



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA


FINANZAS & AUDITORÍA



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE SEDE LATACUNGA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

TEMA: “*La gestión del Riesgo de Crédito y su incidencia en el Ciclo Operacional de las Empresas del Sector Comercial Mayorista de la Provincia de Pichincha*”

AUTORES:

PIZARRO LLUMIQUINGA, JOSSELYN ANABELLE
REDROBAN MAILA, NICOLE KATHERINE

DIRECTORA:

ING. NILDA AVELLÁN HERRERA

FECHA ÚLTIMA REVISIÓN: 13/12/11

VERSIÓN: 1.0





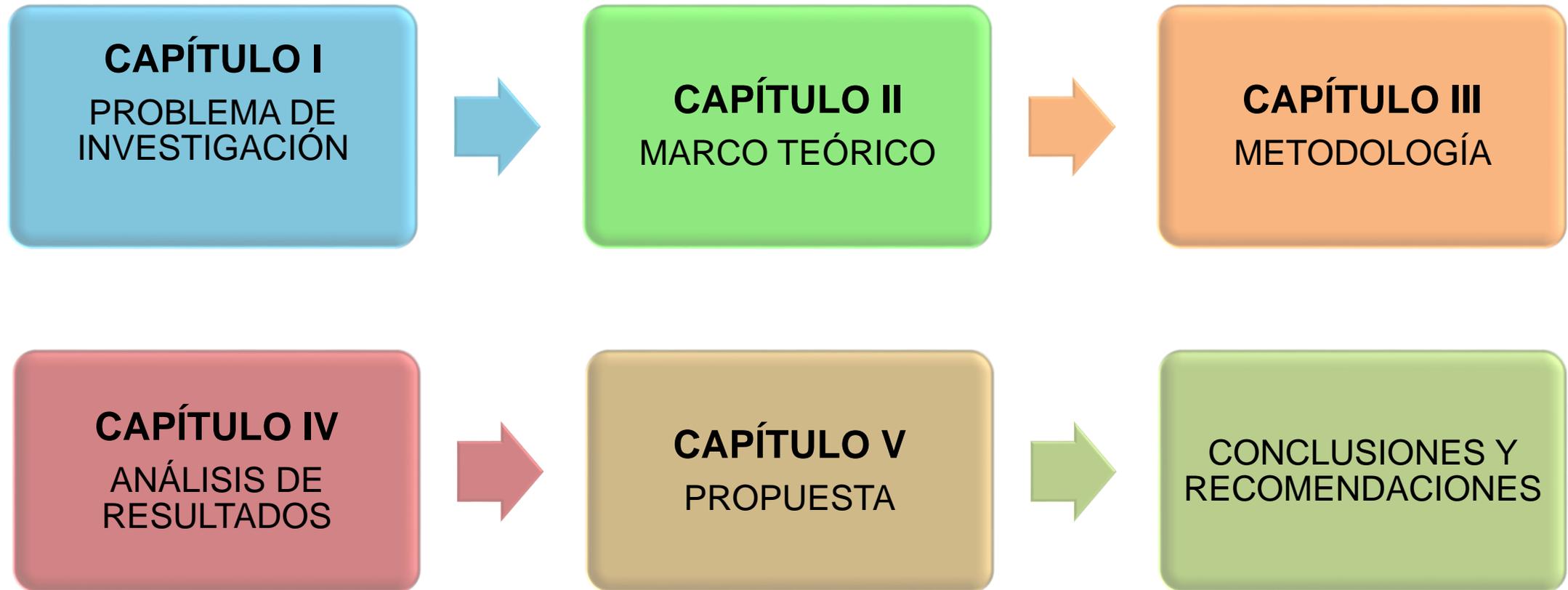
ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

“...Si caes y te levantas, no caíste, tomaste un impulso”

Alejandro Godorowsky.



AGENDA DE PRESENTACIÓN



CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



CONTEXTUALIZACIÓN



NIVEL MICRO
Ecuador

La morosidad crediticia es una señal de advertencia en la crisis en el Ecuador, se plantea que los problemas en la rentabilidad se agudizan si se incrementa la cartera de créditos impagos en entidades y empresas, lo que resulta en la caída de las utilidades, provocando un problema de rentabilidad y liquidez. (Guillen, 2001)



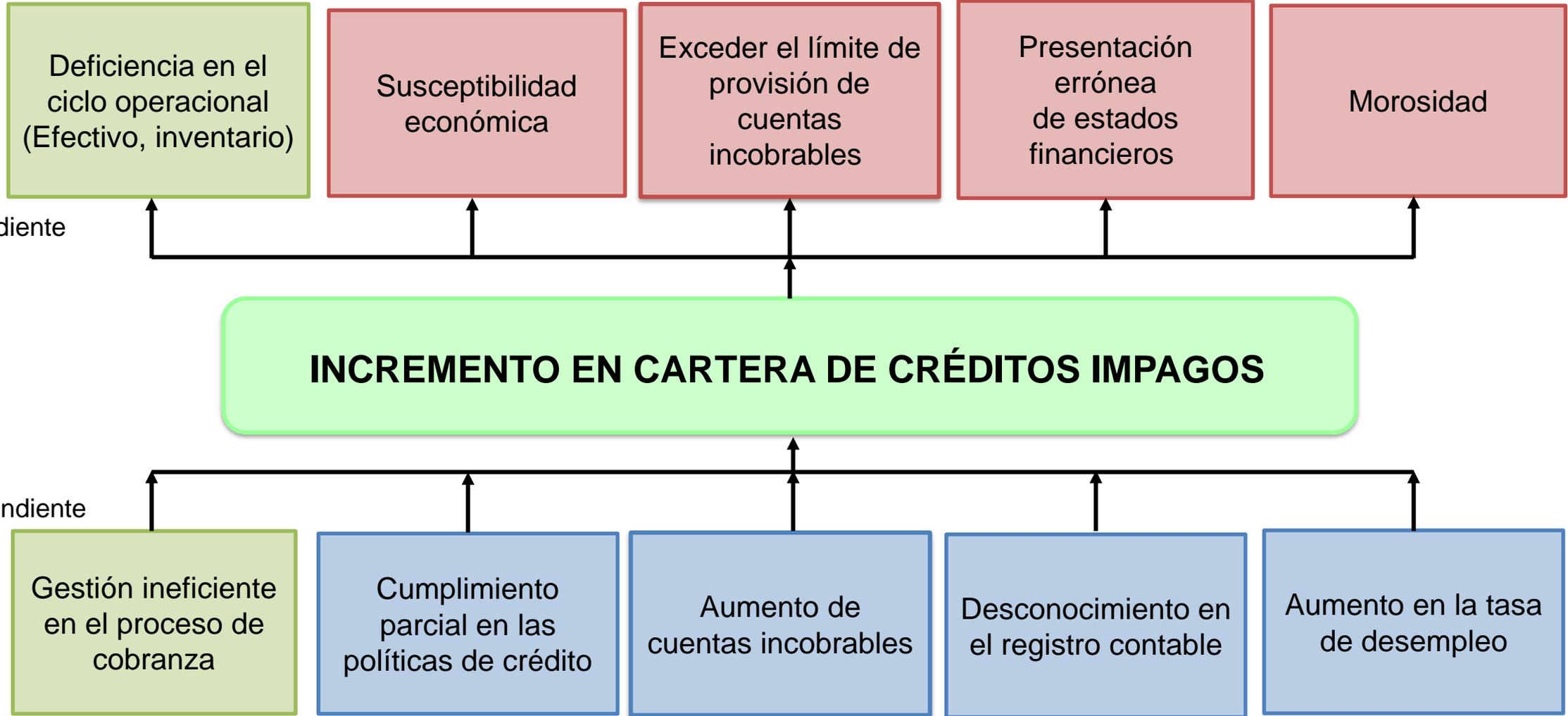
NIVEL MESO
Latinoamérica

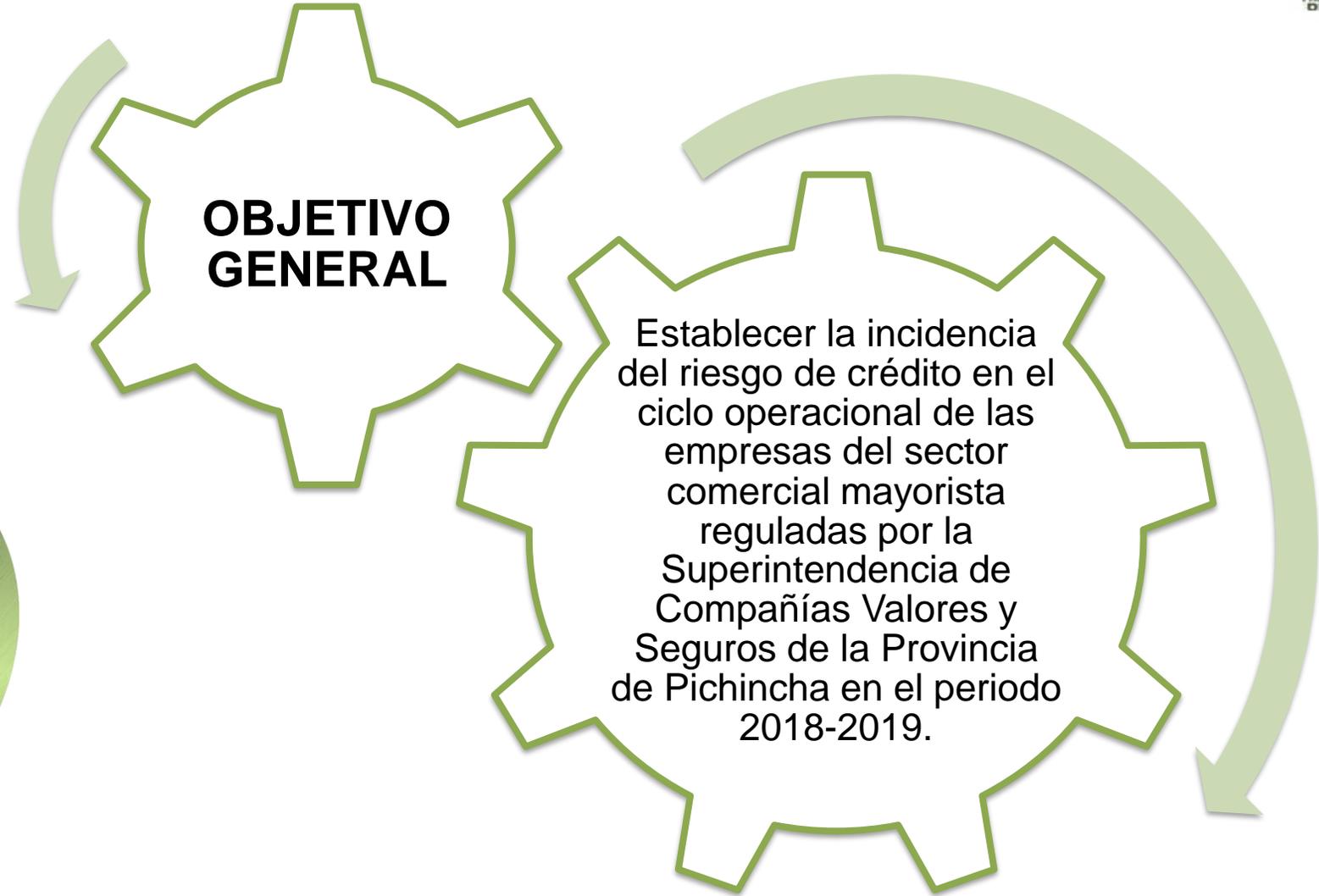
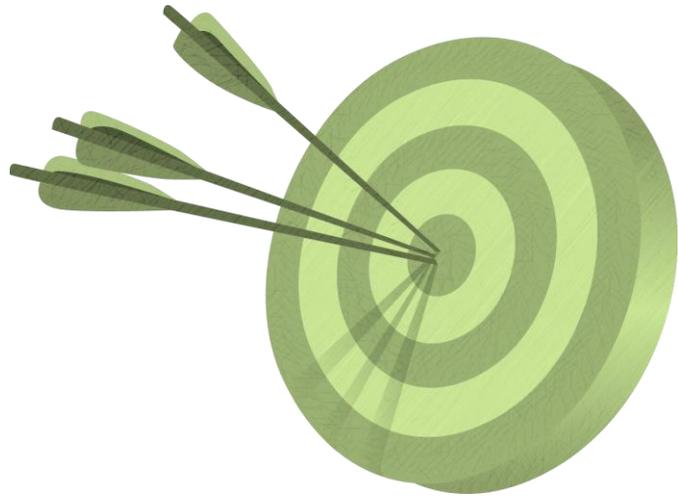
América Latina es conocida por su variabilidad económica, social y política, pasando por diferentes etapas de madurez y buen criterio de crecimiento. Esta combinación atrae inversión extranjera, lo que convierte a América Latina en un mercado interesante. (Merino, 2020)



NIVEL MACRO
Nivel Mundial

A nivel mundial el riesgo se da en el ambiente externo, los mismos que rodea las empresas y está conformado por varios factores, como son: políticos, económicos, sociales y tecnológicos, todos ellos con sus respectivas características y cambios a través del tiempo que inciden en el riesgo de crédito. (Pérez, 2018)





OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Realizar un análisis situacional de las empresas pertenecientes al sector comercial mayorista de la provincia de Pichincha a través de un estudio del macroentorno en el que se desenvuelven las mismas.

Definir el marco conceptual en relación con las variables objeto de estudio con la ayuda de fuentes de investigación primarias y secundarias.

Investigar la gestión de riesgo de crédito en las empresas del sector de estudio para conocer su funcionamiento y resultados, a través de una encuesta enfocada a los departamentos Contable y Financiero.

Analizar los indicadores financieros que intervienen en el ciclo operacional del sector comercial mayorista para proponer estrategias que aporten a la creación de valor de las empresas.

Desarrollar un manual de procedimientos para la calificación de crédito, que permita mitigar el riesgo crediticio y evitar pérdidas económicas.

HIPÓTESIS



Hipótesis alternativa (H1): El riesgo de crédito tiene una incidencia directa en el ciclo operacional de las empresas del sector Comercial Mayorista de la provincia de Pichincha.

Hipótesis nula (H0): El riesgo de crédito no tiene una incidencia directa en el ciclo operacional en las empresas del sector Comercial Mayorista de la provincia de Pichincha.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO





CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES



VARIABLE INDEPENDIENTE (RIESGO DE CRÉDITO)

- El riesgo de crédito es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas. (Superintendencia de Bancos, 2019, p. 1)

VARIABLE DEPENDIENTE (CICLO OPERACIONAL)

- En todas las organizaciones incluidas las pequeñas empresas constituyen el tiempo que se demora en la compra, el proceso de producción, la venta y el cobro por el bien o servicio prestado, es decir mientras menos sea el plazo de tiempo para cobrar y menos sea la cantidad utilizada mejor será el ciclo. (Zúñiga, 2017, pp. 9-10)

COMPONENTES DEL CICLO OPERACIONAL

Rotación de inventario (En Días)

Es un indicador financiero que se utiliza para evaluar la rotación de inventarios de productos, es decir indica el número de días en que se recupera la inversión de las existencias.

$$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$DRI = \frac{360}{RI}$$

Rotación Cuentas por cobrar (En Días)

El resultado del indicador financiero expresa el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en el año comercial, es decir que mide la velocidad en que la empresa cobra sus deudas.

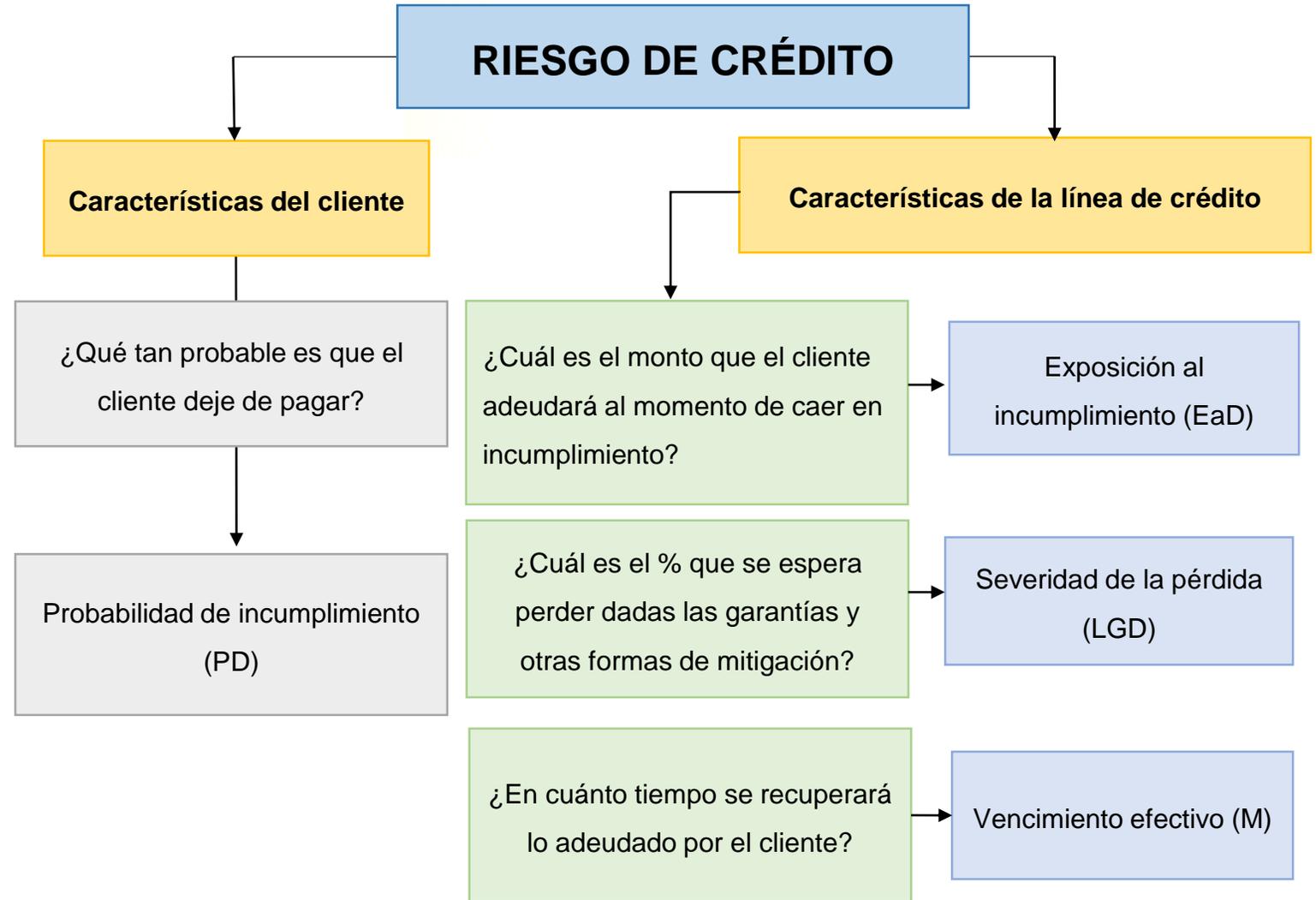
$$RC \times C = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$DC \times C = \frac{360}{RC \times C}$$

Ciclo operacional

$$CO = DRI + DRC \times C$$

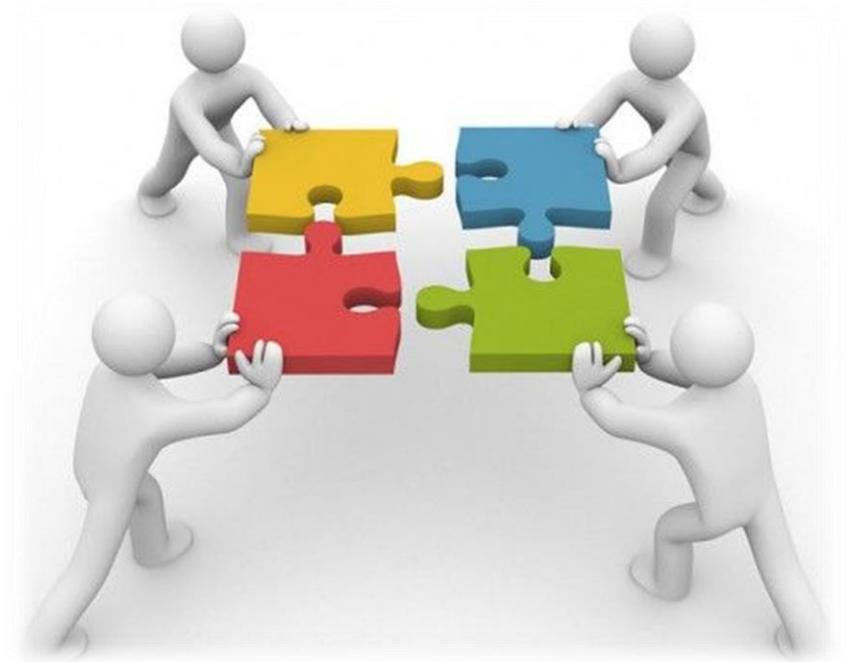
COMPONENTES DEL RIESGO DE CRÉDITO



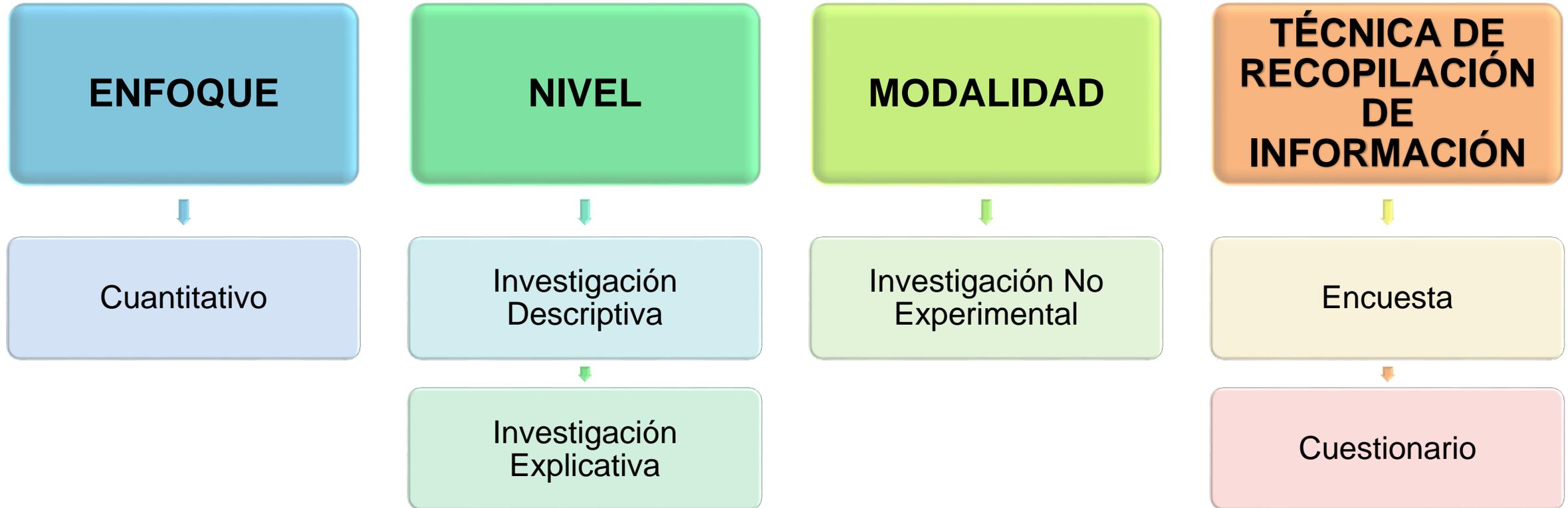
Metodología Utilizada para el Cálculo de Riesgo de Crédito en un portafolio eficiente de crédito al consumo (p. 19), por M. Flores, 2012, Tiempo Económico, 20(7).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA



METODOLOGÍA





El proyecto se desarrolló en la Provincia de Pichincha, la población que se considero está compuesta por **505 Empresas del Sector Comercial Mayorista.**

Formula:

$$n = \frac{P*Q*N*Z^2}{E^2(N-1)+Z^2P*Q}$$

Donde:

n= Tamaño muestra

N= Tamaño población

Z = Parámetro

P = Variable de diseño

Q = Variable negativa

E= Error máx. Permisible

Cálculo de la Muestra:

N= 505

P= 0,50

Q= 0,50

Z= 1,96

E= 0,05

$$Z^2 = 3,8416$$

$$e^2 = 0,0025$$

$$n = \frac{0,50 * 0,50 * 505 * 3,8416}{0,0025 * (505 - 1) + (3,8416 * 0,50 * 0,50)}$$

n ≈ 218

La muestra fue a través del muestreo aleatorio simple, considerando así **218 Empresas del Sector Comercial Mayorista.**

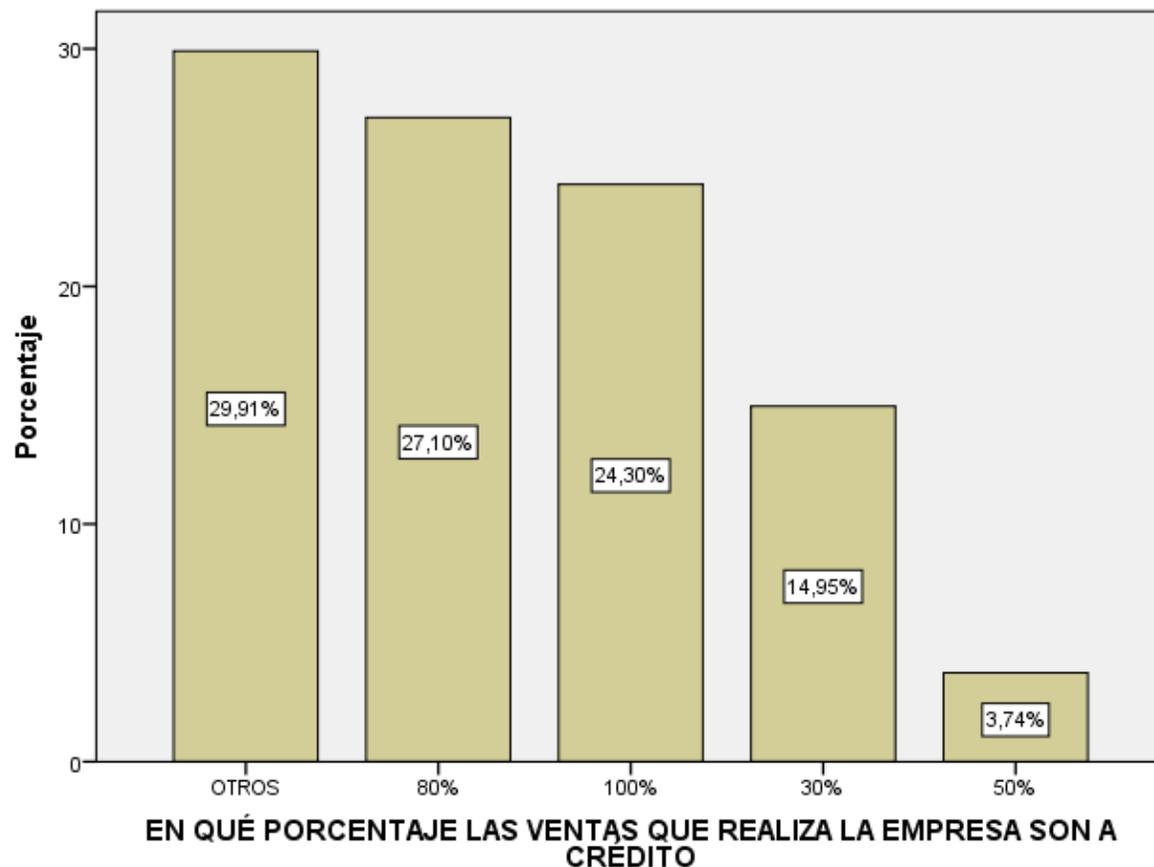
CAPÍTULO IV

ÁNÁLISIS DE RESULTADOS



Pregunta 2: ¿En qué porcentaje las ventas que realiza la empresa son a crédito?

EN QUÉ PORCENTAJE LAS VENTAS QUE REALIZA LA EMPRESA SON A CRÉDITO



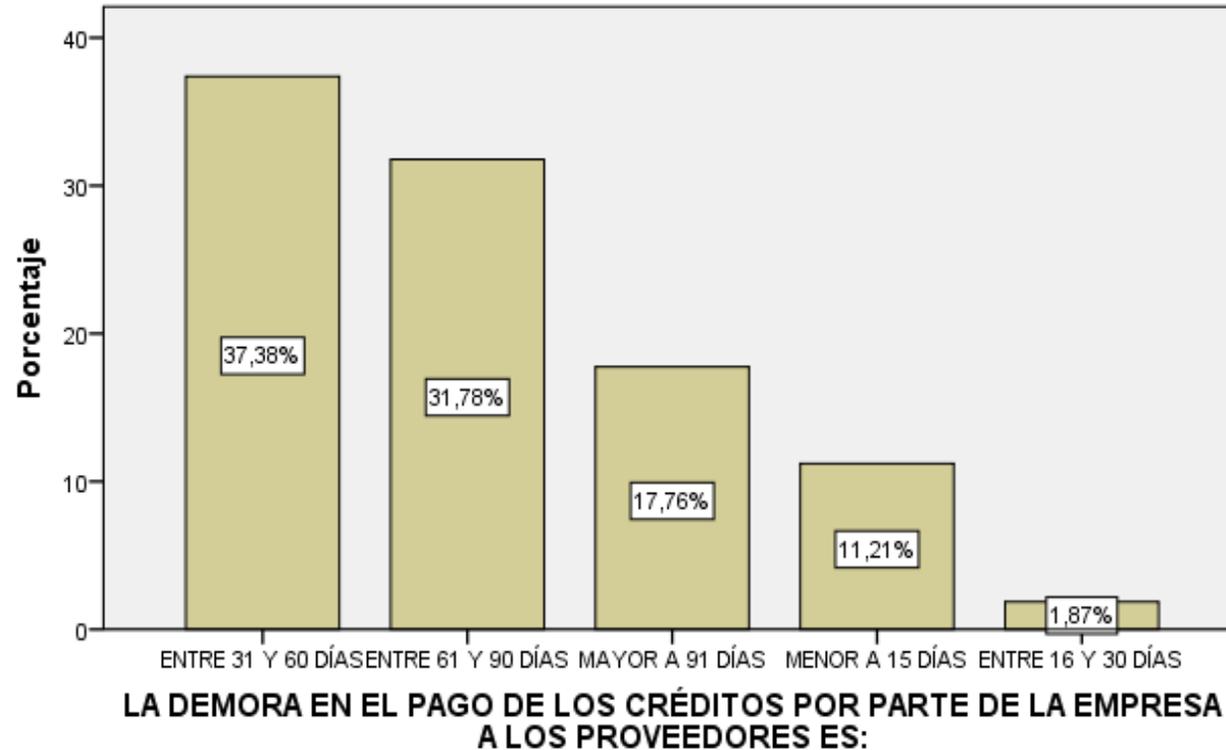
Análisis e interpretación:

De las 107 empresas que respondieron que sí venden a crédito, alrededor del 27% mencionan que sus ventas a crédito representan un 80%, el 24% de los encuestados un 100%, el 15% respondieron en un 30% y alrededor del 30% manifiesta que las ventas a crédito varía en otros porcentajes. Se debe considerar que vender a crédito le otorga a la empresa una ventaja competitiva porque ayuda a incrementar el número de clientes por la facilidad de pago, creando así una fidelización entre cliente y empresa.

Pregunta 9: La demora en el pago de los créditos por parte de la empresa a los

proveedores es:

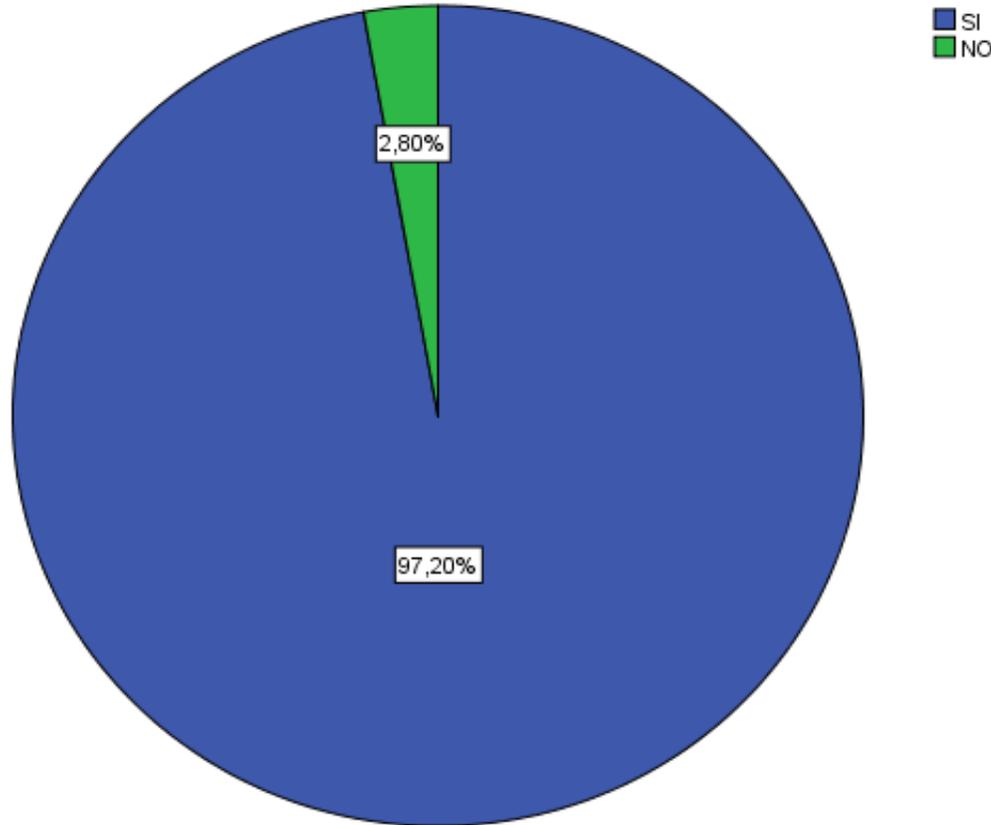
LA DEMORA EN EL PAGO DE LOS CRÉDITOS POR PARTE DE LA EMPRESA A LOS PROVEEDORES ES:



Análisis e interpretación:

De los 107 encuestados, el 37% mencionan que los pagos a proveedores lo realizan en un periodo de 31 a 60 días, alrededor del 32% entre 61 y 90 días, casi el 18% en más de 91 días, el 11% en un plazo menor a 15 días y cerca del 2% lo realiza entre 16 y 30 días. En este ítem se observa que la mayor parte de las empresas cumplen con las obligaciones de pago a sus proveedores en el tiempo estimado y pactado por ambos, es por eso que las empresas deben tener un seguimiento y control de los créditos concedidos hasta su recuperación evitando que exista retrasos.

Pregunta 17: ¿Considera que la no recuperación de los créditos concedidos (Riesgo de crédito) incide en el tiempo propuesto para la compra, venta y el cobro de los bienes que ofrece la empresa (Ciclo Operativo)? ¿Por qué?



Análisis e interpretación:

Este ítem es representativo para la investigación debido a que está orientado y estructurado en base a la hipótesis alterna. Es así que el 97,20% de la muestra aprueba que si existe incidencia entre el riesgo de crédito y el ciclo operacional, sus razones radican en que si no se recupera a tiempo el dinero de las ventas a crédito las operaciones propias de la empresa tales como adquisición de inventario, pago a proveedores presentarían deficiencias y no se podría hacer frente a obligaciones con instituciones financieras o terceras personas por la falta de liquidez consecuencia que ocurre si no se gestiona o administra a tiempo este tipo de riesgo.

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Estadístico de la prueba de Coeficiente de Correlación de Spearman

<0,2 a 0,4]

Baja o débil

Interpretación: existe una relación lineal baja, directa y significativa

ρ valor = 0,004 < α = 0,05

Decisión: Se rechaza la H0 y se acepta la H1 alterna, porque el ρ valor (0,004) es menor al valor de α (0,05).

CORRELACIONES

		En qué porcentaje las ventas que realiza la empresa son a crédito	La demora en el pago de los créditos por parte de la empresa a los proveedores es:
En qué porcentaje las ventas que realiza la empresa son a crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,276**
	Sig. (bilateral)	.	,004
	N	107	107
La demora en el pago de los créditos por parte de la empresa a los proveedores es:	Coeficiente de correlación	,276**	1,000
	Sig. (bilateral)	,004	.
	N	107	107

COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Prueba de Chi-Cuadrado para una muestra

Estadísticos de Contraste	
	Opciones
Chi-cuadrado	95,336a
Gl	1
Sig. asintótica	,000

$p \text{ valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$

Decisión: El resultado se puede considerar estadísticamente significativo donde en el análisis arrojó un valor de (Sig= 0,000), es decir, **se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa** concluyendo que la gestión del riesgo de crédito tiene una incidencia directa en el ciclo operacional de las empresas del sector Comercial Mayorista de la provincia de Pichincha.



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



FINANZAS & AUDITORÍA



CAPÍTULO V

PROPUESTA





**Manual de
procedimientos
para la calificación
de crédito,
destinado a las
empresas del
Sector Comercial
Mayorista de la
Provincia de
Pichincha**

- Permiten fundamentar los procedimientos bajo un Marco Jurídico - Administrativo establecido.
- Ayudan al desarrollo de las actividades de manera eficiente y permiten conocer la ubicación de los documentos en general.
- Estandarizan los métodos de trabajo, delimitan las funciones y responsabilidades del personal.
- Son documentos de consulta permanente que sirven de apoyo para la mejora continua de las actividades.
- Establecen los controles administrativos y facilitan la toma de decisiones.
- Evitan consultas continuas a las áreas normativas y eluden la implantación de procedimientos incorrectos.
- Sirven de base para el adiestramiento y la capacitación al personal de nuevo ingreso.

**Manual de
procedimientos
para la
calificación de
crédito,
destinado a las
empresas del
Sector Comercial
Mayorista de la
Provincia de
Pichincha**

Objetivo

- Proponer instrumentos de diagnóstico de carácter cuantitativo y cualitativo que aporten a la toma de decisiones y la mitigación del riesgo de crédito.

Alcance

- Este manual va dirigido a los dueños y funcionarios que son parte de las empresas del sector comercial mayorista.

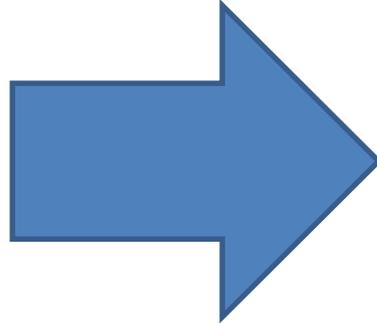
ESTRUCTURA DEL MANUAL

- VENTAS

- CUENTAS POR COBRAR

- PAGO PROVEEDORES

- ADQUISICIÓN DE
INVENTARIO



- Propósito del Procedimiento
- Alcance
- Responsabilidades o Atribuciones
- Procedimiento o Descripción de Actividades
- Flujograma
- Políticas



MATRIZ DE EVALUACIÓN CUALITATIVA DE CRITERIOS PARA APROBAR O RECHAZAR UN CRÉDITO COMERCIAL JANK

MATRIZ DE TRANSICIÓN APLICADA AL RIESGO DE CRÉDITO

Ventajas

La Matriz de Transición, permite conocer la probabilidad de migración del crédito, es decir que la calidad o calificación del crédito puede mejorar o empeorar en el tiempo.

Permite agrupar a los deudores en diferentes categorías y a su vez descartar malos deudores.

Probabilidad de incumpliendo, se puede tener en cuenta cuales son los créditos que se vuelven irrecuperables los que generarían una pérdida, en su mayoría se encuentra en la categoría más baja.

Prevención de pérdida y prontas soluciones, si existen clientes en categoría E, o con un riesgo alto, se propone una reestructuración de la deuda o diferentes formas de pago para evitar pérdidas.

MATRIZ DE TRANSICIÓN APLICADA AL RIESGO DE CRÉDITO

Desventaja

La Matriz de Transición al manejarse con información discreta y datos históricos, no toma en cuenta los posibles cambios que pueden tener los deudores ya sean estos internos o externos como por ejemplo el cambio de moneda, valor de sus acciones si las tuviera, cambios en las tasas de interés.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES

Se evaluó las condiciones o cambios económicos a los que se enfrentaron durante los años 2018-2019, con la finalidad de conocer su comportamiento, desenvolvimiento y acciones a través de Revistas científicas, revistas académicas, libros, trabajos de titulación, páginas web.

A través de la aplicación de la encuesta se determinó que 72 empresas cuentan con políticas de crédito, pero solo 39 empresas las aplican permanentemente y más del 50% de la población no tienen una herramienta de control sobre el riesgo de crédito debido a que 66 empresas de 107 contestaron que no cuentan con un manual de procedimientos para la calificación de crédito.

Se analizaron los indicadores financieros que intervienen en el ciclo operacional y se determinó que la mayoría de empresas cobran a sus clientes en un lapso de 30 días como máximo, reponen su inventario en 60 días y pagan a sus proveedores en un tiempo mayor a 91 días, datos que se confirmaron con la aplicación de la encuesta dado que solo 56 empresas de 119 cobran en menos de 15 días, 40 empresas reponen un inventario en un tiempo mayor a 91 días y 34 empresas pagan a sus proveedores entre 61 y 90 días. Cabe destacar que todo depende del giro de negocio de las empresas.

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación se propone un manual de procedimientos para la calificación de crédito, el mismo que tiene como propósito facilitar instrumentos de diagnóstico de carácter cuantitativo y cualitativo que aporten a la toma de decisiones, la mitigación del riesgo de crédito y evitar así pérdidas económicas

Se logró establecer que si existe incidencia entre el riesgo de crédito y el ciclo operacional de las empresas del sector comercial mayorista de la Provincia de Pichincha y que la mayor parte de la población vende a crédito sus productos de igual manera un 35% no cuenta con políticas de crédito pre establecidas o no las ponen en práctica, lo que podría desencadenar pérdida de liquidez, valor empresarial y frenar en cierta parte las actividades comerciales tales como: el pago a proveedores, instituciones financieras y la adquisición de inventario.

RECOMENDACIONES

Establecer términos claros de contrato frente al cliente para conservar una relación sana de confianza, además mantener un constante seguimiento y monitoreo de los créditos concedidos por parte del personal para recuperar la cartera de crédito.

Tomar en cuenta la importancia que conlleva invertir en capacitaciones para el personal y que de esa manera se forme conciencia sobre la importancia que tienen las políticas de crédito, todo esto con el fin de que el equipo de trabajo tenga la capacidad de reconocer los riesgos que existe al manejar ventas a crédito.

En la actualidad existen varias herramientas que se pueden emplear para evitar demora en los cobros o recibir excusas o reclamos por parte del cliente, es por eso que se recomienda ampliar la forma de pago y cobro en diferentes plataformas o a su vez la empresa podría crear un portal online donde el cliente pueda revisar sus facturas pasadas y actuales, e incluso tener recordatorios de la fecha de vencimiento.

Finalmente se recomienda utilizar un Manual de Procedimientos para la Calificación de Crédito, con el fin de mejorar los procedimientos y políticas en el otorgamiento de créditos



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

“La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”

Nelson Mandela.

