



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO Y SU RELACIÓN  
CON LA LIQUIDEZ DE ALEX TYRES, EMPRESA DEL  
CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA  
ELENA, AÑO 2018.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN A TÍTULO DE:  
INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR:**

**William Oswaldo Ascencio Guaranda**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**AÑO**

**2019**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO Y SU RELACIÓN CON LA  
LIQUIDEZ DE ALEX TYRES, EMPRESA DEL CANTÓN LA  
LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018.**

**Autor:** William Oswaldo Ascencio Guaranda

**Tutor:** Ing. William Núñez De La Cruz, MBA

**RESUMEN**

El incremento de vehículos en la Provincia de Santa Elena va en aumento considerable, solamente en el cantón La Libertad bordea los 9 mil autos en circulación de acuerdo a datos del Municipio de La Libertad. Información sin tomar en cuenta buses o transportación de carga pesada. El crecimiento de automóviles es producto de necesidades familiares, y del comercio en la Provincia entre otras, obliga a que las casas comerciales directas e indirectas de este sector se preparen continuamente. Alex Tyres, empresa de llantas, a la vanguardia de la excelencia del comercio ofrece hace más de una década el servicio de venta de llantas como servicio principal. El incremento acelerado de su clientela ha permitido un crecimiento importante en el sector empresarial de la Provincia de Santa Elena. Sin embargo, el aumento de la clientela se ha visto mermado por la alta cartera vencida en sus cuentas, que si bien es cierto, las ventas han incrementado, este crecimiento no ha sido sostenido por la morosidad que ha ocasionado un alto índice de liquidez.

La alta morosidad no es un resultado de la poca gestión de cobranza sino que, de una deficiente gestión del departamento de ventas, que, con las pocas herramientas de análisis previo a dar un crédito genera que no existan bases firmes de evaluación del riesgo crediticio y se termine concediendo plazos de pagos a personas que en lo posterior serán considerados cuentas incobrables. En el presente trabajo se realiza un análisis financiero y mediante índices se determina que la presencia de iliquidez puede disminuir si se mejora el cobro de la cartera vencida. Por otro lado, se considera importante aplicar una estrategia comercial con el fin de mejorar las ventas a crédito. Esta estrategia radica en ofrecer descuentos por pronto pago puntual de sus clientes en sus compras a crédito.

**Palabras claves:** liquidez, riesgo crediticio, descuentos por pagos, ventas.



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANALYSIS OF CREDIT RISK AND ITS RELATIONSHIP WITH  
THE LIQUIDITY OF ALEX TIRES, COMPANY OF CANTON LA  
LIBERTAD PROVINCE OF SANTA ELENA, YEAR 2018.**

**Author:** William Oswaldo Ascencio Guaranda

**Advisor:** Ing. William Núñez De La Cruz, MBA

**ABSTRACT**

The increase of vehicles in the Province of Santa Elena is increasing considerably, only in the canton La Libertad borders the 9 thousand cars in circulation according to data from the Municipality of La Libertad. Information without taking into account buses or heavy cargo transportation.

The growth of automobiles as a result of family needs, of the growth of trade in the Province, among others, obliges the direct and indirect commercial houses of this sector to be prepared continuously. Alex Tyre, tire's company, at the forefront of the excellence of the trade offers more than a decade the service of tire sales as a main service. The accelerated increase of its clientele has allowed a significant growth in the business sector of the Province of Santa Elena. However, the increase in customers has been reduced by the high overdue portfolio in their accounts, which although it is true, sales have increased, this growth has not been sustained by the delinquency that has caused a high liquidity index.

The high delinquency is not a result of poor collection management, but rather of a poor management of the sales department, which, with the few tools of analysis prior to giving a credit, generates that there are no firm bases for assessing credit risk and it is concluded granting payment terms to people who in the later will be considered uncollectible accounts.

In the present work a financial analysis is carried out and through indexes it is determined that the presence of illiquidity may decrease if the collection of the past due portfolio is improved. On the other hand, it is considered important to apply a commercial strategy in order to improve sales on credit. This strategy is based on offering discounts for prompt payment of your customers on their purchases on credit.

**Keywords:** liquidity, credit risk, discounts for payments, sales.

#### APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación, "**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE ALEX TYRES, EMPRESA DEL CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018**", elaborado por el Señor. **William Osvaldo Ascencio Guaranda**, egresado de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,



---

Ing. William Núñez De La Cruz, MBA.  
TUTOR



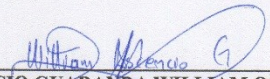
### DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el Título de “ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE ALEX TYRES, EMPRESA DEL CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018”, elaborado por **William Oswaldo Ascencio Guaranda** declara que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

#### Transferencia de derechos autorales.

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de **Ciencias Administrativas** carrera de **Administración de Empresas** pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena** y, su reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente,

  
ASCENCIO GUARANDA WILLIAM OSWALDO  
C.C. N° 2400013583

## AGRADECIMIENTOS

*“El éxito en la vida no se mide por lo que logras, sino por los obstáculos que superas”*

Doy gracias a Dios por su amor diario, por todas las bendiciones que han surgido en mí, por darme salud, fortaleza y sabiduría para afrontar cualquier obstáculo, y sobre todo por haber permitido tener una nueva experiencia llena de conocimientos, sé que su amor estará en mí en cada momento y me ayudará a ejercer en el ámbito profesional.

A mis Padres por ser el pilar fundamental en mi vida, por haberme enseñado que el esfuerzo es el único camino al éxito. A mis hermanos, por motivarme a seguir adelante y por enseñarme que la vida es cuestión de perseverar y luchar hasta el final. A sí mismo a cada uno de los Docentes por sus conocimientos impartidos en el salón de clase, sin su ayuda este logro no hubiese sido posible.

William Oswaldo Ascencio Guaranda

## **DEDICATORIA**

Dedico mi Tesis a Dios, por haberme dado la vida, por ser el motor fundamental en mí, y por permitirme haber llegado a cumplir esta nueva etapa que es parte de mi formación profesional.

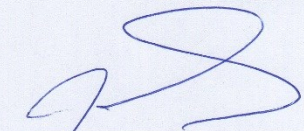
A mi Madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones.

A mis hermanos, por compartir momentos significativos conmigo.

William Oswaldo Ascencio Guaranda



**TRIBUNAL DE GRADO**




---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
**DECANA (e) FACULTAD DE CIENCIAS  
ADMINISTRATIVAS**




---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
**DIRECTORA (e) CARRERA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



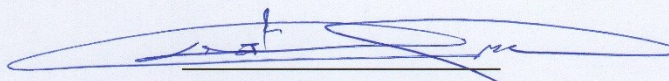
---

Ing. William Núñez De La Cruz, MBA.  
**PROFESOR TUTOR**



---

Econ. Jimmy Quispe Gonzabay, MSc.  
**PROFESOR DE ÁREA**



---

**Ab. Víctor Coronel Ortíz.  
SECRETARIO GENERAL (E)**



## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	II
ABSTRACT.....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
AGRADECIMIENTOS .....	VI
DEDICATORIA .....	VII
TRIBUNAL DE GRADO .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ÍNDICE DE TABLA.....	12
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	13
ÍNDICE DE FIGURA .....	14
ÍNDICE DE ANEXOS.....	15
INTRODUCCIÓN .....	16
JUSTIFICACIÓN .....	16
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>18</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>18</b>
1.1 Antecedentes de la investigación.....	18
1.2. Revisión de Literatura.....	19
1.3. Desarrollo de teorías y conceptos .....	21
1.3.1. Riesgos Crediticios.....	21
1.3.2. Solvencia .....	22
1.3.3. Gestión Administrativa Financiera.....	22
1.3.4. Gestión de Riesgo.....	22
1.3.5. Índice de Cartera Vencida .....	23
1.3.6. Riesgo Operacional .....	23
1.3.7. Morosidad.....	23
1.3.8. Índice financieros .....	24
1.4. Fundamentos Legales.....	27

1.4.1.	Administración Integral del Riesgo .....	27
1.4.2.	Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad .....	28
<b>CAPÍTULO II.....</b>		<b>30</b>
<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>		<b>30</b>
2.1	Tipos de Investigación. ....	30
2.2	Métodos de investigación .....	31
2.2.1	Métodos de nivel empírico.....	32
2.3	Diseño de Recolección de Datos.....	33
2.3.1	Entrevista .....	33
2.3.2	Encuesta .....	33
2.4	Técnica de Muestreo .....	33
2.4.1	Población.....	33
2.4.2	Muestra .....	34
2.5	Descripción de la Metodología Estadística.....	35
2.5.1	Variables categóricas .....	35
2.5.2	Hipótesis .....	36
2.5.3	Validación de la Hipótesis .....	37
2.5.4	Modelo Lógico:.....	37
2.5.5	Modelo matemático .....	37
2.5.6	Modelo estadístico .....	37
2.5.7	Regla de decisión .....	38
<b>CAPÍTULO 3.....</b>		<b>39</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>		<b>39</b>
3.1.	Análisis de Datos - Encuestas .....	39
3.2.	Análisis de la entrevista aplicada al presidente de la comuna San Pablo. ....	47
3.3.	Análisis de la variable dependiente e independiente .....	55
<b>CAPÍTULO 4.....</b>		<b>57</b>

<b>PROPUESTA.....</b>	<b>57</b>
4.1 Tema de la Propuesta .....	57
4.2 Beneficiarios .....	57
4.3 Antecedentes de la propuesta.....	57
4.4 Justificación .....	58
4.5 Objetivo General.....	59
4.6 Análisis de Factibilidad.....	59
4.7 Fundamentación teórica Scoring de Crédito.....	61
4.8 Importancia del scoring de crédito.....	61
4.9 Elementos del proceso scoring.....	62
4.10 Alcance .....	62
CONCLUSIONES .....	64
RECOMENDACIONES .....	66
BIBLIOGRAFÍA.....	67
ANEXOS.....	71



## ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Modelos de Predicción de Riesgos .....	21
Tabla 2 Indicadores de liquidez .....	24
Tabla 3 Indicadores de eficiencia.....	25
Tabla 4 Indicadores de eficacia.....	26
Tabla 5 Rol del Estado .....	29
Tabla 6 Cálculo de la muestra.....	34
Tabla 7 Residencia del Cliente.....	34
Tabla 8 Variables categóricas .....	36
Tabla 9 Género del encuestado .....	40
Tabla 10 Nivel de ingresos del encuestado .....	41
Tabla 11 Servicios que ofrece el negocio .....	42
Tabla 12 Frecuencia de uso de servicios.....	43
Tabla 13 Compras frecuentes con tarjeta de crédito .....	44
Tabla 14 Medios de pago para cancelar compras .....	45
Tabla 15 Descuentos en pagos .....	46
Tabla 16 Ventas anuales Alex Tyres.....	50
Tabla 17 Indicadores financieros 2017 .....	52
Tabla 18 Indicadores financieros 2018 .....	53
Tabla 19 Resumen descuentos por pagos Vs. Incremento de ventas .....	55
Tabla 20 Pruebas de Chi-cuadrado .....	56
Tabla 21 Tipos de factibilidad para la propuesta .....	60
Tabla 22 Estructura de créditos Alex Tyres.....	65

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Género del encuestado .....	40
Ilustración 2 Nivel de ingreso del encuestado.....	41
Ilustración 3 Servicios del negocio .....	42
Ilustración 4 frecuencia de uso de servicios.....	43
Ilustración 5 Compras frecuentes con tarjeta de crédito .....	44
Ilustración 6 Medios de pagos para cancelar compras.....	45
Ilustración 7 Descuentos en pagos .....	46

## ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Vinculación de Riesgos con los objetivos y estrategias .....	27
---	----



## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	72
<b>ANEXO 2</b> MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN.....	73
<b>ANEXO 3</b> MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN.....	74
<b>ANEXO 4</b> ALEX TYRES ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO 2017- 2018 .....	75
<b>ANEXO 5</b> ALEX TYRES ESTADO DE RESULTADO 2017-2018.....	76
<b>ANEXO 6</b> ALEX TYRES ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.....	77
<b>ANEXO 7</b> FOTOGRAFÍAS DE LA EMPRESA ALEX TYRES.....	78

## **INTRODUCCIÓN**

El comercio a nivel mundial va en acelerado aumento. Las ventas se incrementan por el crecimiento de la cartera de clientes. Hoy en día, las empresas aplican diferentes estrategias para llamar la atención del cliente, además establecen políticas de venta tanto de contado y crédito, las facilidades en pago incentivan a que muchas personas puedan endeudarse cómodamente.

ALEX TYRES, persona natural, ubicada en el cantón La Libertad, se dedica al comercio de llantas y en la última década ha tenido un desarrollo tanto en ventas como en clientes, actualmente el 85% de sus clientes tienen crédito y un 66% de ellos presentan impuntualidad en sus pagos. Adicionalmente, la apertura al mercado nacional hace más complicada la recuperación de la cartera vencida. La atención brindada por su propietario y su política de “el cliente siempre tiene la razón” ha permitido fortalecer la fidelidad de la clientela.

A pesar de poseer un flujo positivo, la cartera vencida ha mermado en cierta medida la liquidez de la empresa, impidiendo poder invertir en mayor inventario y tomar mejores decisiones.

## **JUSTIFICACIÓN**

Las políticas de crédito en muchas empresas son obsoletas e incluso informales e incompletas, una llamada o una visita para recordar fecha de

pago son aspectos que generan un alto rubro en gastos por conceptos de movilización, por lo que pequeñas y medianas empresas no pueden realizar eficientemente la gestión de cobro.

Para el conocimiento del perfil del cliente y su cultura de pago es necesario realizar estudios de mercado que permita identificar variables que mejoren la toma de decisiones y de esa forma incrementar los niveles efectivos de venta.

El presente trabajo busca proponer políticas de crédito acorde al mercado, a la capacidad de pago del cliente, indaga para establecer un proceso efectivo de cobro que permita proyectar niveles de rentabilidad a la empresa y de esa forma las tomas de decisiones vayan enmarcadas en datos previstos con el fin de optimizar recursos y que los niveles de réditos mejoren.

La cartera de clientes de Alex Tyres está compuesta un 82% por personas naturales y un 18% por personas jurídicas. El departamento comercial presenta además categorías de los clientes por residencia y porcentajes de clientes con créditos.

Con la información del departamento comercial es necesario realizar un análisis al riesgo crediticio para determinar situaciones que posiblemente estén generando una iliquidez a la empresa, además identificar acciones a seguir para minimizar la cartera vencida.



## CAPÍTULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1 Antecedentes de la investigación

La actual investigación se fundamenta a través de la estructura del marco teórico que se desarrolla en el presente capítulo, donde se determinan los elementos que van a ser parte la formulación teórica y sobre todo el diseño del estudio, es importante destacar que el objetivo es analizar y reestructurar el esquema permitiendo de esta manera incorporar varias teorías para el desarrollo y viabilidad de la tesis.

Conceptos que permitan medir el incremento del riesgo crediticio y su relación con la liquidez de Alex Tyres, establecida en el Cantón La Libertad Provincia de Santa Elena, año 2018, para (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, LEY, 2012), el riesgo crediticio es la probabilidad de que en las fechas indicadas de vencimiento la empresa u organización no haga frente en cierta parte o en su totalidad en la devolución de las obligaciones financieras; es decir, temor al incumplimiento de cancelar las deudas a tiempo fuera del límite señalado.

Según la (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, LEY, 2012). “los riesgos de liquidez es la pérdida potencial de recursos que posee la empresa para cumplir con las obligaciones, causando afectaciones tanto al activo como a los pasivos, todo con la finalidad de cerrar deudas financieras pendientes”.

A continuación, se exponen las importantes conceptualizaciones que argumentan la investigación.

Debemos entender que un correcto análisis al riesgo crediticio y la liquidez de una empresa es permitir entre otras cosas generar un eficaz nivel de Rentabilidad; esto nos muestra que podríamos contar con una herramienta efectiva a la hora de hacer uso de los recursos financieros de la compañía.

Para (Gómez & Checo, 2014) “El riesgo es una situación incierta en cualquier actividad que se realice y toda persona física o jurídica se encuentra expuesta a este fenómeno. En el ámbito financiero, es de vital importancia predecir el futuro para tomar la mejor decisión posible”.

## **1.2. Revisión de Literatura**

En los últimos diez años el Ecuador a través de los datos otorgados por el (INEC, 2016) manifiestan que el 26% de los hogares del país y el 15% de las empresas obtuvieron créditos para las distintas actividades. Sin embargo, a través de este estudio se podrá analizar información concerniente a la gestión de Cartera de Crédito que tienen por función establecer políticas crediticias.

El crecimiento económico de las empresas depende directamente con la liquidez; que no es otra cosa que la capacidad que posee un activo de la empresa para transformarlo en efectivo de manera ágil y sin perder valor, de

tal forma que se puedan alcanzar los objetivos empresariales establecidos dentro del tiempo acordado. Estos objetivos deben ser alcanzados en función de las políticas que la organización pueda planificar, en este caso, una correcta planificación de la política crediticia permitirá a la gerencia que se maneje de forma técnica el porcentaje de incobrabilidad en la misma.

Como lo indican (Andrade Villalva & Lagla Lagla, 2014) “Existen políticas para efectuar la recuperación de la Cartera de Crédito, sin embargo no son aplicados y muchos de estos están obsoletos, por lo que se propone se establezca una persona encargada de las Políticas en cuanto a la Recuperación de la Cartera de Crédito para la mejor manejo y sin duda va optimizar los recursos y disminuir la morosidad que es el principal problema en esta entidad financiera.”

Así mismo, el uso de herramientas estadísticas que pueden en mayor o menor grado proporcionar un resultado válido para entender los comportamientos de los riesgos en los créditos dentro del sistema financiero para la concesión y gestión de sus activos. Como lo menciona (Picayol i Tarré, 2013) “son modelos que los investigadores de esta materia han trabajado con técnicas estadísticas, inicialmente de forma prácticamente exclusiva, para mejorar las cualidades predictivas de sus análisis hasta pasar a la introducción de nuevas metodologías, muchas de ellas en las fechas más recientes basadas en los sistemas de Inteligencia Artificial con sus sistemas expertos, las cuales presentan interesantes aportaciones en sus análisis, como ya hemos explicado”.



**Tabla 1** Modelos de Predicción de Riesgos

MODELO	DEFINICION	AÑO
Univariante	Una sola variable, ratio, proporciona el resultado predictivo.	1966
Multivariante	Combinación lineal de variables independientes que proporcionan una puntuación Z.	1968, 1977, 2000.
Logit	Se obtiene de la regresión logística donde la variable dependiente es binaria. Proporciona información de un evento y de sus riesgos. Es un modelo de probabilidad.	1977, 1980, 1985, 2008
Probit	Es otro modelo de regresión. Asociado a la función acumulativa de probabilidad normal.	1986, 1999, 2008
Regresión lineal	El modelo se basa en una técnica estadística que relaciona una variable dependiente con otras independientes, ratios.	

Fuente: Modelo elaborado por Juan Picanyol i Tarrés

### 1.3. Desarrollo de teorías y conceptos

#### 1.3.1. Riesgos Crediticios

La incertidumbre de realizar los pagos en los tiempos establecidos provenientes de los créditos entregados a los clientes, el incumplimiento de la deuda puede ser parcial o total. (Saavedra&Saavedra, 2010), considera como “la irresponsabilidad de no cubrir sus obligaciones financieras a tiempo, perjudicando de manera directa o indirecta a toda la organización”.

Un riesgo dentro del sistema financiero se considera a la combinación de probabilidades que permita se provoque un suceso y sus respectivas consecuencias negativas.

### **1.3.2. Solvencia**

(GARCIA-GUTIERRES, 1992) indican que a partir de una información inicial o conjunto de atributos asociados a una empresa, y extraídos en su mayor parte de los estados contables de la misma el analista puede tomar la decisión de clasificar a la empresa dentro de una categoría concreta de riesgo financiero, de entre varias posibles.

### **1.3.3. Gestión Administrativa Financiera**

Para (Ruiz M, 2011), “La Gestión Administrativa y Financiera, es la eficaz administración del capital del trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y de rentabilidad, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes, financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas del control de la gestión de la empresa” (p.16).

### **1.3.4. Gestión de Riesgo**

“En toda entidad dentro del sistema financiero, es importante definir los factores relacionados a la gestión del riesgo de crédito mediante herramientas y parámetros, pues, de estos factores volátiles y sensibles al

entorno macroeconómico que lo rodea, se encuentra la clave para poder enfrentar de la mejor manera la incertidumbre que depara el futuro del negocio, lo que favorecería de forma ventajosa el posicionamiento de la entidad ante sus competidores”. (Gómez & Checo, 2014).

### **1.3.5. Índice de Cartera Vencida**

Según (SAGNER, 2011) considera que la variación del stock de cartera vencida ajustada por castigos y normalizada por colocaciones tienden a generar cierto índice de perjuicio para la empresa, debido a que no se lleva un debido control del ingreso y salida de valores que se cubran por obligaciones atrasadas.

### **1.3.6. Riesgo Operacional**

Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas debido a eventos originados en fallas o insuficiencia de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. Incluye el riesgo legal pero excluye los riesgos sistémico y de reputación.

### **1.3.7. Morosidad**

La morosidad es la situación jurídica en la que un persona u organización se encuentra en mora según (LOPEZ, 2017), siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación, de cualquier clase que ésta sea, aunque

suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible.

### 1.3.8. Índice financieros

La liquidez de una organización (tabla #2), es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2012).

**Tabla 2** Indicadores de liquidez

Indicador	Formula	Interpretación
<b>Razón corriente</b>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.
<b>Razón Prueba Ácida</b>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.
<b>Capital de Trabajo Neto</b>	$\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} - \text{Pasivo Corriente}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

Fuente: Investigación de campo

“Establecen la relación entre los costos de los insumos y los productos de proceso; determinan la productividad con la cual se administran los recursos, para la obtención de los resultados del proceso y el cumplimiento de los objetivos. Los indicadores de eficiencia (tabla #3), miden el nivel de ejecución del proceso, se concentran en el cómo se hicieron las cosas y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso. Tienen que ver con la productividad” (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2012).

**Tabla 3** Indicadores de eficiencia

Indicador	Formula	Interpretación
<b>Rotación de Inventarios</b>	$\frac{\text{Costo de Mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio}}$	presenta las veces que los costos en inventarios se convierten en efectivo o se colocan a crédito.
<b>Inventarios en existencias</b>	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 365}{\text{Costo de Mercancías vendidas}}$	Mide el número de días de inventarios disponibles para la venta. A menor número de días, mayor eficiencia en la administración de los inventarios.
<b>Rotación de cartera</b>	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	Mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante un periodo de tiempo.

Fuente: Investigación de campo

“Miden el grado de cumplimiento de los objetivos definidos en el Modelo de Operación. El indicador de eficacia mide el logro de los resultados propuestos. Nos indica si se hicieron las cosas que se debían hacer, los

aspectos correctos del proceso. Los indicadores de eficacia /tabla # 4) se enfocan en el ¿Qué se debe hacer?, por tal motivo, en el establecimiento de un indicador de eficacia es fundamental conocer y definir operacionalmente los requerimientos del cliente del proceso para comparar lo que entrega el proceso contra lo que él espera” (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2012).

**Tabla 4** Indicadores de eficacia

Indicador	Formula	Interpretación
<b>Margen Bruto de Utilidad</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.
<b>Rentabilidad sobre Ventas</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.
<b>Rentabilidad sobre Activos</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}$	Mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.
<b>Rentabilidad sobre Patrimonio</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Refleja el rendimiento tanto de los aportes como del superávit acumulado, el cual debe compararse con la tasa de oportunidad que cada accionista tiene para evaluar sus inversiones.

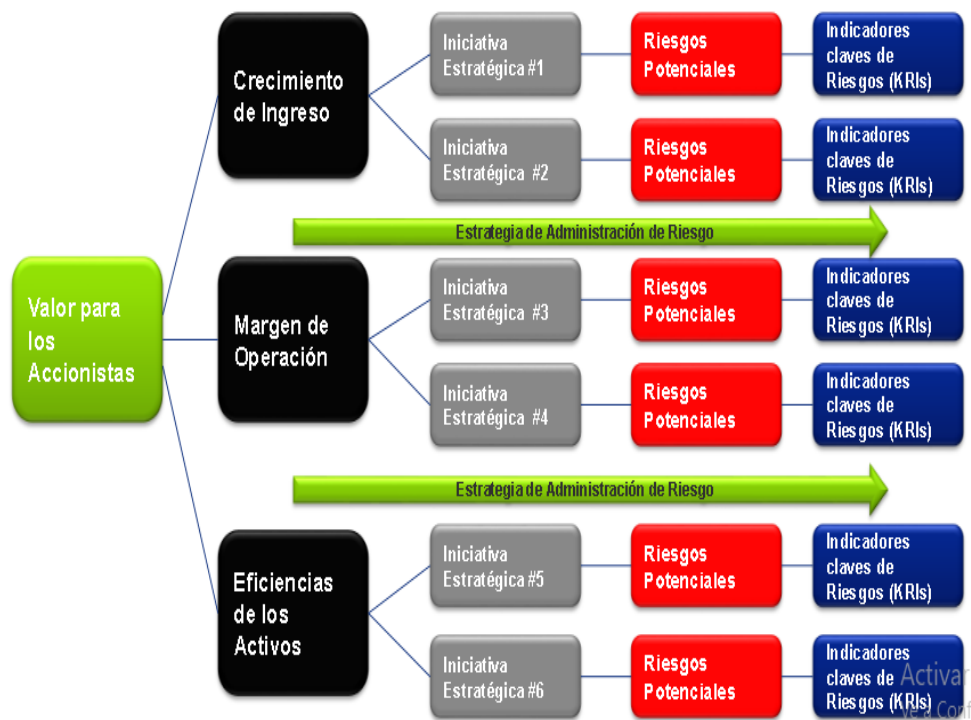
Fuente: Investigación de campo

## 1.4. Fundamentos Legales

### 1.4.1. Administración Integral del Riesgo

“Un programa de administración integral de riesgos provee un proceso para la identificación, valoración y respuesta de riesgos que impactan el cumplimiento de los objetivos e iniciativas estratégicas de la Compañía. La asociación entre crecimiento, riesgos y retorno ha sido identificada como el beneficio número 1 que las compañías esperan de un programa de administración de riesgos” (COSO Evaluación de Riesgos, 2015)

**Figura 1** Vinculación de Riesgos con los objetivos y estrategias



Fuente: Investigación de campo



El Riesgo de legal o Riesgo derivado de los efectos fiscales. Tiene relación a la no exigibilidad de convenios contractuales, procesos legales, etc., los cambios en la normativa fiscal. (COSO Evaluación de Riesgos, 2015) “El tratamiento fiscal de los rendimientos que pueda generar un activo es también una fuente de riesgo.

El riesgo impositivo se produce por la posibilidad de que desaparezcan determinadas ventajas fiscales que gozan algunos activos”.

Como el origen de tal desaparición se fundamenta en determinadas acciones políticas o legales,) también se le denomina riesgo político o riesgo legal.

#### **1.4.2. Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad**

Según el (CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN, 2016) que en su Art. 5 dice “El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado”. En sus literales:

**Tabla 5** Rol del Estado

a.	La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos.
b.	El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia;
c.	La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y

Fuente: Investigación de campo

## **CAPÍTULO II**

### **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1 Tipos de Investigación.**

Por el tipo de investigación realizada se usó un diseño cuali-cuantitativo, donde el uso de las razones financieras, el análisis de contenido y sobre todo la observación directa permitieron indagar sobre la realidad de la compañía.

Lo que se busca es fundamentar la creación de un departamento que pueda manejar la cartera de crédito de Alex Tyres, además, de un uso adecuado de aspectos legales, teóricos y prácticos.

La información que se utilizó corresponde a los estados financieros de los periodos fiscal 2017 y 2018, además, de diversas consultas de libros relacionados con temas de finanzas y trabajos de investigación como son documentos de carácter científico, la Ley de Bancos, y demás resoluciones que den fundamento teórico y práctico de trabajo de campo. La información partía de lo macro a lo micro, evidenciando así que el riesgo crediticio en los últimos años se ha convertido en una de las áreas que ha tenido mayor crecimiento.

Se adoptó el modelo de credit scoring como lo menciona en su trabajo (Leal F, Aranguiz C., & Gallegos M, 2017) “las variables cuantitativas y

cualitativas que permitan enriquecerse de información para evaluar la calidad crediticia del cliente. Para esto, el método Delphi comienza con la convocatoria de los expertos para explicarles la metodología que se seguirá”.

Como se pudo revisar en otros trabajos de investigación, las variables de orden financiero se convierten en variables cuantitativas pasando a ser un elemento clave en este trabajo. Pero que se busca concluir con este análisis, nos interesa revisar entre otros puntos: la liquidez, eficiencia, rentabilidad y endeudamiento.

Según (Nava R. & Marbelis A., 2014) dice que “entenderemos por liquidez, la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo. Por su parte, la solvencia es una condición de liquidez de largo plazo, sin embargo por sí sola, no asegura una capacidad de pago en efectivo, por lo tanto, una empresa puede disponer de solvencia pero no liquidez.

Respecto de la eficiencia, la definiremos como la relación que existe entre el valor del producto generado y los factores de producción utilizados para obtenerlo y como, rentabilidad el retorno neto obtenido por las ventas y los activos disponibles”.

## **2.2 Métodos de investigación**

En este ítem se tomó como herramienta principal a la Encuesta, debido a que esta ha sido considerada como uno de los métodos estadísticos

confiables, por otro lado es preciso resaltar que esta nos permitió conocer de forma centrada el riesgo crédito, en las áreas de planificación, organización, dirección y control, el manejo apropiado de estos recursos ayudo de forma significativa a la fuerza laboral logrando así cumplir cada rol con responsabilidad, optimizando de alguna u otra forma los recursos.

Para (Palacios M., 2016) “El diseño dentro del proceso de investigación marca el camino para buscar evidencias que ayuden a contestar las interrogantes planteadas por el investigador, estas interrogantes buscan enlazar cada uno de los objetivos propuestos con procedimientos o herramientas adecuadas”

### **2.2.1 Métodos de nivel empírico**

Según, (Monje, 2012) El método empírico consiste en mencionar las relaciones esenciales y las características principales del estudio, el cual permite realizar una investigación de acuerdo a la problemática, tomando como fuente principal la información, la cual será verificada y comprobada.

También se aplicó el método cualitativo y cuantitativo para ordenar los datos de la empresa clasificando por categorías a los clientes y establecer tendencias de la cartera vencida, crecimiento del portafolio de clientes y de volumen de ventas.

## **2.3 Diseño de Recolección de Datos**

### **2.3.1 Entrevista**

La entrevista es el instrumento aplicado para la recopilación de información de apoyo que fue planificada de manera oportuna. Para efectos de esta trabajo se realizó la entrevista al Socio principal Sr. Alex José Mera Buele, a quien se le hizo una serie de preguntas abiertas relacionadas con la hipótesis de trabajo junto con las variables.

Esta investigación pretende a través de la entrevista identificar el perfil del cliente, políticas de cobranza, además mediante la revisión de estados financieros identificar los índices de la empresa.

### **2.3.2 Encuesta**

La encuesta se aplicó a los clientes de la empresa aplicando un muestreo estratificado porcentual con el fin de que todos los elementos de la población sean considerados de acuerdo a su composición poblacional.

## **2.4 Técnica de Muestreo**

### **2.4.1 Población**

Según (Jani, 2014) define a la población como “la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia”.

Los clientes de Alex Tyres son 7.896 en total, distribuidos de acuerdo con la (tabla # 6)

### 2.4.2 Muestra

Para la obtención de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{E^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

**Tabla 6** Cálculo de la muestra

Cálculo de la muestra	
Z= nivel de confianza	95%
N= Población	7.896
p= probabilidad a favor	0,50
q= probabilidad en contra	0,50
e= error de estimación	0,05
n= tamaño de la muestra	366

Elaborado por: El autor

Del tamaño de la muestra se encuestó de acuerdo con la siguiente proporción de residencia:

**Tabla 7** Residencia del Cliente

Residencia del cliente	Porcentaje de ventas	Muestra
La Libertad	28%	103
Guayaquil	49%	179
Cuenca	23%	84
Total	100%	366

Elaborado por: El autor



En los encuestados se encuentran clientes con y sin créditos con el fin de conocer aspectos de ambos tipos de clientes. Además, los factores que conllevan a que se retrasen en sus cuotas a la empresa.

## **2.5 Descripción de la Metodología Estadística**

La Estadística es utilizada para resolver las hipótesis en función de las variables de estudio para cada perfil será el análisis Univariante que permitirá definir los perfiles y el análisis Bivariante que confrontara las variables y determinara el grado de dependencia o independencia que se manifiestan a través de ciertas características observables. El método estadístico es presentado en su parte teórica, para la obtención de los resultados se utiliza el *StatisticalPackageforthe Social Sciences* (SPSS) que permite el análisis de la información (Palacios M., 2016).

### **2.5.1 Variables categóricas**

Variables es el nombre que se le da a los datos que se van a utilizar en un análisis estadístico. Las Variables categóricas o cualitativas son aquellas que poseen datos los cuales son atributos, se puede decir que son aquellas que no necesitan de los números para expresarse. Se puede mencionar como ejemplos los siguientes: sexo, estado civil, nivel socioeconómico, entre otros.

Dentro de las Variables Categóricas tenemos una subdivisión de las mismas las cuales se especificarán a continuación, para conocer su definición y poder utilizarlas de manera correcta:

**Tabla 8** Variables categóricas

Las variables cualitativas ordinales son aquellas que aun teniendo más de dos modalidades tienen un orden natural establecido entre ellas, de manera que sus modalidades se expresan siguiendo una cierta disposición ascendente o descendente y no de otro modo.
Las variables cualitativas puras son aquellas que no tienen un orden natural definido entre sus modalidades y se puede usar cualquier distribución para ellas.
Las variables cuantitativas o numéricas son aquellas en las que sus medidas se expresan por números, puede que se las haya obtenido por medición o por recuento. Se representan por un valor numérico y éste es un número que indica el valor de la variable de un elemento de la muestra, dentro de este grupo se puede mencionar la edad o estatura de una persona.

Fuente: Malhotra, Investigación de Mercados

“Se debe distinguir los tipos de las variables, esto es fundamental ya que las metodologías a aplicar a cada una de ellas pueden ser distintas, algunos de los parámetros y cálculos pueden ser aplicadas con mucha lógica a unas variables, pero a otras no. Se debe tener en cuenta que una misma variable puede ser expresada de diversas maneras, todo esto dependerá de cómo se usen los valores sean estos numéricos o modalidades” según (Palacios M., 2016).

### **2.5.2 Hipótesis**

La verificación de la hipótesis se efectuó con el método t-student, que es un procedimiento estadístico de localización para dos muestras como son las dos variables de estudio, además se analiza la variabilidad que es la probabilidad o porcentaje con el que se acepta y se rechaza la hipótesis que se está investigando.

### 2.5.3 Validación de la Hipótesis

Con la finalidad de validar la hipótesis determinada en este trabajo investigativo se utilizó la prueba estadística del Chi-Cuadrado que es un método para probar las hipótesis relacionadas a las diferencias entre el conjunto de frecuencias observadas en una muestra y el conjunto de frecuencias teóricas esperadas de la misma muestra.

### 2.5.4 Modelo Lógico:

**Ho:** Descuentos por pago de la deuda de sus clientes que usan crédito directo incide en el incremento de ventas.

**H1:** Descuentos por pago de la deuda de sus clientes que usan crédito directo no incide en el incremento de ventas.

### 2.5.5 Modelo matemático

$$\mathbf{H_0: P_0 = P_1}$$

$$\mathbf{H_1: P_0 \neq P_1}$$

### 2.5.6 Modelo estadístico

$$Z = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{P \cdot Q \left( \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

### **2.5.7 Regla de decisión**

Si el valor alfa es del 0.05, es decir con un nivel de confianza del 95%, el valor crítico es de +/- 1.96.

Se acepta la hipótesis nula si,  $Z_c$  es menor o mayor a 1.96, caso contrario se rechaza, con un  $\alpha=0.05$ .

Se acepta la  $H_0$ , si  $Z_c$  es menor a -1.96 con un  $\alpha=0.05$ .

Se acepta la  $H_1$ , si  $Z_c$  es mayor a 1.96 con un  $\alpha=0.05$ .

## **CAPÍTULO 3**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **3.1. Análisis de Datos - Encuestas**

Es importante indicar que el propósito de esta encuesta era conseguir evidencia que permitiera aportar a la investigación identificar las limitaciones de la muestra. La intención no era replicar al mercado, sino a un segmento particular de éste. Específicamente a la Cartera de Clientes. Y para no incomodar a los usuarios que tienen problemas con su pago, se levantó de forma general sin discriminación por el estado de su cuenta (deuda). Por cuestión práctica, el levantamiento estuvo limitado a buscar información en clientes que son frecuentes en el local.

Resultados de la encuesta sobre el uso de tarjetas de crédito y el crédito directo. La técnica de levantamiento fue en Alex Tyres entre semana.

- Se levantaron 366 encuestas a tarjeta habientes en de los tres locales identificados en la metodología de la investigación.
- La fecha de levantamiento fue entre el 15 de septiembre de 2018 y el 15 de octubre de 2018.
- Dicho levantamiento se hizo uso del paquete estadístico SPSS es un programa estadístico informático muy usado en las ciencias sociales y aplicadas, además de las empresas de investigación de mercado.

## Género

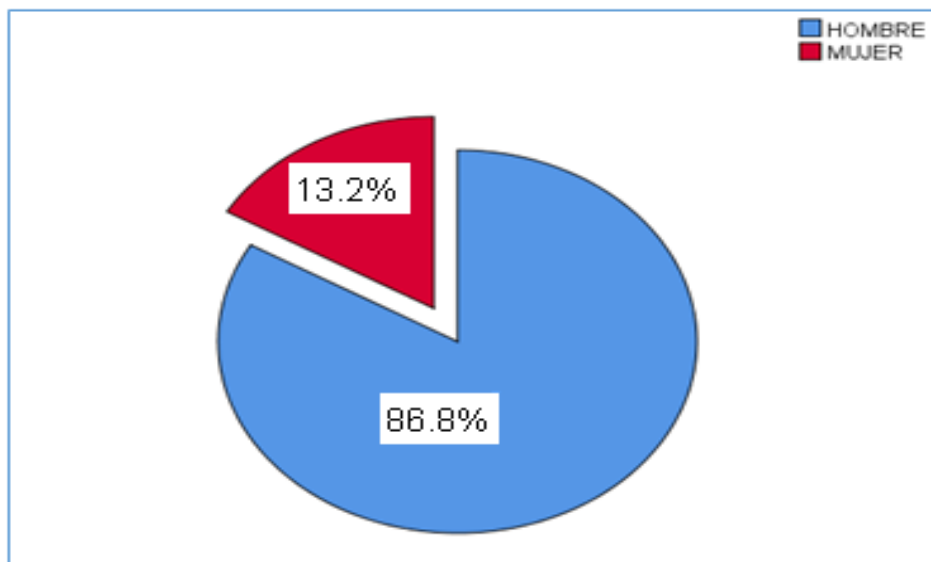
### 1. ¿Genero del encuestado?

**Tabla 9** Género del encuestado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	HOMBRE	318	86,8	86,8	86,8
	MUJER	42	13,2	13,2	100,0
	Total	366	100,0	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 1** Género del encuestado



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

De los resultados arrojados por la encuesta en cuanto al género del encuestado se obtiene que la información será proporcionada por personas que frecuentan el negocio en sus vehículos, hombres en 87% y mujeres en un 13%. Lo que nos indica que son más los hombres que visitan el local para hacer algún tipo de reparación o mantenimiento de sus unidades de transporte.

## Ingresos

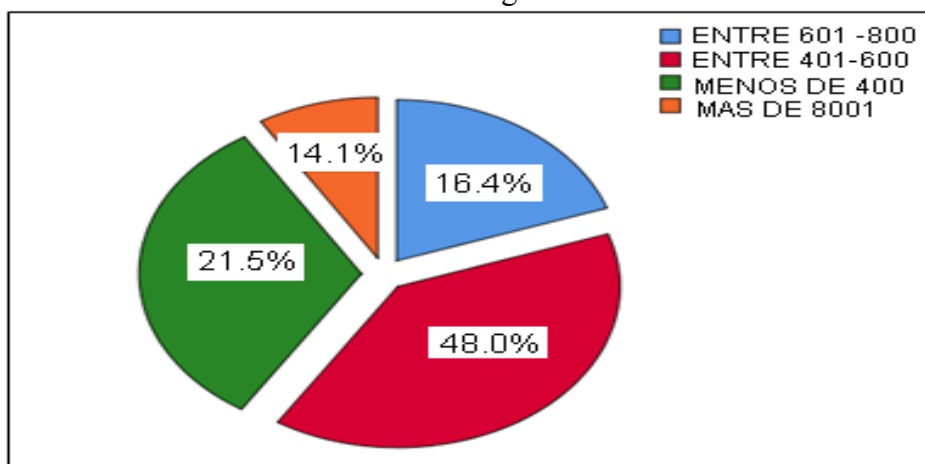
### 2. ¿Cuál es el nivel de ingresos mensual del encuestado?

**Tabla 10** Nivel de ingresos del encuestado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	MENOS DE 400 USD	79	21,5	21,5
	ENTRE 401 – 600 USD	176	48,0	69,5
	ENTRE 601 – 800 USD	60	16,4	85,9
	MAYOR A 801 USD	51	14,1	100,0
	Total	366	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 2** Nivel de ingreso del encuestado



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

De las 366 personas encuestadas, se puede observar que el 48% de ellos, es decir 176 personas tienen ingresos que varían entre 401 y 600 USD, junto al 22% que cuenta con un ingreso menor a 400 USD mensual. Lo que nos proyecta que las ventas están direccionadas en su mayor peso a personas que tienen ingresos menores a 600 USD.



### Servicios que ofrece

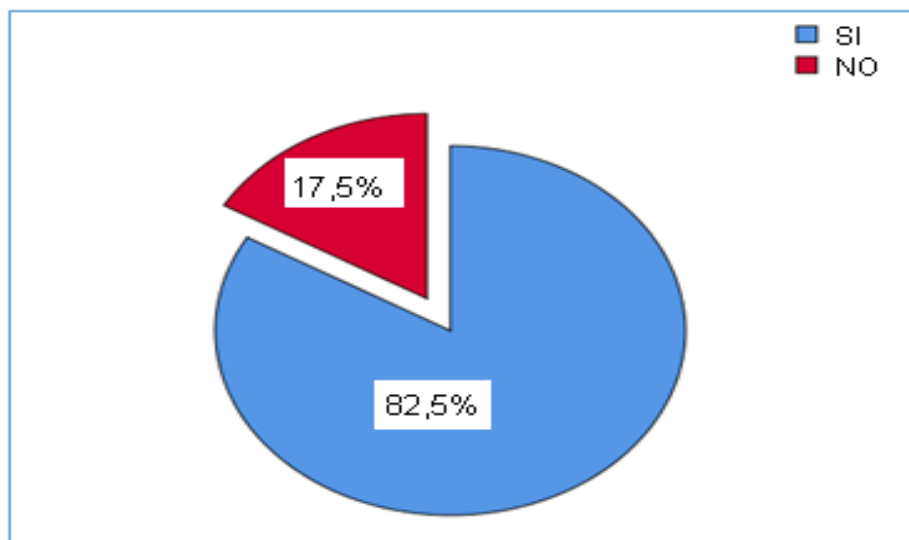
3. ¿Conoce de forma integral cuáles son los servicios y productos que ofrece Alex Tyres?

**Tabla 11** Servicios que ofrece el negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	302	82,51	82,51	82,51
NO	64	17,49	17,49	100,0
Total	366	100,0	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 3** Servicios del negocio



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

Sobre esta pregunta de conocimiento del servicio y funcionamiento integro de Alex Tyres, se observa que el 83% de los encuestados si conocen todos y cada uno de los servicios y ventas de productos de los locales.

## Frecuencias de Productos

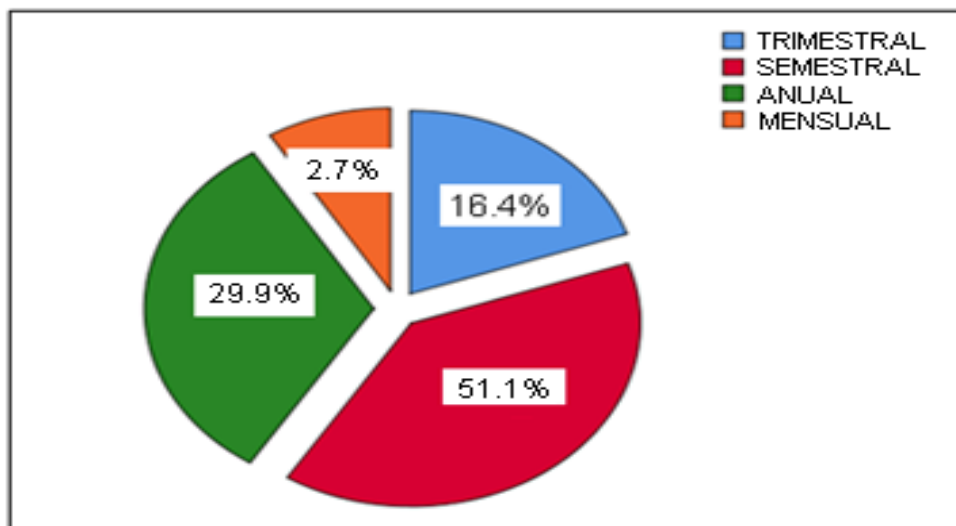
4. ¿Con que frecuencia utiliza los servicios y adquiere productos de Alex Tyres?

**Tabla 12** Frecuencia de uso de servicios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido MENSUAL	10	2,70	2,70	2,70
TRIMESTRAL	60	16,40	16,40	19,10
SEMESTRAL	187	51,00	51,00	70,10
ANUAL	109	29,90	29,90	100,00
Total	366	100,0	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 4** frecuencia de uso de servicios



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

En cuanto a la frecuencia de uso de los servicios, se puede observar que el 51. % los utiliza semestralmente, segundo de un 30% que lo hace con una frecuencia semestral de uso o frecuencia.

## Utilización de Tarjetas de Créditos

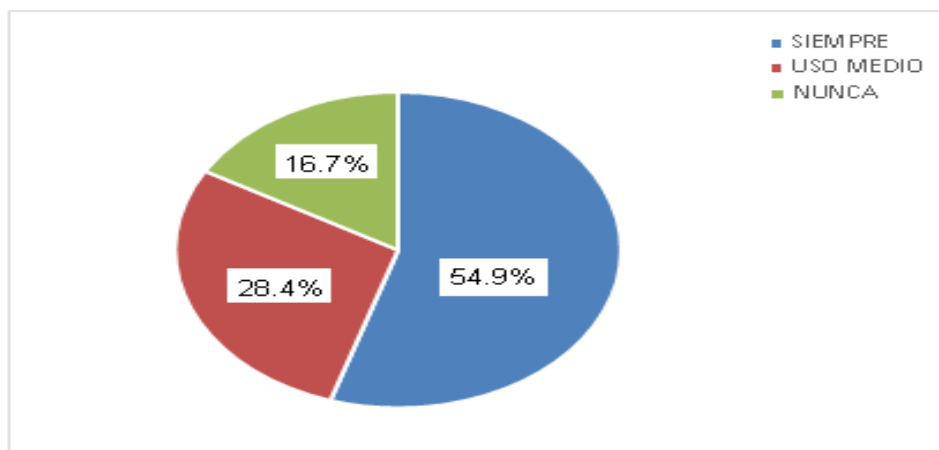
5. ¿Cuándo hace sus compras con qué frecuencia utiliza sus tarjetas de crédito?

**Tabla 13** Compras frecuentes con tarjeta de crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	201	54.9	54.9	54.9
	USO MEDIO	104	28.4	28.4	83.3
	NUNCA	61	16.7	16.7	100.0
	Total	366	100,0	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 5** Compras frecuentes con tarjeta de crédito



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

Sobre el uso frecuente de la tarjeta de crédito, los encuestados contestaron que siempre usan la tarjeta de crédito para hacer sus compras en un 55%, lo que equivale a que 201, si a esto le sumamos el 28% de ellos que dicen que su uso es medio, podemos intuir que la gran mayoría de las personas para hacer sus compras hacen uso de este instrumento de crédito.

## Medios de Pago

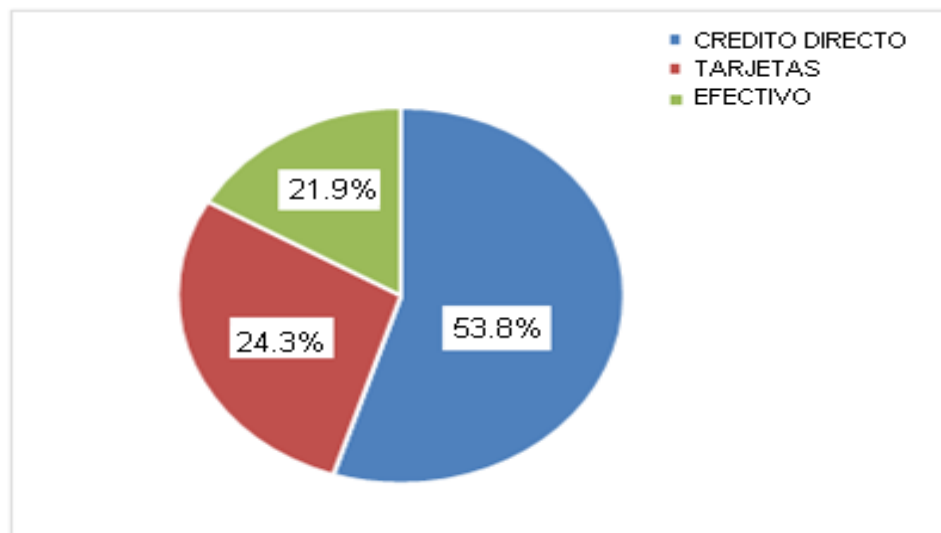
6. ¿Para cancelar sus consumos en Alex Tyres, que medio de pago utiliza?

**Tabla 14** Medios de pago para cancelar compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TARJETAS CRÉDITO	89	24.3	24.3	24.3
	CRÉDITO DIRECTO	197	53.8	53.8	78.1
	EFFECTIVO	80	21.9	21.9	100.0
	Total	366	100,0	100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 6** Medios de pagos para cancelar compras



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

En este momento de la encuesta podemos observar que el 54% de ellos realizan sus pagos usando el crédito directo que ofrece Alex Tyres, comparado con el 22% de ellos que usan el efectivo como medio de pago. Lo que nos da una razón de la deuda que tiene la empresa con sus clientes.

### Alternativas en caso de descuentos

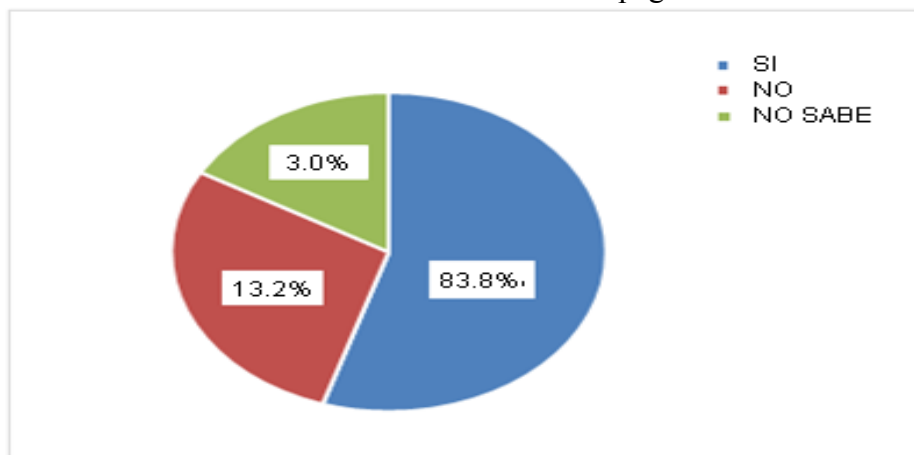
7. ¿Si Alex Tyres, ofreciera descuentos por pago anticipado de la deuda desus clientes que usan crédito directo, le gustaría hacer uso de esta alternativa de pago?

**Tabla 15** Descuentos en pagos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	165	83.8	83.8	83.8
	NO	26	13.2	13.2	97.0
	NO CONTESTA	6	3.0	3.0	100.0
	Total	197		100,0	

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

**Ilustración 7** Descuentos en pagos



Elaborado por: William Ascencio Guaranda

Estos datos son importante, porque permiten delinear los parámetros para recuperar algún porcentaje de la cartera vencida de clientes, ya que el 84% de ellos estarían dispuestos a regularizar sus pagos si la compañía le ofreciera algún tipo de descuento.

### **3.2. Análisis de la entrevista aplicada al presidente de la comuna San Pablo.**

También se efectuó una entrevista dirigida al socio principal de Alex Tyres, el Señor Alex José Mera Buele, en la ciudad de la Libertad. Para esta entrevista se utilizó un cuestionario enfocado a conocer cuál es la percepción que tiene sobre el riesgo crediticio y la liquidez que atraviesa la empresa., esto con el fin de coadyuvar a elevar el nivel de rentabilidad de la empresa, y para establecer una relación entre el riesgo crediticio y la liquidez, utilizando las herramientas financiera adecuadas y conocer la realidad de negocio.

#### **Entrevistas:**

##### **1. ¿Cuáles cree usted que son las cuentas de los Estados Financieros de mayor impacto en la contabilidad de la empresa?**

A pesar de ser una empresa dedicada a ofrecer un servicio, contamos un una cantidad considerable de inventarios que nos posiciona como una empresa con una gran variedad de artículos para operar en el mercado del ramo. Nuestro Inventario tiene un gran impacto en el total de activos, otra de las cuentas es la cartera de clientes, que a la fecha se está convirtiendo en una carga financiera que no permite generar rentabilidad en Alex Tyres.

##### **2. ¿Por qué cree usted que el análisis de estas cuentas contables es importante para su empresa?**

Pues considero que el valor intrínseco en estas cuentas es importante, porque analizándolas se puede obtener una perspectiva de la situación actual

de la empresa, lo que puede permitir proyecciones con el objetivo de tomar las decisiones más acertadas en un futuro a corto plazo.

**3. Bajo su percepción, ¿Qué porcentaje de sus clientes solicitan crédito personal al momento de realizar compras en su negocio?**

En los últimos 3 años el porcentaje relacionado con los créditos para clientes está en relación al 70% de las ventas totales, es importante hacer notar que entre el año 2017 y 2018, las ventas totales aumentaron en un 76%, en relación a otros años donde se mostraban aumentos de ventas en un % más bajo. Es decir el aumento de las ventas va de la mano con el aumento del crédito, lo que está originando un crecimiento de la cartera de cuentas por cobrar. A esta alturas, al no contar con un departamento de cobro la morosidad es cada vez más alta.

**4. ¿Qué tipo de estrategia considera usted permitiría la reducción de su cartera de clientes?**

Indiscutiblemente la creación de un departamento de cobranza seria los más aconsejable, pero, queremos dar las mayores facilidades a nuestros clientes para que no se sientan acosados en el cobro, por eso estamos pensando en dar algún tipo de descuento por el cumplimiento de sus obligaciones. Esto sería posible además, con tomar nuevas medidas para nuevos créditos.

Según nuestro pensamiento existen dos campos al momento de otorgar nuevos créditos:

- ✓ Otorgamiento de créditos puntuales (solo para valores de mantenimiento de vehículos)
- ✓ Pagos con tarjeta de crédito para compras de artículos y suministros

**5. ¿Cree usted que sería conveniente llegar a un acuerdo con los clientes que no han cumplido el pago de sus deudas?**

Por supuesto que sí, en este último año estamos tratando de mantener convenios de pago, ya que como lo mencione anteriormente, la cartera vencida ha ido en aumento. El problema que observamos es saber cual sería el monto que se debe mantener en los convenios, que no afecte a la liquidez de la empresa.



## **Análisis de información**

Un importante análisis se destaca de este trabajo al contar con información financiera oportuna y relevante que permita evaluar en todos los años de funcionamiento el riesgo de crédito de una cartera de clientes actuales y potenciales para la compañía.

En nuestro caso específico, Alex Tyres, es una empresa en crecimiento y que no dispone de un sistema de evaluación del riesgo de crédito de sus clientes, es decir, el riesgo de no pago. Producto de lo anterior, en el año 2014 la incobrabilidad de la empresa en el año 2014 fue del 60%, luego se da una disminución de la incobrabilidad, pero este factor debido a que las ventas del año siguiente disminuyeron. Posteriormente el porcentaje de incobrabilidad ha ido en aumento. (tabla# 14).

**Tabla 16** Ventas anuales Alex Tyres

<b>AÑO</b>	<b>VENTAS ANUALES</b>	<b>CRECIMIENTO EN VENTAS</b>	<b>CUENTAS INCOBRABLES</b>	<b>PORCENTAJE DE INCOBRABLES</b>
2014	\$ 974.961,81		\$ 584.977,09	60%
2015	\$ 1.253.555,60	28,57%	\$ 586.664,02	47%
2016	\$ 1.710.863,00	36,48%	\$ 646.706,21	38%
2017	\$ 2.185.333,00	27,73%	\$ 1.064.257,17	49%
2018	\$ 3.847.581,00	76,06%	\$ 2.000.742,12	52%

**Elaborado por:** William Ascencio Guaranda

Como se observa, debido al nivel de inversión actual de Alex Tyres en cuentas por cobrar es necesario desarrollar una metodología de evaluación y gestión del crédito. Los que nos permite según los objetivos del trabajo de investigación planteados explicar cada uno de ellos.

Como menciona (Leal Fica, Aranguiz Casanova, & Gallegos Mardones, 2018) “Existe una variedad de modelos propuestos para evaluar el riesgo de crédito, y destacan entre estos los modelos de creditscoring los cuales proponen automatizar el proceso de gestión de créditos en cuanto a conceder o no una determinada operación crediticia sujeto a un conjunto de variables relevantes de decisión. El éxito de este modelo está en la calidad del algoritmo utilizado y de la existencia de un sistema eficiente de análisis de datos”.

También, están los modelos relacionales, que a través, de un exhaustivo análisis de información previa o pasada respecto del cliente se estima el riesgo de crédito de realizar nuevas operaciones comerciales. Sin embargo, este método dado sus características se aplica a clientes de los cuales, se dispone de información pasada, dejando de lado aquellos posibles clientes nuevos. Finalmente, están los modelos de evaluación económico – financiero, los cuales se basan en el análisis de las tendencias de sus estados financieros y los de la industria. El éxito de este último modelo está en disponer información respecto de los flujos de tesorería de la empresa en estudio (Falcón, 2008).

**Tabla 17** Indicadores financieros 2017

<b>Indicador de liquidez 2017</b>		
Razón corriente	$\frac{2.906.999}{1.180.535}$	2,46
Prueba ácida	$\frac{2.726.480}{1.180.535}$	2,30
Tesorería	$\frac{1.132.383}{1.180.535}$	0,95
<b>Indicador de eficiencia 2017</b>		
Rotación de inventarios	$\frac{1.539.476}{180.519}$	8,52
Inventario en existencia	$\frac{180.519 \times 365}{1.539.476}$	42,8
Rotación de cartera	$\frac{1.179.632}{566.631}$	2,0
<b>Indicador de eficacia 2017</b>		
Margen bruto de utilidad	$\frac{\blacktriangleright 354.143}{1.185.333}$	-30,0%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{-333.423}{1.185.333}$	-28,0%

Fuente: Investigación mercado

**Tabla 18** Indicadores financieros 2018

<b>Indicador de liquidez 2018</b>		
Razón corriente	$\frac{2.567.011}{479.976}$	5,34
Prueba ácida	$\frac{2.214.214}{1.180.535}$	1,87
Tesorería	$\frac{1.117.650}{1.180.535}$	0,94
<b>Indicador de eficiencia 2018</b>		
Rotación de inventarios	$\frac{2.909.001}{352.797}$	8,24
Inventario en existencia	$\frac{352.797 \times 365}{2.909.001}$	44,3
Rotación de cartera	$\frac{767.595}{713.657}$	1,1
<b>Indicador de eficacia 2018</b>		
Margen bruto de utilidad	$\frac{938.580}{3.847.584}$	24,4%
Rentabilidad sobre ventas	$\frac{329.793}{3.847.581}$	8,0%

**Fuente:** Investigación de mercado

De los resultados obtenidos para el años 2017, en relación con el índice de liquidez observamos que es de 2,46 veces, lo que nos indica que por cada \$1, que la empresa tiene como obligación se tiene en los activos corrientes \$2,46, es decir que se cubre la obligación y a la empresa le queda \$1,46. En comparación al índice en el años 2018 que sube a 5,34 veces.

Este índice al pasar por la prueba de tesorería ya no resulta tan llamativo, en el 2017 el índice de tesorería es de \$0,95 para cada \$1 de obligación, índice que se repite en el año 2018.

En cuanto al Índice de eficiencia, la rotación de inventarios es de 8,52 veces los costos en inventarios en efectivo o que se colocan a crédito para el año 2017, valor similar en el año 2018. El inventario permanece 42, 8 días disponible para la venta, al no existir una media del mercado, asumimos que es normal. En cuanto a la cuentas promedio, que son objeto de este estudio obtenemos que para el 2017 rotan 2 veces mientras que para el 2018 rota 1 vez.

Sobre los activos es considerados ratios por encima de la media del conjunto de bancos, así como el retorno sobre el patrimonio neto, otorgando una déficit al inversionista del -30% por cada unidad invertida. El porcentaje de la cartera vigente que generan ingresos a la entidad se mantiene sin variación considerable y cercana al 97%, atribuyendo este índice a la calidad de la gestión del crédito a través de los años.

Así el índice de morosidad que fue del 49, % en el 2017 y 52% en el 2018, cifra muy por encima de la media de una empresa en el mismo ramo, se ve cubierta en un buen porcentaje por las provisiones constituidas para cubrir las posibles pérdidas que pudieran ocasionar esta cartera. Para mitigar los riesgos de morosidad.

### 3.3. Análisis de la variable dependiente e independiente

Para la revisión de la Hipótesis verificamos los resultados de las variables: *ofrecer descuentos por pago de la deuda de sus clientes que usan crédito directo* y la variable *incremento en las ventas como* se observa en la (tabla #20) *con una muestra de 165 que contestaron afirmativamente.*

**Tabla 19** Resumen descuentos por pagos Vs. Incremento de ventas

	Casos				
	Válidos		Perdidos		Total
	%	N	%	N	%
<i>Descuentos pagos deudas vs incremento en las ventas</i>	83.8%	32	16.2%	165	100%

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

Como nos interesa saber si existe o no una relación de dependencia o independencia entre las variables, utilizaremos la prueba de  $\chi^2$ , en la (tabla # 21), donde se puede observar sobre estas variables lo siguiente;  $\chi^2 = 15,4$ ;  $gl = 6$ ;  $p < 0,05$ . Se deduce que si existe una asociación de la variable descuentos por pagos y la variable incremento en ventas. Rechazando la hipótesis nula  $H_0$ : de que existe independencia entre las variables.

**Tabla 20** Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,420 <sup>a</sup>	6	,017
Razón de verosimilitudes	22,333	6	,001
Asociación lineal por lineal	4,380	1	,036
N de casos válidos	165		

a. 5 casillas (35,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,21.

Fuente: Investigación de mercado

Es importante observar que la relación entre estas variables observadas no es tan fuerte, ya que no cumplen con una de las restricciones de tener una casilla con un 20% de frecuencias esperadas inferior a 5.

## **CAPÍTULO 4**

### **PROPUESTA**

#### **4.1 Tema de la Propuesta**

“Proponer una metodología estadística para medir el riesgo de crédito, y reducir la incidencia de este en la Rentabilidad de la empresa Alex Tyre”.

#### **4.2 Beneficiarios**

- Accionistas
- Empleados
- Clientes Ubicación por Provincias

#### **4.3 Antecedentes de la propuesta**

Alex Tyre empresa comercializadora de neumáticos y demás componentes de mantenimiento para vehículos, actividad que realiza desde ya hace algunos años. Sin embargo el escenario actual de la empresa es delicado debido a la escasa o nula calificación del personal que permita evaluar desde la óptica gerencial un sistema que ayude a mejorar los resultados de la compañía.

En base a estas referencias el trabajo de campo arroja la propuesta en marcha de un modelo de gestión del riesgo de crédito basado en modelos



estadísticos que permita disminuir el riesgo de crédito y que a su vez mejore los indicadores de rentabilidad.

#### **4.4 Justificación**

La economía ecuatoriana creció en un 4,9 %, en promedio impulsado básicamente por el sector no petrolero, la diversificación de la economía mediante sectores estratégicos como: el comercio, la industria energética, agricultura en productos no tradicionales, favorece para el desarrollo sostenible del país, se pronostica una caída de esa misma económica pero seguramente los mercados para el desarrollo del pequeño sector empresarial podrán salir avante.

En el Ecuador las micros, pequeñas y medianas empresas son el conjunto de instituciones que emplean a más personas y generaron la mayor contribución fiscal del 2013 al 2017 con una ligera caída en 2015 por efectos de crisis internacionales y baja del petróleo.

“Las PYMES en Ecuador, carecen de herramientas administrativas que coadyuven a desarrollarlas y generar valor a los procesos y actividades que realizan, siendo la escasa calificación del cliente interno uno de los problemas determinantes y constantes en este sector de la Economía”.  
(Rodríguez, 2014).

Como en la mayoría de las empresas grandes, las operaciones de crédito son manejadas por departamento con un alto nivel de profesionalismo, experiencia y sobre todo con una desarrollada estrategia de ventas efectiva que aumenta el nivel de estas. Esto debido a que, por lo general son operaciones sin costo financiero y generan gastos tanto para el proveedor como para el cliente, sin embargo la falta de modelos estadísticos dirigidas a minimizar el riesgo de crédito inherente en este tipo de operaciones.

Por lo investigado y mencionado en el presente estudio, se justifica la aplicación de modelos scoring apoyados en modelos estadísticos con el objeto de mejorar la rentabilidad de la compañía disminuyendo su cartera de incobrables o morosidad, afectando de forma significativa los resultados Alex Tyres.

#### **4.5 Objetivo General**

Mejorar la metodología de crédito del departamento comercial que permitan aumentar la liquidez de la empresa teniendo como base una óptima gestión del departamento de cobranza.

#### **4.6 Análisis de Factibilidad**

La incidencia de Riesgo de Crédito en los niveles de liquidez y rentabilidad de la empresa es una realidad que se presenta para todas las empresas que trabajan con crédito, la excepción no es Alex Tyre. En este sentido es

necesario evidenciar la importancia de un modelo que brinde a la compañía la apertura necesaria para mejorar las ventas e incrementar la cobranza de esas cuentas.

**Tabla 21** Tipos de factibilidad para la propuesta

<b>Tipos de factibilidad</b>	<b>Descripción de la factibilidad</b>
<b>Factibilidad política</b>	La propuesta que se implanta para Alex Tyres no posee ningún elemento político ni jurídico que impida la realización de este tipo de proyectos, más por el contrario los alienta y trata de que todas las empresas tengan mejores prácticas administrativas impulsando con el cambio de la matriz productiva y la determinación de los sectores estratégicos y de las Mipymes y se logre mejorar indicadores.
<b>Factibilidad Socio-Cultural</b>	Nuestra cultura está siendo objeto de una profunda transformación debido a que las Mipymes se encuentran conscientes de que los cambios permiten mejorar, es debido a esta razón y que a pesar del temor existente al cambio es necesario y urgente los constructos mentales para desarrollarnos y añadir valor a los procesos instaurados para cambiarlos de ser el caso o mejorarlos.
<b>Factibilidad tecnológica</b>	La era en la que se desenvuelve la humanidad actual es la era del conocimiento, la información y la tecnología la misma que se encuentra al alcance de todos, entendemos que no existe ningún tipo de barrera tecnológica, todo lo contrario facilita la implantación del modelo, y permite generar mejoras sustanciales cada día.
<b>Factibilidad operativa</b>	Dentro de este ámbito es necesario recalcar que los conocimientos adquiridos en la academia son suficientes para que se pueda realizar un trabajo eficiente y de calidad operativa.

Elaborado por: William Ascencio Guaranda

#### **4.7 Fundamentación teórica Scoring de Crédito**

De acuerdo con el diccionario electrónico ABC un modelo scoring es: “El Scoring es un sistema de evaluación automática de solicitudes de operaciones de crédito, tales como préstamos al consumo, hipotecas o concesiones de tarjetas de crédito” es decir es un modelo de orden matemático y estadístico que permite evidenciar entre otras la capacidad que poseen los potenciales clientes para honrar sus deudas. Sistematizando aún más la definición propuesta podemos señalar que el scoring de crédito es un sistema que facilita y garantiza la eficiencia en la toma de decisiones en las operaciones de crédito.

#### **4.8 Importancia del scoring de crédito**

Es importante porque permite entre otros reducir la morosidad, la aplicación de criterios de decisión objetivos sistémicos y específicos, agilidad al momento de evaluar solicitudes de crédito, reducción de costes de evaluación, reducción de pérdidas por riesgo financiero, y finalmente y no por eso menos importante que la empresa incurra en gastos de cobranzas y honorarios a profesionales del derecho en términos de cobro. Para que un Scoring sea realmente eficaz necesita de un seguimiento y una actualización continua, ya que las conductas de pago cambian con el paso del tiempo atendiendo a factores socioeconómicos.

#### **4.9 Elementos del proceso scoring**

Un scoring de crédito procesa información para la cual haya sido programado, se considera necesaria la siguiente información básica:

- ✓ Datos personales
- ✓ Historial Crediticio
- ✓ Manejo de cuentas personales
- ✓ Información de ficheros externos: lista de morosos como sin riesgos S.A entre otros
- ✓ Ingresos
- ✓ Información patrimonial
- ✓ Gastos
- ✓ Cargas familiares Ventajas del modelo scoring de crédito
- ✓ Disminuye la subjetividad en los análisis crediticios, principalmente, de créditos personales.
- ✓ Facilita la evaluación de crédito al procesar más rápidamente solicitudes descartando las que no cumplen requisitos mínimos.
- ✓ Permite el ordenamiento y la utilización de información histórica que es muy valiosa.

#### **4.10 Alcance**

Mediante este sistema se disminuye el tiempo para otorgar un crédito, porque es posible una evaluación instantánea. Además, con la calificación

del cliente se disminuye el riesgo de otorgar un crédito a una persona que presente problemas de cumplimiento de pagos o de alto nivel de endeudamiento. Por último, esta herramienta permite mejorar la liquidez de una empresa porque la tasa de morosidad disminuye con un óptimo control del departamento de cobranza.

## CONCLUSIONES

Es necesario se implemente un sistema de creditscoring para la empresa Alex Tyres, que desde el punto de la planificación y evaluación de la gestión administrativa permitirá controlar los procesos de gestión de créditos.

La inexistencia del sistema de gestión de créditos de Alex Tyres provoca que el riesgo crediticio aumente provocando iliquidez a la empresa lo que lleva a que la empresa no pueda tomar decisiones apropiadas de inversión por la falta de recursos disponibles.

Observaciones puntuales:

- De las opiniones vertidas por los dueños de Alex Tyres se observa que por el exceso de obligaciones operativas, los operarios del área administrativa no logran el fiel cumplimiento de las políticas impuestos por la gerencia, afectando al efectivo monitoreo y control del riesgo del crédito.
- La relación riesgo rendimiento de los créditos masivos es directamente proporcional, a mayor ventas mayor riesgo de incrementar la cartera, por lo que se hace imprescindible la evaluación de su impacto y la elaboración de una matriz de riesgo para identificar los puntos débiles en los productos de esta naturaleza.

A continuación, se exponen los datos cuantitativos, que son resultados de la aplicación de la metodología:

**Tabla 22** Estructura de créditos Alex Tyres

<b>Estructura según las C's del Crédito</b>	<b>Estructura aplicada a la herramienta de consumo utilizada por la entidad</b>	<b>Peso otorgado a cada elemento según criterio propio de la entidad</b>
Carácter	Solvencia moral y comercial	10%
Capacidad	Capacidad de pago	45%
Condiciones	Estabilidad, antecedentes y formación	28%
Colateral	Respaldo patrimonial	20%
Capital	Respaldo patrimonial y endeudamiento	10%

---

**Elaborado por:** William Ascencio Guaranda



## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda a Alex Tyres elaborar dentro de sus planes estratégicos la matriz de riesgo como herramienta de apoyo, la misma que deberá contener elementos cualitativos como cuantitativos a través de un software que faciliten y cuantifiquen el impacto del riesgo.
  
- Es recomendable que la Alex Tyres, mantenga un análisis comparativo de la evolución de la Cartera de Crédito en cada provincia de tal manera que le permita disponer de forma oportuna de una base de datos actualizada de sus operaciones de crédito y así tomar decisiones para el futuro.
  
- Los resultados del análisis de la Cartera de Crédito deberán ser debatidos con la finalidad de optimizar los procesos y llevar a la institución a tomar las mejores decisiones para el cumplimiento de objetivos y metas que se propongan.

## **BIBLIOGRAFÍA**

American Marketing Association (A.M.A.). (2012). *Marketing*. Obtenido de resource Library - Dictionary:

[http://www.marketingpower.com/\\_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=C](http://www.marketingpower.com/_layouts/Dictionary.aspx?dLetter=C)

Andrade Villalva, E., & Lagla Lagla, K. (2014). Análisis de los Riesgos Crediticios para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre Ltda. Catón Salcedo, provincia del Cotopaxi, 2014. *UTC* .

Bernal Torres, C. (2013). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.

Bernal, G. M. (Septiembre de 2013). *Plan de negocio "cafeteria"*. Blanco. (2007).

Bustos, G. (2017). La Calidad de los Servicios del Mercado.

CASTRO, A. D. (2015). *Plan De negocio de cafeteria*. Obtenido de Ecuador

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN. (2016). Código Organico de la Producción, Comercio e Inversión. *Código Organico de la Producción, Comercio e Inversión* .

Cooper, Floody y Mc Neill. (2002).

COSO Evaluación de Riesgos. (2015). Enterprise Risk Services . *Deloitte* .  
GARCÍA-GUTIERRES. (1992). *Análisis de la rentabilidad financiera y economica del sector empresarial*.

Gómez, L., & Checo, H. (2014). La Gestión del Riesgo de Crédito como herramienta para una Administración Financiera eficiente. *Revista Científica de la UCSA* , 24-32.

INEC. (2016). Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>

Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2012). Principales Indicadores Financieros . *INCP* .

Jani. (2014). Población. En C. Bernal Torres, *Metodología de la Investigación* (pág. 160). Colombia: Pearsion Educación.

Kotler, P. (2006). *FUNDAMENTOS DE MARKETING*. 6 TA edicion.

Lamb, Hair,. (2013). *Calidad y Servicio*. Universidad de la Sabana: ECOE.

Leal F, A., Aranguiz C., M., & Gallegos M, J. (2017). Análisis de Riesgo Crediticio, propuesta del modelo Credit Scoring. *Scielo* , 7.

Leal Fica, A., Aranguiz Casanova, & Gallegos Mardones, J. (2018).

Análisis de Riesgo crediticio, propuesta del modelo Credit Scoring. *Scielo* .

LOPEZ, B. (2017). *GESTION FINANCIERA Y LA MOROSIDAD EN LAS EMPRESAS PRIVADAS*. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/5929>

Monar, S. (2012). *servicio de Cafetería*. Quito: Octubre.

Monje, A. (2012). *Metodología de la investigacion : cualitativa y cuantitativa*.

Nava R., & Marbelis A. (2014). Análisis Financiero: Una herramienta clave para la gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de Gerencia* , 606-628.

Palacios M., J. (2016). Determinantes de Oferta y Demanda. *ESPOL* , 51.

Picayol i Tarré, J. (2013). Diagnóstico Financiero en la Concesión del Crédito a la pequeña y mediana empresa familiar . *Universidad de Lleida* , 43.

Rodríguez, D. (2014). La Administración del riesgo de crédito y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercializadora de calzado Dicocalsa de la ciudad de Ambato. *FCA* , 76.

Ruiz M, J. (2011). La Gestión Administrativa y Financiera. *UTC* , 16-24.  
Saavedra. (2016).

Saavedra&Saavedra. (2010). RIESGOS CREDITICIOS DE LAS EMPRESAS. 26.

Saavedra, 2. (2016).

SAGNER, A. (2011). *INDICE DE LA CARTERA VENCIDA*. Obtenido de <https://mba.americaeconomia.com/biblioteca/papers/el-indice-de-cartera-vencida-como-medida-de-riesgo-de-credito-analisis-y-aplicacio>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional De Desarrollo*.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009). *Plan Nacional Del Buen Vivir*.

Solidaria, S. d. (2016). *Ley de SEPS*. Quito.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, S. B. (2012). *LEY*.

Varas, A. (2006). *Evaluación de proyectos*. Obtenido de <http://apuntesduoc.pbworks.com/f/Estudio+de+factibilidad+II.pdf>

# ANEXOS

### ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
<b>Análisis del riesgo crediticio y su relación con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad, la Provincia de Santa Elena, año 2019.</b>	¿El riesgo crediticio está relacionado con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena?	Analizar en qué medida el riesgo crediticio tiene relación con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena.  - Identificar el portafolio de clientes por segmentos de compra, producto, monto y pagos. - Determinar la cartera vencida de Alex Tyres. - Determinar la liquidez de Alex Tyres. - Proponer un plan de gestión de cobranza óptima.	El riesgo crediticio tiene relación con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad de la Provincia de Santa Elena.	Variable independiente:  Riesgo crediticio          Variable dependiente:  Liquidez	Solvencia Cartera vencida Morosidad Gestión de cobranza          Prueba ácida Capital Neto de trabajo Razón corriente

**ANEXO 2 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN**

Hipótesis	Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores
<p><b>El riesgo crediticio tiene relación con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad de la Provincia de Santa Elena.</b></p>	<p><b>Variable independiente:</b>  Riesgo crediticio</p>	<p>Incertidumbre de recibir los pagos en los tiempos establecidos provenientes de los créditos otorgados a los clientes, el incumplimiento de la deuda puede ser parcial o total.  (Saavedra &amp; Saavedra, 2010)</p>	Solvencia	Índice de solvencia
			Índice de Cartera vencida	Composición de la cartera total
			Morosidad	Índice de morosidad
			Gestión de cobranza	<p>Información Tiempo Monto Cobros oportunos</p>



### ANEXO 3 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

Hipótesis	Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores
El riesgo crediticio tiene relación con la liquidez de Alex Tyres, empresa del cantón La Libertad de la Provincia de Santa Elena.	Variable dependiente: Liquidez	Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.	Prueba ácida  Capital Neto de trabajo  Razón corriente	Indicador de prueba ácida  Indicador de capital neto de trabajo  Índice de razón corriente

**ANEXO 4 ALEX TYRES ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO**  
2017- 2018

ACTIVOS	Nota	2018	2017
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo.	3	1.096.564	1.594.097
Otros activos no financieros.	4	352.797	180.519
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.	5	165.347	460.630
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas.	10	713.657	566.631
Activos por impuestos.	6	238.646	105.122
<b>Total activos corrientes</b>		<b>2.567.011</b>	<b>2.906.999</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			
Activos intangibles distintos de la plusvalía.	7	40.515	61.632
Propiedades, planta y equipo.	8	894.481	938.574
Activos por impuestos diferidos.	6	255.873	204.747
<b>Total activos no corrientes</b>		<b>1.190.869</b>	<b>1.204.953</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>3.757.880</b>	<b>4.111.952</b>

PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	Nota	2018	2017
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>			
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar.	9	87.504	81.913
Cuentas por pagar a entidades relacionadas.	10	117.060	0
Pasivos por impuestos.	6	75.740	0
Fondos recibidos en administración	12	199.672	91.837
Otros pasivos no financieros.	13	0	1.006.785
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>479.976</b>	<b>1.180.535</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			
Pasivo por impuestos diferidos.	6	6.243	8.633
<b>Total pasivos no corrientes</b>		<b>6.243</b>	<b>8.633</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>486.219</b>	<b>1.189.168</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Capital emitido.	14	42.473	42.473
Ganancias (pérdidas) acumuladas.	14	3.229.188	2.880.311
<b>Total patrimonio</b>		<b>3.271.661</b>	<b>2.922.784</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS</b>		<b>3.757.880</b>	<b>4.111.952</b>

**ANEXO 5 ALEX TYRES ESTADO DE RESULTADO 2017-2018**

ESTADO DE RESULTADOS	del	2018	2017
	al	M\$	M\$
	Nota		
Ingresos de actividades ordinarias.	15	3.847.581	1.185.333
Costo de ventas	16	(2.909.001)	(1.539.476)
<b>Ganancia bruta</b>		<b>938.580</b>	<b>(354.143)</b>
Gasto de administración.	16	(360.109)	(153.291)
Otras ganancias (pérdidas).		(247.538)	(6.869)
Ingresos financieros.	17	24.136	42.975
Costos financieros.	17	(7.017)	(9.196)
Diferencias de cambio.	17	215	(3.149)
Resultados por unidades de reajuste.	17	3.751	3.840
<b>Ganancia (pérdida) antes de impuesto</b>		<b>352.018</b>	<b>(479.833)</b>
Gasto por impuestos a las ganancias.	6	(22.225)	146.410
<b>Ganancia (pérdida)</b>		<b>329.793</b>	<b>(333.423)</b>

## ANEXO 6 ALEX TYRES ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión		
Actividades de inversión		
Préstamos a entidades relacionadas	(713.657)	(566.631)
Compras de propiedades, planta y equipo.	9 (23.817)	(26.374)
Compras de activos intangibles.	0	(10.000)
Cobros a entidades relacionadas.	566.631	0
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>	<b>(170.843)</b>	<b>(603.005)</b>
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación		
Actividades de financiación		
Préstamos de entidades relacionadas.	117.060	0
Pagos de préstamos a entidades relacionadas.	0	(54.697)
Fondos recibidos en administración	199.672	0
Fondos usados en administración	(91.837)	(269.591)
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación</b>	<b>224.895</b>	<b>(324.288)</b>
<b>Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios</b>	<b>(497.748)</b>	<b>(341.822)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo.	215	(3.149)
<b>Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(497.533)</b>	<b>(344.971)</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo.	1.594.097	1.939.068
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo.	4 1.096.564	1.594.097

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO	del al	2018	2017
	Nota		
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
<b>Clases de cobros por actividades de operación</b>			
Cobros procedentes cuotas sociales		203.990	301.653
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios.		2.932.089	1.959.020
<b>Clases de pagos</b>			
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios.		(2.428.760)	(854.938)
Pagos por remuneraciones		(743.137)	(564.844)
<b>Otros cobros y pagos de operación</b>			
Intereses pagados.		(7.017)	(9.196)
Intereses recibidos.		24.136	42.975
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados).		(233.101)	(289.199)
Donaciones		(300.000)	0
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>		<b>(551.800)</b>	<b>585.471</b>

**ANEXO 7 FOTOGRAFÍAS DE LA EMPRESA ALEX TYRES**







La libertad, 18 de abril de 2019

### Carta Aval

En consideración a la solicitud presentada por el Sr. **ASCENCIO GUARANDA WILLIAM OSWALDO**, con C.I. 2400013583 estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y una vez analizada la propuesta de desarrollar el trabajo de titulación con el tema **"ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE ALEX TYRES, CANTÓN LA LIBERTAD PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018"**, procede a la información necesaria para el desarrollo de la respectiva tesis; autorizando a la Universidad Estatal Península de Santa Elena subir dicho trabajo a la plataforma web de la institución.


Atentamente


Sr. Alex Mera Buele


**Gerente propietario de Alex Tyres.**

---

E-mail: [alex\\_mera\\_13@hotmail.com](mailto:alex_mera_13@hotmail.com) - [tecnicentroalex.1@hotmail.com](mailto:tecnicentroalex.1@hotmail.com)

 +593986972971

 [Tecnicentro Alex](#)

 [tecnicentro\\_alex](#)