,15%	0,16%	0,14%
0,00%	0,00%	0,00%
<u>0,57%</u>	<u>1,25%</u>	<u>0,00%</u>
0,27%	3,48%	8,20%

Figura 2 Resumen Resultados Speed

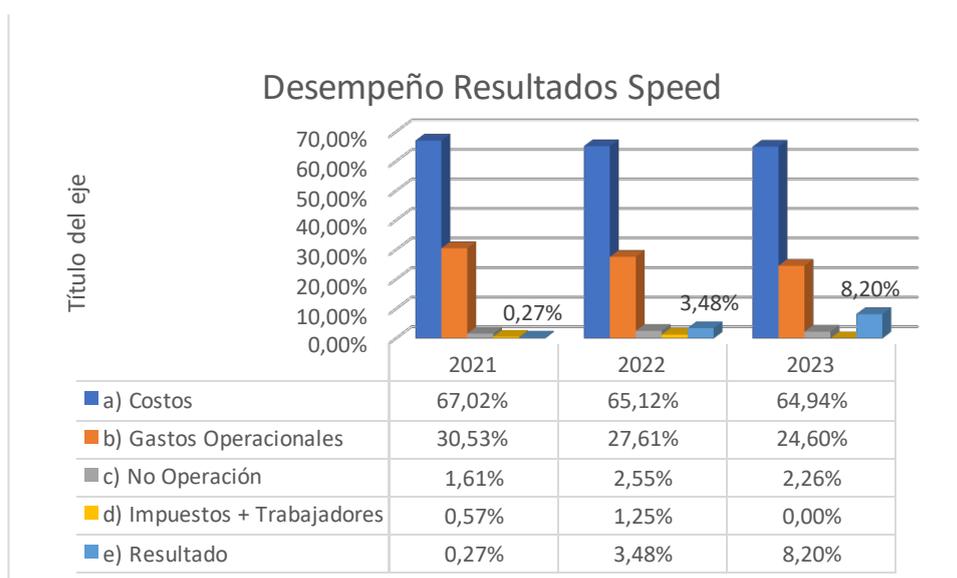


Tabla 6 Estado de Situación Financiera - Análisis horizontal

	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	Totales	2022-2021	2023-2022	Totales
ACTIVO									
Activo corriente	\$20.137.958,00	\$27.270.698,00	\$28.202.120,98	\$7.132.740,00	\$931.422,98	\$8.064.162,98	35,42%	3,42%	40,04%
Efectivo y equivalentes	\$382.840,00	\$1.359.211,00	\$218.007,97	\$976.371,00	-\$1.141.203,03	-\$164.832,03	255,0%	-84,0%	-43,06%
Cuentas por cobrar a Clientes	\$10.198.505,00	\$12.622.621,00	\$13.867.504,36	\$2.424.116,00	\$1.244.883,36	\$3.668.999,36	23,8%	9,9%	35,98%
Otros cuentas por cobrar	\$189.878,00	\$266.203,00	\$2.981.206,12	\$76.325,00	\$2.715.003,12	\$2.791.328,12	40,2%	1019,9%	1470,06%
Deterioro acum. cuentas por cobrar	\$0,00	\$0,00	-\$179.916,66	\$0,00	-\$179.916,66	-\$179.916,66	-	-	-
Inventario	\$8.691.223,00	\$12.315.645,00	\$10.464.629,30	\$3.624.422,00	-\$1.851.015,70	\$1.773.406,30	41,7%	-15,0%	20,40%
Pagos anticipados	\$539.909,00	\$469.921,00	\$457.982,30	-\$69.988,00	-\$11.938,70	-\$81.926,70	-13,0%	-2,5%	-15,17%
Otros activos corrientes	\$135.603,00	\$237.097,00	\$392.707,59	\$101.494,00	\$155.610,59	\$257.104,59	74,8%	65,6%	189,60%
Activo no corriente	\$2.402.190,00	\$2.386.706,00	\$2.669.667,94	-\$15.484,00	\$282.961,94	\$267.477,94	-0,6%	11,9%	11,13%
Propiedad, planta y equipo (Depreciación acumulada)	\$1.318.773,00	\$1.362.678,00	\$2.596.314,81	\$43.905,00	\$1.233.636,81	\$1.277.541,81	3,3%	90,5%	96,87%
Activos Intangibles (Amortización acumulada)	\$1.033.187,00	\$957.282,00	\$0,00	-\$75.905,00	-\$957.282,00	-\$1.033.187,00	-7,3%	-100,0%	-1
Otros activos no corrientes	\$50.230,00	\$66.746,00	\$73.353,13	\$16.516,00	\$6.607,13	\$23.123,13	32,9%	9,9%	46,03%
TOTAL DEL ACTIVO (inversión)	\$22.540.148,00	\$29.657.404,00	\$30.871.788,92	\$7.117.256,00	\$1.214.384,92	\$8.331.640,92	31,6%	4,1%	36,96%
PASIVO	\$6.309.238,00	\$12.645.908,00	\$11.075.285,75	\$6.336.670,00	-\$1.570.622,25	\$4.766.047,75	100,4%	-12,4%	33,33%
Pasivo corriente	\$4.978.039,00	\$10.961.718,00	\$10.878.244,31	\$5.983.679,00	-\$83.473,69	\$5.900.205,31	120,2%	-0,8%	118,52%
Cuentas por pagar a proveedores	\$1.625.329,00	\$1.360.680,00	\$1.299.658,55	-\$264.649,00	-\$61.021,45	-\$325.670,45	-16,3%	-4,5%	-20,04%
Cuentas por pagar a empleados	\$349.911,00	\$610.703,00	\$397.444,00	\$260.792,00	-\$213.259,00	\$47.533,00	74,5%	-34,9%	13,58%
Cuentas por pagar al estado	\$428.186,00	\$383.251,00	\$229.984,56	-\$44.935,00	-\$153.266,44	-\$198.201,44	-10,5%	-	-46,29%
Otras cuentas por pagar	\$499.703,00	\$197.850,00	\$210,00	-\$301.853,00	-\$197.640,00	-\$499.493,00	-60,4%	-99,9%	-99,96%
Pasivo financiero corriente	\$0,00	\$6.398.298,00	\$4.564.964,86	\$6.398.298,00	-\$1.833.333,14	\$4.564.964,86	-	-28,7%	-
Otros pasivos corrientes	\$2.074.910,00	\$2.010.936,00	\$4.385.982,34	-\$63.974,00	\$2.375.046,34	\$2.311.072,34	-3,1%	118,1%	111,38%
Pasivo no corriente	\$1.331.199,00	\$1.684.190,00	\$197.041,44	\$352.991,00	-\$1.487.148,56	-\$1.134.157,56	26,5%	-88,3%	-85,20%
Pasivo financiero no corriente	\$0,00	\$413.746,00	\$0,00	\$413.746,00	-\$413.746,00	\$0,00	-	-100,0%	-
Acumulaciones no corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,0%	0,0%	-
Otros pasivos no corrientes	\$1.331.199,00	\$1.270.444,00	\$197.041,44	-\$60.755,00	-\$1.073.402,56	-\$1.134.157,56	-4,6%	-84,5%	-
PATRI MONIO	\$16.230.910,00	\$17.011.496,00	\$19.796.503,17	\$780.586,00	\$2.785.007,17	\$3.565.593,17	4,8%	16,4%	21,97%
Capital (aportes)	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,0%	0,0%	0,00%
Reservas	\$52.938,00	\$52.938,00	\$52.938,43	\$0,00	\$0,43	\$0,43	0,0%	0,0%	0,00%
Resultados acumulados (ganancias)	\$16.175.972,00	\$16.956.558,00	\$19.741.564,74	\$780.586,00	\$2.785.006,74	\$3.565.592,74	4,8%	16,4%	22,04%
TOTAL DEL PASIVO (+) PATRI MONIO	\$22.540.148,00	\$29.657.404,00	\$30.871.788,92	\$7.117.256,00	\$1.214.384,92	\$8.331.640,92	31,6%	4,1%	36,96%

Se observa que la empresa en mención mantiene un crecimiento acorde al mercado en el segmento motocicletas, sin embargo - puntualizando en cuentas por cobrar-, podemos verificar que el crecimiento de las cuentas es mucho más impulsivo en el último periodo versus las ventas del año 2023. Se crea una alerta respecto al envejecimiento de las cuentas por cobrar y es importante conocer de cerca, la emisión de los créditos a corto y largo plazo.

Tabla 7 Estado de Resultados Integrales - Análisis horizontal

	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	Totales	2022-2021	2023-2022	Totales
Ingresos de la Operación	\$ 24.126.473,00	\$30.843.426,00	\$33.974.833,20	\$6.716.953,00	\$3.131.407,20	\$9.848.360,20	27,8%	10,2%	40,82%
(-) Costo de Ventas	\$16.168.433,00	\$20.084.245,00	\$22.063.154,15	\$3.915.812,00	\$1.978.909,15	\$5.894.721,15	24,2%	9,9%	36,46%
Utilidad Bruta	\$7.958.040,00	\$10.759.181,00	\$11.911.679,05	\$2.801.141,00	\$1.152.498,05	\$3.953.639,05	35,2%	10,7%	49,68%
(-) Gastos de operación	\$7.364.993,00	\$8.515.245,00	\$8.358.866,14	\$1.150.252,00	-\$156.378,86	\$993.873,14	15,6%	-1,8%	13,49%
Utilidad operativa (EBIT)	\$593.047,00	\$2.243.936,00	\$3.552.812,91	\$1.650.889,00	\$1.308.876,91	\$2.959.765,91	278,4%	58,3%	499,08%
(+) otros ingresos	\$14.093,00	\$52.390,00	\$0,00	\$38.297,00	-\$52.390,00	-\$14.093,00	271,7%	-100,0%	-100,00%
(-) gastos no operacionales	\$366.352,00	\$788.139,00	\$720.032,07	\$421.787,00	-\$68.106,93	\$353.680,07	115,1%	-8,6%	96,54%
Utilidad ATI	\$240.788,00	\$1.508.187,00	\$2.832.780,84	\$1.267.399,00	\$1.324.593,84	\$2.591.992,84	526,4%	87,8%	1076,46%
(+)Gastos no deducibles	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,0%	0,0%	-
Pérdidas actuariales	\$37.089,00	\$49.485,00	\$47.559,55	\$12.396,00	-\$1.925,45	\$10.470,55	-	-3,9%	28,23%
Participación trabajadores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,0%	0,0%	-
Impuesto a la renta	\$137.853,00	\$386.881,00	\$214,49	\$249.028,00	-\$386.666,51	-\$137.638,51	180,6%	0,0%	-99,84%
Utilidad neta	\$65.846,00	\$1.071.821,00	\$2.785.006,80	\$1.005.975,00	\$1.713.185,80	\$2.719.160,80	1527,8%	159,8%	4129,6%

La empresa Speed, mantiene un crecimiento saludable con poco apalancamiento financiero. Existe un mantenimiento del margen bruto y mucho cuidado en el nivel de los gastos operacionales.

Tabla 8 Indicadores de liquidez

		2021	2022	2023
1) Índice de Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4,05	2,49	2,59
2) Prueba Rápida (Prueba Ácida)	(Activo Corriente - Inventario) / Pasivo	2,30	1,36	1,63
3) Capital de Trabajo (CT)	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$15.159.919	\$16.308.980	\$17.323.877
4) Necesidades Operativas de Fondos (NOF)	Cientes + Inventarios - Proveedores	\$17.264.399	\$23.577.586	\$23.032.475
% Dependencia Liquidez en los Inventarios	(Liquidez - Prueba ácida) / Liquidez	43%	45%	37%
% Dependencia Liquidez en el Efectivo y Clientes	Prueba ácida / Liquidez Corriente	57%	55%	63%

Tabla 9 Índices de Solvencia

		2021	2022	2023
Endeudamiento del activo	Pasivo Total / Activo Total	28%	43%	36%
Participación del Capital en el Financiamiento	Índice de endeudamiento	72%	57%	64%
Cobertura de Intereses	EBIT / Gastos Financieros	1,62	2,85	4,93

Tabla 10 Índices de actividad

		2021	2022	2023
Rotación de Activos Totales	Ventas / Total de Activos	1,07	1,04	1,10
Rotación de Activos Fijos	Ventas / Activos No Corrientes	10,04	12,92	12,73

Tabla 11 Inversión en clientes

		2021	2022	2023
Ventas	Ingresos de la operación	\$ 24.126.473,00	\$ 30.843.426,00	\$ 33.974.833,20
Inversión en cuentas por cobrar	Saldo de Cuentas por Cobrar a Clientes	\$10.198.505,00	\$12.622.621,00	\$13.867.504,36
Velocidad (veces)	Ventas / Saldo Clientes = Rotación de clientes	2,37	2,44	2,45
Tiempo (días)	Periodo Promedio de Cobro (PPC)	154	149	149
Inversión Promedio por Día	Inversión / N° de días	\$ 66.099,93	\$84.502,54	\$93.081,73
Diferencia en Ventas	Ventas actuales - Ventas anteriores	-	\$6.716.953,00	\$3.131.407,20
Diferencia en cuentas por cobrar	Inversión actual - Inversión anterior	-	\$2.424.116,00	\$1.244.883,36
Diferencia en Días de Cobro	N° días actuales - N° días anteriores	-	-5	0

Tabla 12 Inversión en Inventarios

		2021	2022	2023
Costo de Ventas	Valor del costo de ventas del Estado de Resultados	\$ 16.168.433,00	\$ 20.084.245,00	\$ 22.063.154,15
Inversión en inventarios	Saldo de Inventarios	\$8.691.223,00	\$12.315.645,00	\$10.464.629,30
Velocidad (veces)	Costo de Ventas / Saldo Inventarios	1,86	1,63	2,11
Tiempo (días)	Periodo Promedio de Realización de Inventarios	196	224	173
Inversión Promedio por Día	Inversión / N° de días	\$44.297,08	\$55.025,33	\$60.447,00
Diferencia en la Inversión	Inversión actual - Inversión anterior	-	\$3.624.422,00	-\$1.851.015,70
Diferencia en Ventas	Ventas actuales - Ventas anteriores	-	\$6.716.953,00	\$3.131.407,20
Diferencia en Días de rotación	N° días actuales - N° días anteriores	-	28	-51

Tabla 13 Financiamiento de Proveedores

		2021	2022	2023
Compras	Costo de Ventas + Inventario Final - Inventario Inicial	\$16.168.433,00	\$20.084.245,00	\$22.063.154,15
Financiamiento de proveedores	Saldo de Cuentas por Pagar a	\$1.625.329,00	\$1.360.680,00	\$1.299.658,55
Velocidad (veces)	Rotación de Proveedores = Compras / Saldo Proveedores	9,95	14,76	16,98
Tiempo (días)	Periodo Promedio de Pago	37	25	22
Financiamiento Promedio por Día	Financiamiento de proveedores / N° de	\$44.297,08	\$55.025,33	\$60.447,00
Diferencia en el Financiamiento	Financiamiento actual - Financiamiento	-	-\$264.649,00	-\$61.021,45
Diferencia en Ventas	Ventas actuales - Ventas anteriores	-	\$6.716.953,00	\$3.131.407,20
Diferencia en Días de Pago	N° días actuales - N° días anteriores	-	-12	-3

Tabla 14 Ciclo de operación

	2021	2022	2023
Periodo de Realización de Inventarios	196	224	173
Periodo Promedio de Cobro	154	149	149
Ciclo de Operación	350	373	322
Meses	12	12	11

Tabla 15 Ciclo de conversión de efectivo

	2021	2022	2023
Ciclo de Operación	350	373	322
Periodo Promedio de Pago	37	25	22
Ciclo de Conversión del Efectivo	314	348	301
Meses	10	12	10

Tabla 16 Análisis de Rentabilidad

		2021	2022	2023
Margen de Utilidad Bruta	Utilidad bruta / Ventas	33,0%	34,9%	35,1%
Margen de Utilidad Operativa	Utilidad operativa / Ventas	2,5%	7,3%	10,5%
Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta / Ventas	0,3%	3,5%	8,2%
Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)	Cambio % de Utilidad Operativa / Cambio % de Ventas	-	0,25	0,42
Grado de Apalancamiento Bruto	Cambio % de Utilidad Bruta / Cambio %	-	0,42	0,37
Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)	Cambio % de Utilidad Neta / Cambio % de Utilidad Operativa	-	0,61	1,31
Grado de Apalancamiento Total	GAO * GAF	-	0,15	0,55

Tabla 17 Análisis del mercado

		2021	2022
Patrimonio	Valor del Balance general	\$16.230.910,00	\$17.011.496,00
Capital (aportes)	Valor del Balance general	\$2.000,00	\$2.000,00
Número Acciones (valor nominal US \$1)	Total capital (aportes) del balance g.	2.000	2.000
Valor Nominal de la Acción	Capital / Número de acciones	\$1,00	\$1,00
Valor Patrimonial de la Acción	Valor Contable	\$8.115,46	\$8.505,75
Utilidad sobre Acción (UPA)	Utilidad Neta / Número de Acciones	\$32,92	\$535,91
Ganancia por Acción (ROE)	Utilidad Neta / Valor Patrimonial	0,41%	6,30%

Análisis e Interpretación de los datos

De los Estados Financieros

En la revisión del Estado de Situación Financiera, al estudiar la composición del activo, se puede apreciar que el activo corriente y el no corriente, poseen representaciones porcentuales diferentes, pues este primero representa alrededor del 92% del total de activos y este segundo el 8% restante.

Cuando se aprecian las cuentas que componen el activo corriente, se visualiza que la cuenta con mayor peso es el de las cuentas por cobrar a clientes, con un 45%, y luego los inventarios con un peso del 34%. Las cuentas por cobrar tienen una tendencia al crecimiento en el periodo 2023, seguido del inventario que mantiene una tendencia a la baja.

La empresa está dependiendo en gran medida de sus clientes para el progreso de sus operaciones y el retorno de flujo, y respecto a los inventarios existe una necesidad de incremento en las ventas para una mayor salida del inventario. Las otras cuentas, aunque no son objeto de este estudio, se han mantenido estables en el tiempo y de momento no representan materialidad, ni riesgo.

Por su parte, el pasivo corriente representa el 35% en el último periodo, mientras que el pasivo no corriente, ligeramente alcanza el 1%. Las cuentas que hacen peso en el pasivo corriente, es el pasivo financiero corriente que, aunque ha disminuido en el último periodo, representa el 15% de este pasivo. En el periodo n-2, el peso estuvo en el pasivo no corriente por haber sido un crédito a mediano plazo (3 años) y hoy se ha convertido en una cuenta exigible. Al existir esta exigibilidad mediata, el principal activo a cubrir este contingente, son precisamente las cuentas por cobrar que necesitan una atención especial; esto con el fin de evitar nuevamente recurrir a financiamientos externos.

Respecto al análisis realizado al Estado de Resultados Integrales, nos permiten identificar qué porcentaje del total de los ingresos, formaría parte de la utilidad, y al mismo tiempo entender en qué proporción influyen los costos y gastos, para generar utilidades en la empresa Speed.

El análisis vertical, demuestra que el costo de ventas ha venido siendo ligeramente reducido, por manejo directo de bodegas y al mismo tiempo por una mejora en el margen bruto como estrategia de la empresa, sin embargo, ese crecimiento de margen se vería afectado a futuro, por descompensación al deterioro de cuentas incobrables.

Los gastos de operación han tenido un incremento en unidades monetarias relacionado al crecimiento en ventas, pero representa una disminución porcentual en el último periodo, en ponderación con las ventas totales.

Los análisis horizontales, por su parte llegan a ser esa herramienta que nos ayuda a conocer la variación periódica que tiene cada cuenta y la administración pueda identificar anomalías y proceder a correctivos de ser el caso.

Ciertas cuentas que presentan variaciones significativas y podrían ser consideradas de riesgo entre los periodos analizados, son “Otras cuentas por cobrar”, debido a un préstamo emitido a empresas relacionadas, mismo que está respaldado con instrumentos legales.

Respecto al pasivo, tenemos la cuenta de “Otros pasivos corrientes” con un incremento de 2mlls, corresponde a un colateral de importaciones, colocado como garantía al proveedor. Este suceso, es un aspecto regular dentro de las empresas importadoras.

El resumen del análisis vertical y horizontal muestra una empresa en primera instancia sólida, que genera caja y tiene un norte financiero claro, sin embargo, el detalle de cuentas por cobrar presenta estancamientos en los tramos más antiguos.

Ratios e indicadores

Liquidez:

Estos índices de liquidez analizan la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. De esta manera, estudiando la liquidez corriente de la empresa Speed, se identificó que su ratio es superior a 2 en el último periodo, y superior a 1 en el cálculo de prueba ácida. En los periodos anteriores, el ratio fue aún mayor. Estos indicadores nos demuestran que la empresa ha sido y es

capaz de cubrir sus obligaciones, sin embargo, se calcula también el capital de trabajo y comparado con NOF, indican que la necesidad operativa de fondos de Speed, es mayor que su capital de trabajo y esto podría repercutir en futuros retrasos de pagos a proveedores a futuro.

Apalancamiento:

Aquí podemos ver la capacidad de pago que posee la empresa, frente a sus obligaciones financieras para mantener la estructura viable. El índice de endeudamiento se encuentra en promedio por 36%, lo que se interpreta como una mediana dependencia del financiamiento externo por parte de la empresa Speed.

Por otro lado, se analizó el ratio de cobertura de intereses, el cual reflejó que la empresa posee un resultado cercano al 5% en el último periodo y ha sido reflejado en el debido cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Operación:

En el análisis de la rotación de activos fijos y totales, se halló que este posee resultados significativamente positivos, pues al tener en promedio un índice de 35,69 se entiende que la empresa utiliza 35 veces sus activos no corrientes para generar ventas.

Considerando el primer factor del análisis de actividad, que son las cuentas por cobrar, se halló que el periodo promedio de cobro de la entidad gira en torno a los 151 días, lo cual muestra cierta distancia con la normalidad, comparado con el tiempo establecido dentro de la política de cobranza de la empresa, por lo tanto, sigue siendo un aspecto que debería ser mejorado continuamente.

Figura 3 Liquidez corriente vs prueba ácida

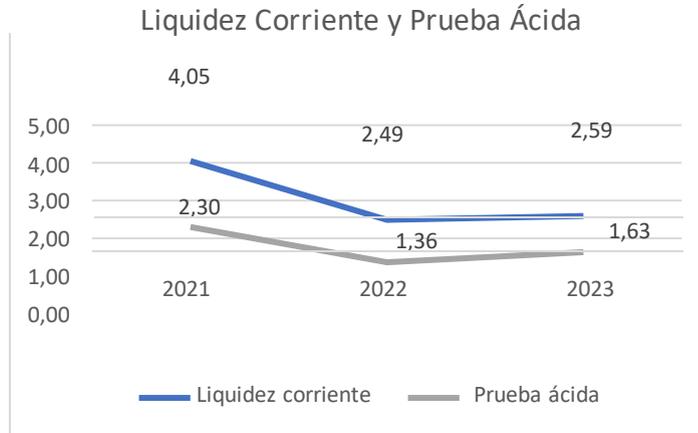


Figura 4 NOF – Necesidades Operativas de Fondos



Figura 5 Periodo Promedio de Cobro

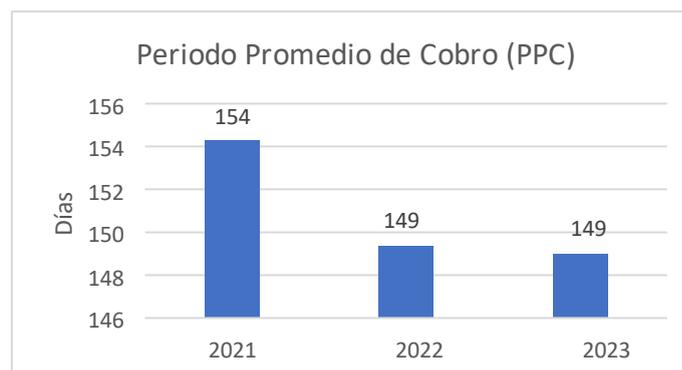
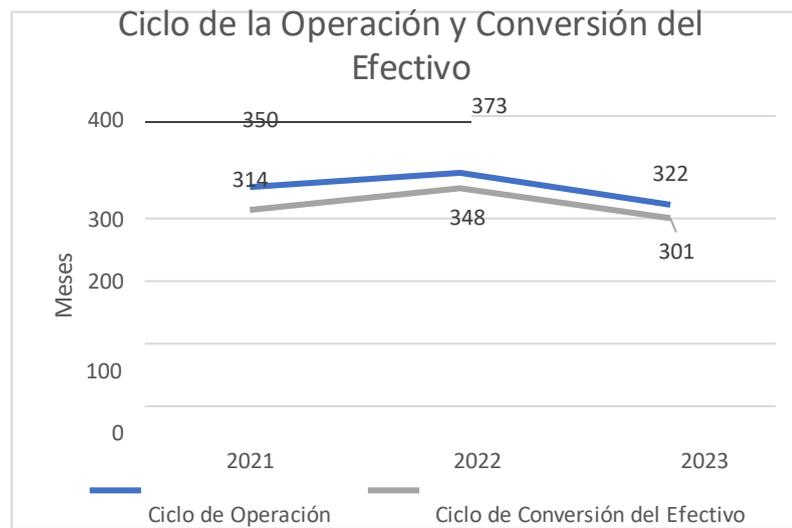


Figura 6 Rotación de clientes



Figura 7 Ciclo de operación Speed



Capítulo IV. Propuesta y Validación

Planteamiento del procedimiento

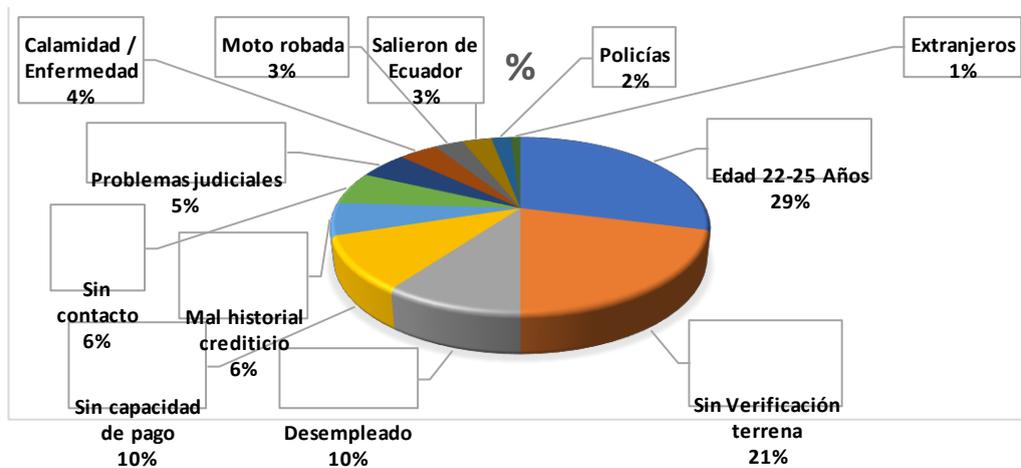
Propuesta: Política de crédito

Dentro del estudio de campo y trabajo exploratorio, se realizó el levantamiento del perfil de clientes que al momento se presentan con cuentas de dudoso cobro y probable deterioro de cartera en la empresa Speed, y se muestra bajo las siguientes características:

Tabla 18 Perfil de clientes con cuentas incobrables

PERFIL DE CUENTAS INCOBRABLES	%
Edad 22-25 Años	29%
Sin Verificación terrena	21%
Desempleado	10%
Sin capacidad de pago	10%
Mal historial crediticio	6%
Sin contacto	6%
Problemas judiciales	5%
Calamidad / Enfermedad	4%
Moto robada	3%
Salieron de Ecuador	3%
Policías	2%
Extranjeros	1%
Porcentaje total 100%	

Figura 8 Perfil de clientes con cuentas incobrables



Esta información ha servido como base de análisis para la Empresa Speed y entender que el problema específico nace desde la adjudicación y la entrega del crédito a los clientes, sin una previa parametrización y estudio de cada perfil. Los riesgos presentados en las láminas anteriores no estuvieron contemplados en la política de crédito existente dentro de la empresa, misma que ya tenía cerca de 9 años de elaboración, con estudios realizados en una realidad de diferente de mercado, con ausencia de herramientas tecnológicas y técnicas, aplicado a un segmento comercial diferente al mercado de motocicletas.

El planteamiento de una nueva política de crédito para la Empresa Speed, se estableció en la consolidación de los diferentes hallazgos evaluados en puntos anteriores de este proyecto. Para iniciar, se tomó como referencia la política existente para identificar las fortalezas y las debilidades, teniendo como análisis final la conclusión de que la política de crédito no estuvo completamente adaptada a la necesidad de una empresa que comercializa motocicletas, ni a todos los procesos que este mercado requiere dentro de Ecuador. Así, la estructura de la política de crédito rediseñada nace de una suma de nuevas variables y algunas bondades de la política anterior.

Estructura de la política de crédito

Lineamientos para la colocación y aprobación de créditos

- **Objetivo:** Especificar cuáles son las metas que la organización desea conseguir con el cumplimiento de sus políticas de crédito, es decir, mitigar el riesgo crediticio.
- **Alcance:** El alcance de esta política será aplicada al canal de retail⁹ y al canal de mayoreo o distribución.
- **Fundamento normativo y legal:** Existen lineamientos generales, internos y externos que regulan este documento, mismo que han sido implementados en esta política. (Art. 3 *Superintendencia de Bancos y Seguros, (2003), Administración del riesgo de crédito, s. f., p. 2)*
- **Reglas generales:** El proceso crediticio en la empresa Speed tiene elementos específicos del tránsito, que no se pueden eliminar o cambiar por cultura empresas, pero hay otros elementos que necesariamente serán cambiado con la respectiva aprobación del Directorio y Comité Ejecutivo de la empresa. Cada uno de estos procesos, se encuentran implementados este apartado de la política.
- **Responsabilidades en la gestión de crédito:** Los cargos que son parte directa e indirecta del proceso de crédito, con sus respectivas responsabilidades, son:
 - Gerencia general
 - Gerencia comercial
 - Jefatura Zonal
 - Asesor comercial
 - Jefe de crédito y cobranza
 - Supervisor de crédito retail / mayoreo / cadenas
 - Analista de instrumentación y venta de cartera, con su respectivo asistente de custodia. (Cegum, 2023, p. 3)

⁹ El retail es el concepto que se refiere a la venta al por menor o comercio minorista.

Crédito Retail y Mayorista

Política

En la política se ha especificado el plazo, los montos, base de score crediticio (*Modelo Experto Equifax - Base de cambios.pdf*, s. f., p. 10) de riesgo, por variables definidas:

- Portafolio de productos.
- Perfil de riesgo conforme al historial crediticio del cliente y/o persona jurídica
- Rangos de riesgo aceptados. (*Ministerio de Energía y minas - Anexo_2_tabla_de_cifras_altas-medias-bajas.pdf*, s. f.)
- Nivel y personas para aprobación de cupo.
- Tasa de interés máxima diferenciado por retail y mayoreo. (Banco Central del Ecuador, 2024, sec. Sección 3, Tasas de interés activas)
- Tipos de garantías para la venta (pagaré, cheques como instrumentos de cobro, avales bancarios, hipotecas, garantías reales). (literal 1) *Código de Comercio, 2019, Registro Oficial Suplemento 497 de 29-may.-2019*, s. f., p. 5 letras de cambio o pagarés a la orden)

Requisitos

Son los elementos que la empresa requiere para adecuar el análisis crediticio del cliente:

- Perfil de clientes que NO pueden ser sujetos de crédito.
- Créditos que necesitan garante y/o codeudor.
- Documentos requeridos a cliente y codeudores.
- Fichas de verificación documental, telefónica y terrena.
- Historial de pagos y recurrencia de mayoristas.

Calificación

Consiste en obtener el resultado del análisis de más de dos variables (Fica et al., 2018, párr. 9) de diferentes cualidades y/o aspectos del cliente. Se ha establecido una preaprobación de clientes con el simple ingreso de la calificación principal del buró

crediticio, a mínimo 649/999 puntos en el rango de buró de crédito, con una duración máxima de 5 minutos, para hacer más amigable el crédito. La consigna es mantener un estándar mínimo (Elizabeth & Bustos, 2021, p. 72) requerido y la calificación final del cliente se fortalece con la lectura y revisión disciplinada de la solicitud de crédito, información financiera y respaldo de ingresos, antecedentes, revisión de su identidad en páginas judiciales, entre otros.

En el caso de mayoristas, se establece un mínimo de calificación R4, en el rango del buró de crédito empresarial.

Instrumentación

Es un proceso que cumple con la elaboración de la carpeta del cliente, que contenga un listado de documentos definidos en un Check List¹⁰, mismo que no puede ser detallado por principio de confidencialidad en el presente estudio. Para el caso de los mayoristas, se mantiene una carpeta “madre” de documentos mas importantes y respaldo de garantías, que debe ser actualizada cada año.

Control y Custodio

Persona responsable de la recepción, revisión, verificación de documentos y archivo de todas las carpetas de los clientes. La responsabilidad de este cargo es de gran envergadura.

Validación técnica y financiera

La validación técnica y financiera de este proyecto de actualización de Políticas de crédito para la empresa Speed, será evaluada luego del primer semestre de implementación, para verificar un apropiado cumplimiento de retorno de flujos a la empresa y verificando la veracidad en la disminución de los tramos de cuentas por cobrar que sean sembradas al inicio de esta implementación.

¹⁰ Listado de documentos obligatorios del cliente, que serán custodiados con absoluta seguridad.

Conclusiones

La implementación de este estudio permite a la empresa Speed, conocer de forma directa las diferentes variables que existen en el Departamento de Crédito y cartera, y también las variables que estuvieron afectando a los resultados financieros. Al mismo tiempo se ha podido apreciar que no existían procesos definidos en la estructura del departamento y de cierta manera, no existía el conocimiento técnico de evaluación crediticia, del uso adecuado de plataformas de control externo e incomprensión de ciertos perfiles de crédito que existen dentro de Ecuador, razón por la cual, la calificación de créditos se realizaba de forma estandarizada y general, sin discriminar situación económica, ubicación geográfica, estatus laboral, perfil informal para sectores agrícolas, clientes bancarizados o empresas.

Dentro del análisis financiero se reportaron diversos hallazgos que muestran pequeñas desviaciones en el retorno de los flujos, crecimiento en ventas, pero estancamiento al momento de generar caja, un índice de endeudamiento creciente, incremento de los montos de deterioro acumulado de cuentas por cobrar, un periodo promedio de cobro que no disminuye y tampoco rompe el umbral del plazo definido dentro de la política de crédito anterior. También se detectó costos de ventas que generan menos utilidad, en determinados modelos de motocicletas y esta decisión o falta de uniformidad en el porcentaje de márgenes, puede conllevar a obtener menos utilidad y por ende, menos liquidez para hacer frente a probables futuras pérdidas crediticias.

En este sentido, se resumen las siguientes conclusiones:

- Reducción del riesgo de crédito: Se estableció criterios claros de evaluación de la solvencia de los clientes, para establecer límites de crédito apropiados.
- Incremento de la rentabilidad: La política de crédito, cuando es adecuadamente gestionada, contribuye a un incremento en la rentabilidad de la empresa, pues se puede crear un aumento controlado de las ventas a crédito, sin que la liquidez sea comprometida, ni se exponga riesgos no medidos.
- Mejora en la calidad de las cuentas por cobrar: Esta política de crédito ayudará a Speed a seleccionar clientes con mejor capacidad de pago y menor riesgo

crediticio, mejorando la contención de cartera y la gestión de cobranza (Díaz & Enríquez, 2019, p. 7).

- Mejor desempeño del Flujo de efectivo: Con plazos de pago claramente definidos dentro de las políticas de crédito, se ayudará indirectamente a mejorar el flujo de caja de la empresa, garantizando una recuperación disciplinada de los pagos.
- Mejora en la relación comercial con los clientes: La existencia de una política de crédito justa y transparente, contribuye a la construcción de relaciones confiables y sólidas con los clientes. Se establecen expectativas reguladas y se desvanece la incertidumbre.
- Cumplimiento legal: Una correcta política de crédito garantiza una mejora en el cumplimiento legal (Parágrafo 12o. *Código Civil República del Ecuador, 2015, Tercer Suplemento del Registro Oficial 268 de 16 de junio de 2014, s. f., p. 91 Art. 1826.-*) y regulatorio de la empresa, reduciendo el riesgo de posibles sanciones por las entidades del Estado y litigios o juicios civiles y hasta penales.

Resumiendo, se concluye que una apropiada implementación de Política de crédito podría brindar múltiples beneficios para la empresa Speed, partiendo desde la mejora en la calidad de las cuentas por cobrar, hasta un probable fortalecimiento de la relación comercial con el público y con la legislación del país.

Recomendaciones

La apropiada implementación de una política de crédito es de suma importancia, pues podría garantizar la salud financiera de la empresa y mitigar los riesgos asociados con la concesión de crédito a los clientes.

Para que la empresa Speed se encamine en una eficiente implementación de una política de crédito, se recomienda seguir procesos apegados a los siguientes aspectos:

- Definir objetivos: Speed debe establecer objetivos específicos que vayan de la mano con la estrategia financiera y la estrategia comercial a largo plazo.
- Analizar el mercado: Es necesaria la presencia de datos en un estudio del entorno económico, del mercado y de la competencia con la que trabaja la empresa. Así entenderemos el riesgos y la oportunidad asociada con la entrega del crédito.
- Acercarse a los clientes: El análisis a profundidad de los clientes recurrentes y potenciales es necesario para conocer su historial crediticio, sus medios económicos y el comportamiento de pago. Así determinaremos el nivel de riesgo.
- Difundir la política: La política de crédito debe ser comunicada con claridad, transparencia y facilidad a todo el equipo involucrado en el departamento de crédito y también al equipo comercial y a los clientes.
- Automatizar los procesos internos: La eficiencia en el uso de herramientas tecnológicas y la automatización de procesos, es un factor fundamental para agilizar el proceso de evaluación de créditos, contención de pagos y gestión de cartera.
- Capacitación y mejora continua de los colaboradores: Se debe realizar un plan de capacitaciones periódicas al personal involucrado del departamento de crédito, ventas, cartera y financieros, para garantizar que todo el personal maneje el mismo idioma de la política.
- Evaluación y control interno: El control interno, debe establecer un monitoreo continuo de la cartera productos de los créditos, para identificar a tiempo la posibilidad de riesgos y aplicar las medidas preventivas.

- Actualización de la política: Tener presente que las políticas deben ser constantemente actualizadas de acuerdo con el mercado, a la situación social del país, situación de la empresa y las necesidades que presenten los clientes.

Con una política fresca, garantizaremos que sea viable a largo plazo.

Con estas recomendaciones, Speed podrá realizar la implementación de la política de crédito, de forma fiable y sin generar traumas en ningún departamento y colaborador.

Referencias Bibliográficas:

- Artzner, P., Delbaen, F., Eber, J., & Heath, D. (1999). Coherent Measures of Risk. *Mathematical Finance*, 9(3), 203-228. <https://doi.org/10.1111/1467-9965.00068>
- ATS Gestión, A. G. documental. (2023, agosto 6). Instrumentos archivísticos, ¿qué son y por qué son importantes en la gestión documental? [ATS Gestión Documental]. *Ats Gestión Documental*. <https://atsgestion.net/instrumentos-archivisticos-importantes-gestion-documental/>
- Baca Urbina, G. (Ed.). (2013). *Evaluación de proyectos* (7. ed). McGraw-Hill.
- Banco Central del Ecuador. (2024, abril 1). *Tasas de Interés, Banco Central del Ecuador*. Banco Central del Ecuador - BCE. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco Santander. (2018). *Gestión de riesgo* (p. 78). Banco Santander. www.santander.com
- BBVA. (2023, julio 23). *Qué es la morosidad y cuáles son sus consecuencias*. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-morosidad-y-que-consecuencias-tiene/>
- Bermúdez Vera, I. M., Manotas Duque, D. F., Olaya Ochoa, J., Bermúdez Vera, I. M., Manotas Duque, D. F., & Olaya Ochoa, J. (2020). Modelo para la estimación del deterioro por riesgo de crédito. *Suma de Negocios*, 11(25), 149-157. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2020.v11.n25.a6>
- Cegum, D. de crédito y cobranza. (2023). *Flujograma de crédito—CEGUM*. None.

- Código Civil República del Ecuador, 2015, Tercer Suplemento del Registro Oficial 268 de 16 de junio de 2014.* (s. f.).
- Código de Comercio, 2019, Registro Oficial Suplemento 497 de 29-may.-2019.* (s. f.).
- Díaz Hernández, A., & Ramírez Sánchez, J. C. (2009). Una Metodología basada en cópulas y valores extremos para estimar el capital económico requerido de un portafolio de créditos al menudeo. *Revista de análisis económico*, 24(2), 95-132. <https://doi.org/10.4067/S0718-88702009000200004>
- Díaz, L., & Enríquez, D. Y. F. (2019). Gestión de Cobranza: Un abordaje teórico desde el ámbito financiero: Collection Management: a theoretical approach from the financial field. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.33996/maya.v1i1.6>
- Elizabeth, E. P., & Bustos, G. (2021). *Diseño Metodológico para Minimizar el Riesgo Crediticio. Caso Cooperativa Educadores del Azuay Ltda.*
- Fica, A. L. L., Casanova, M. A. A., & Mardones, J. G. (2018). Análisis De Riesgo Crediticio, Propuesta Del Modelo Credit Scoring1. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVI(1), 181-207.
- Guía NIIF Consideraciones contables y financieras.* (2022). Ernst & Young Consultores S. Civil de R. L. ey.com/es_pe/assurance/guia-niif-2022-2023
- Herrera, L. A. (2013, enero 1). *Acerca de la Teoría de los valores extremos y su aplicabilidad a la estimación del riesgo financiero.* Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario. <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/acerca-teoria-valores-extremos.pdf> [Fecha de consulta:.....]
- IFRS Foundation. (2015). *NIIF para PYMES.*

J. H. Caldwell, D. & T. L. (2021). *Global risk management survey* (12th edition; p. 56). Deloitte.

Ministerio de Energía y minas—Anexo_2_tabla_de_cifras_altas-medias-bajas.pdf. (s. f.).

Modelo Experto Equifax—Base de cambios.pdf. (s. f.).

NIIF 9—Instrumentos Financieros. (s. f.). Recuperado 30 de julio de 2023, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-ES-Auditoria-niif9.pdf>

NIIF 9—Instrumentos Financieros, 2014, IFRS. (s. f.). Recuperado 30 de julio de 2023, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%209%20-%20Instrumentos%20Financieros.pdf>

Nuevas herramientas para la Administración del Riesgo XXIV-II-01Maldonado y Pazmino.pdf. (s. f.).

Publicaciones Técnicas Profesionales, S.L. (2023, julio 30). ¿Qué es el ratio de cobertura? | Estrategias de Inversión. *Estrategias de inversión*. <https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/ratio-de-cobertura-t-1144>

Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, (2010), Decreto Ejecutivo 374. (s. f.). Recuperado 23 de julio de 2023, de <https://impuestosecuador.com/wp-content/uploads/2021/04/Reglamento-para-la-Aplicacion-de-la-Ley-de-Regimen-Tributario-Interno-RLRTI.pdf>

- Riesgo de crédito o crediticio: Qué son y cuáles hay—SCF.* (s. f.). Recuperado 12 de febrero de 2024, de <https://www.santanderconsumer.es/blog/post/riesgo-de-credito-o-crediticio-que-son-y-cuales-hay>
- Riveros, A. (2019, octubre 28). 4 modelos de medición del riesgo de crédito en Finanzas. *EALDE Business School*. <https://www.ealde.es/riesgo-credito-finanzas/>
- Solís, O. P. L., Fernandez, R. O. M., Alcívar, S. J. N., Herrera, B. J. S., Naranjo, C. E. M., & Tabango, R. N. (2023). Análisis Financiero: Un enfoque práctico integral. *Editorial SciELA*. <https://doi.org/10.62131/978-9942-7173-0-6>
- Superintendencia de Bancos y Seguros, (2003), Administración del riesgo de crédito.* (s. f.). *Superintendencia de Compañías, (2006), Tabla de indicadores.pdf.* (s. f.).
- Van Horne James C., W. J. M. J. (s. f.). *Fundamentos de Administración Financiera* (13va ed.). Pearson.
- Westreicher, G. (2022, mayo 19). *5 C's del crédito.* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/5-cs-del-credito.html>
- What Is Bad Debt? Write Offs and Methods for Estimating.* (2023, julio 31). Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/b/baddebt.asp>
- Wikipedia, La enciclopedia libre. (2024a). Crédito. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Cr%C3%A9dito&oldid=1592530> 35
- Wikipedia, La enciclopedia libre. (2024b). Kybalión. En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Kybali%C3%B3n&oldid=157004> 151



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Hernán Mauricio Guerrero Tapia, con C.C: # 0102595972 autor del trabajo de titulación: *Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el año 2023*, previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN GESTIÓN TRIBUTARIA** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de abril de 2024.

f.

Nombre: Hernán Mauricio Guerrero Tapia

C.C: 0102595972



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis y razonabilidad del deterioro crediticio y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el año 2023		
AUTOR:	CPA Hernán Mauricio Guerrero Tapia		
REVISOR/TUTOR:	Ph. D. Lorena Carolina Bernabé Argandoña		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria		
TÍTULO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Auditoría mención Gestión Tributaria		
FECHA PUBLICACIÓN:	12 de abril de 2024	No. DE PÁGINAS:	62
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad y Finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Análisis; Riesgo crediticio; Política; Deterioro de cartera		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

El análisis realizado a la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed en el periodo 2023, revela la necesidad de implementar una política de crédito debido al deterioro crediticio y su impacto en los estados financieros. La falta de una política definida ha dado como resultado desviaciones en los flujos de caja, retraso en la generación de efectivo, aumento del endeudamiento y un incremento en los montos de deterioro acumulado de cuentas por cobrar. Estos hallazgos muestran la urgencia de establecer criterios actualizados para evaluar la solvencia de los clientes para establecer límites de crédito adecuados. Se espera que una política de crédito adecuadamente gestionada contribuya a aumentar la rentabilidad de la empresa al permitir un incremento controlado de las ventas a crédito sin comprometer la liquidez ni exponerse a riesgos no contemplados. Además, se anticipa que esta política mejorará la calidad de las cuentas por cobrar al seleccionar clientes con mejor capacidad de pago y bajo riesgo crediticio, optimizando así la gestión de cobranza y el flujo de efectivo. En resumen, la implementación de una política de crédito es decisiva para disminuir el deterioro crediticio y fortalecer la perspectiva financiera de la Empresa Distribuidora de motocicletas Speed.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: 0987225333	E-mail: hernanguerrerotapia@gmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR PROCESO UTE):	Nombre: María Mercedes Baño Hifóng	
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext. 2767	
	E-mail: maria.bano@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	