



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2017 – MARZO 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TEMA:

Políticas de Créditos y Cobranza y la Relación de Rentabilidad de la Comercializadora Y

Exportadora “Villares Wilo”

EGRESADA:

Diana Jessyca Silva Jordán

TUTOR:

Ing. Vicente Valentino Vanegas Rodríguez, MBA.

AÑO 2018

INTRODUCCIÓN

El mencionado estudio de caso se ha denominado: POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZA Y LA RELACIÓN DE RENTABILIDAD DE LA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA “VILLARES WILO”, la cual está ubicada en la Provincia de Los Ríos, Ciudad de Ventanas, Calle av. Panamericana s/n, la Comercializadora antes indicada tiene como actividad primordial la compra y venta al por mayor y menor de granos y exportación de cacao, ventas al por mayor y menor de insumos agrícolas, servicios de secado de granos y actividades de alquiler de bodega.

Si bien es cierto, dicha empresa constituye el lugar donde se efectuó el desarrollo del presente caso práctico, el cual se enmarca en la línea de investigación denominada Gestión de la Información Contable, se denomina de vital importancia puesto a que hace referencia de manera puntual y explícita a la gestión desarrollada concerniente al impago de las deudas por parte de los pequeños agricultores quienes han recibido créditos del negocio objeto de estudio.

Para la adecuada consecución del presente tema, se tomó en consideración la cartera de créditos para la Comercializadora y Exportadora “Villares Wilo” ya que representa su fundamental herramienta de trabajo, es debido a esto que es de suma importancia porque influye para continuar laborando con normalidad y de esa forma mantenerse en el mercado. Pero sin embargo debido a la falta de compromiso de pago de los clientes se han creado inconvenientes frecuentemente, y por ello dicho estudio de caso está enfocado en indagar las acciones que involucran a las estrategias aplicadas en cuanto a la correcta aplicación del Manual de Políticas de créditos y cobranzas, su correspondiente cartera de créditos y de qué manera están afectando a la rentabilidad de la misma.

La metodología de investigación que se utilizó es la entrevista realizada a la persona responsable del Departamento de Administración y Ventas y demás colaboradores que integran la Comercializadora y Exportadora “Villares Wilo, a su vez se ejecutó investigaciones bibliográficas que aporten información oportuna y así también se realizó tanto observación directa como indirecta de manera que se pueda establecer con exactitud la problemática que afecta de manera negativa indiscutiblemente.

Cabe hacer énfasis que en el proceso que involucra la recepción de información no se creó ningún inconveniente que obstruya o retrase el desarrollo del caso de estudio en cuestión; por ende se especifica que no existió limitante puesto que las personas acotaron con la debida aportación en lo que respecta a información oportuna y adecuada.

DESARROLLO

Comercial “Villares Wilo” es una mediana empresa, obligada a llevar contabilidad, su actividad es la compra y venta al mayor y menor de granos y exportación de cacao, ventas al por mayor y menor de insumos agrícolas, servicios de secado de granos, actividades de alquiler de bodega. Está ubicada Los Ríos/ Ventanas/ Ventanas/ av. Panamericana s/n, posee local propio, la administración del negocio está a cargo de su gerente propietario. Él es el único responsable de las pérdidas y ganancias de la misma.

Comercial “Villares Wilo” es una empresa privada porque inicio con su propio capital y está regulada y controlada por:

- Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca. (MAGAP)
- Servicio de rentas internas (SRI)
- Ministerios de relaciones laborales (MRL)
- Agro calidad (AG)

Esta empresa empezó sus actividades comerciales en el año 1993, apertura como un pequeño negocio de comercialización al por menor de granos y cacao. Sin embargo el negocio se viene dando de acuerdo al Servicio de Rentas Internas, con una fecha de inicio de actividades el 10 de Mayo del 2010, cuyo representante legal es la Señora GEORGINA ROSARIO VELASCO ESTRADA, que posee el número de RUC 1203188485001 y una autorización SRI N° 1121775997. Para el 25 de Febrero del 2016 se consideró a la propietaria como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad, debido al crecimiento económico que esta tuvo. Con la categoría de Mediana Empresa.

El comercial “Villares Wilo” tiene su matriz ubicada en la ciudad de Ventanas, y posee una filial en la ciudad de Vinces cuya dirección es Parroquia Vinces Sector La Palmira s/n (Junto al Comercial Coloma). Entre sus principales competidores esta AROMATIC COCOA EXPORT S.A., Agro Sánchez COCOA EXPORT S.A., Agroindustria Franco Valero, APROCICO S.A., INDUGRANOS, entre otros. Estuvo en crecimiento por muchos años siendo la única en el mercado, hasta que surgió la competencia, con sistemas rigurosos de cobros pero siendo más accesible en sus políticas de créditos han acaparado el mercado.

La misión que tiene el comercial es la de vender granos básicos e insumos agrícolas de alta calidad y a su vez brindando servicio de secado de granos, con personal capacitado que contribuya a la satisfacción de las necesidades de los clientes, a un precio adecuado y competitivo.

La visión es llegar a ser líder en la Ciudad de Ventanas mediante un mejoramiento continuo en relación a nuestros procesos y estrategias con el agro, certificando un precio justo en la compra y venta de granos básicos e insumos agrícolas, ofreciendo la posibilidad de incrementar beneficios a sus propietarios y colaboradores. Contando con productos de alta calidad, llegando a ser reconocidos y posicionados internacionalmente.

Dentro de los objetivos que posee este negocio, se pueden mencionar:

- Contribuir con el sector productor para generar una oferta exportable con calidad y responsabilidad social;
- Construir una cultura de trabajo en equipo;
- Elaborar una base de datos con nuestros proveedores de la zona con hechos e información concreta.

- Brindar áreas de trabajo armónicas y saludables principalmente para nuestros colaboradores, proveedores y clientes.
- Cultivar el desarrollo sustentable de insumos agrícolas y venta de granos básicos de excelente calidad

Esta empresa viene exportando a partir del 25 de Febrero del 2011, y el único producto que exporta es el cacao. Le vende a empresas extranjeras que se encargan de transformar la materia prima como lo es el grano del cacao en alimentos y bebidas. Dentro de los países a los cuales exporta esta Holanda y Estados Unidos.

Este negocio al no adaptarse a los cambios globales, financieros y reglamentarios que el mercado exige sus ventas fueron disminuyendo hasta convertirse en una empresa en declive.

El Comercial “Villares Wilo” posee un patrimonio de \$ 456,829.00. En base al tamaño de la empresa y mediante al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2017) es considerada mediana empresa, ya que tiene Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00, y además debe poseer entre 50 a 199 trabajadores, lo cual tiene en total 67 empleados y distribuyen en las siguientes áreas o dependencias:

- Gerente General
- Departamento De Recursos Humanos
- Departamento Operativo
- Departamento Contable
- Departamento De Exportación
- Departamento De Administración Y Ventas
- Choferes

- Bodegueros
- Limpieza

En el departamento de administración y ventas es donde se realizan el servicio de créditos y cobranzas, esta función está a cargo del gerente propietario, cuenta con una cajera encargada de recibir y entregar la mercadería (insumos agrícolas) el control se lo realiza mediante inventario y el trabajo se lo desarrolla mediante un sistema informático.

Las ventas se la realizan al contado con un porcentaje de descuento especial y a crédito hasta 140 días con una tasa de interés efectiva que está estipulada en la página del Banco Central del Ecuador (2018) del 0.033% diaria. Según la opinión de López & Tamayo (2013), mencionan lo siguiente:

La compraventa de bienes o servicios es una estipulación por el que una de las partes (vendedor) se obliga a entregar una cosa o a prestar un servicio a cambio de que la otra parte (comprador) pague su precio. El pago del precio se puede ocasionar en el momento en que recibe la mercadería (pago al contado) o en un momento posterior (pago aplazado o a crédito). (p. 123)

Considerando que una de las ventajas de que el comercial otorgue créditos, se debe a la objetivo de obtener mayor prestigio y confiabilidad ante sus clientes, y poder tener grandes beneficios en el negocio.

El comercial “Villares Wilo” ha venido aplicando políticas de crédito que no eran muy favorables para la empresa, ya que esta no tenía bien planteadas sus estrategias al otorgarle créditos a los pequeños agricultores que solicitaban insumos para sus tierras con un compromiso de pago, que se basaba en términos verbales para ambas partes.

Lo cual no los comprometía totalmente, debido a que no había documentación de por medio. Los agricultores cogían sus cosechas y se pasaban el tiempo del crédito debido a que el comercial, no cuentan con políticas de cobranza, y no han establecido el perfil de sus futuros clientes al no tener bien definidos los parámetros de crédito.

Y como la competencia estaba latente vendían el producto donde mejor les pagaban lo cual perjudicaba económicamente al comercial. Ya que invertía en insumos para facilitarles a los agricultores mayoristas y minoristas con la intención de que estos recompensarán vendiendo su producción al mismo comercial.

Adicionalmente dentro de las principales semillas que vende la empresa a los clientes, están las semillas de arroz y soya, de las cuales el quintal ofrecido al pequeño agricultor está valorado en una cantidad promedio que va de \$60 a \$75 para el quintal de arroz. Y de \$50 a \$55 para el quintal de soya.

Para establecer las estrategias de créditos es primordial segmentar la cartera de clientes, de acuerdo con las características comunes de los clientes y las cuentas, por ejemplo: antigüedad, monto, producto, perfil de clientes o la deuda, para así determinar las estrategias que son proporcionadas para segmento de clientes que tienen problemas similares. Según la opinión de Morales & Morales (2014), los cuales mencionan lo siguiente:

En función de las características de cada segmento, se definen las estrategias y políticas de cobranzas. La estrategias establecen las formas de cobrar, los criterios de negociación como los plazos, condonaciones, todos ellos ajustados al segmento que se haya determinado y que probablemente tendrán un efecto más preciso de lograr que los cliente cumplas con los pagos de sus adeudos. (p. 27)

Considerando además la opinión Uribe (2016) que el cual manifiesta que “las cuentas por cobrar representan los derechos a reclamar efectivo u otros bienes o servicio, como consecuencia de préstamos y otras operaciones a crédito” (p. 31). Representando las obligaciones que tienen cada uno de los agricultores al adeudar sus préstamos.

Según el departamento de administración y ventas el comercial posee una cartera vencida cuyo valor a estimarse es de aproximadamente \$39.350, con un número total de deudores que ascienden a 44, y posee una cantidad general de 109 clientes fijos. Debe tener la empresa un departamento de créditos y cobranza donde se establezca las políticas debidas para beneficio de la empresa, ya que es indispensable que tenga un debido control ante los créditos otorgados.

Las razones por las cuales los clientes incumplen en sus pagos, se basa principalmente a las pérdidas que tiene el pequeño agricultor en sus cultivos, especialmente a las temporadas de invierno cuando surgen las inundaciones, y también se ven afectados ya que ante la venta de sus cosechas el precio disminuye y sus costos de producción se mantienen o aumentan, por lo que deben pagar mano de obra y comprar productos químicos que utilizan en sus cultivos como lo son los fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, entre otros.

El comercial les otorgo crédito a sus clientes, a través de la obtención de semillas para que puedan sembrar en sus terrenos. Según el enunciado de Del Valle (2016), quien manifiesta que “el crédito comercial es la financiación que ofrecen los proveedores cuando entregan las mercancías y no las cobran hasta transcurrido un periodo de tiempo” (p. 108). Por lo que en un lapso de tiempo los agricultores debían reembolsar a través de medios monetarios a la empresa. El comercial al empezar el transcurso de cobranza, según Morales & Morales (2014):

El proceso de la cobranza inicia después de que se ha otorgado el crédito y el cliente debe pagarlo; entonces puede ocurrir lo siguiente: -El acreditado comienza a pagar en tiempo y forma, -El acreditado incumple. En ese sentido, el análisis de la cobranza comienza con el procedimiento de reembolso. (p. 144)

Para que el encargado en el área contable del comercial pueda tener un diagnóstico de las Cuentas por Cobrar, es necesario medir su nivel a través del ratio financiero denominado Rotación de Cuentas Por Cobrar. Según la opinión de Horngren (2013) el cual en su libro menciona que es un “indicador que se calcula midiendo las ventas a crédito, entre el promedio de las cuentas por cobrar correspondiente en el periodo que se efectuaron” (p. 187).

Teniendo en cuenta que las ventas a crédito para el año 2015 corresponde a \$ 3,193,850.61 y en el año 2016 \$ 2,311,407.00. Y con los datos obtenidos en el Anexo 1 de la Formula 1 se puede verificar que el Comercial Villares Wilo, en lo que respecta a la razón financiera Rotación de Cuentas por Cobrar para el año 2015 fue de 5.23 veces y para el 2016 la cantidad de 4.72 veces. Lo que significa que el número de veces que el negocio hace efectivos sus otorgamientos de créditos a los agricultores o clientes se representa con una cifra de 5.35 para el 2015 y 4.72 para el 2016. Por ende esto demuestra una disminución de 0.51 veces para el año 2016, representando así que sus cobros son menos eficaces al año anterior. Además en comparación al promedio de la industria conseguido de la Superintendencia de Compañías (2010) que es de 29.83 veces, lo cual demuestra que el número de veces en el que debería la empresa hacer efectivo sus cobros es demasiado bajo para ambos años, en referencia al promedio de otras empresas que realizan esta misma actividad.

Una vez obtenida la rotación de Cuentas por Cobrar, es indispensable conocer cuánto se tarda el comercial en obtener su dinero después de que se realizó una venta. Para lo cual es necesario conocer el Período Promedio de Cobro, donde Baena (2014) menciona que “corresponde al número de días utilizados por la empresa en recaudar su cartera o en convertir en efectivo su última cuenta de cobro” (p. 160).

Con respecto al Anexo 1 en la Formula 2, el período promedio de cobro del Comercial Villares Wilo es de 69.75 días para el año 2015, es decir en un promedio de 69 días el negocio ve en efectivo sus cuentas por cobrar, y para el año 2016 un lapso de 77.35 días, es decir 77 días. Considerando además que para el 2016 con relación al año anterior existe un aumento de 7.59 días, lo cual no es beneficioso para la empresa, ya que se ha extendido este período, alargando el tiempo en el que la empresa puede recuperar sus créditos brindados.

También en comparación de los ambos años con relación al nivel de la Industria de la Superintendencia de Compañías (2010) que es de 60,64 días. Nos demuestra que el comercial está por encima de promedio de la Industria, es decir que tiene una cantidad elevada en días, en comparación a empresas que se dedican a la misma actividad. Lo cual indica que no se está gestionando de manera eficiente los procesos y políticas de cobranza.

El manejo de cobro lo hacen a través de seis personas, las cuales a través de medios de transporte motorizado son los encargados de cobrar a los agricultores que adeudan a la empresa, especialmente para quienes viven en sectores rurales. O también el cliente de manera voluntaria se acerca a cancelar sus obligaciones pendientes aunque los plazos establecidos para el pago hayan vencido.

La empresa el único producto que exporta es el cacao, del cual se compran a los pequeños agricultores dos tipos de variedades estas son el Cacao Fino de Aroma y el CNN 51 que según la Corporación Fortaleza de Valle (2015) manifiesta que “el CCN 51 es un cacao clonal creado por el agrónomo ambateño Homero Castro Zurita en 1965 y que significa Colección Castro Naranjal. Es el más productivo del mundo”.

Tanto para la compra y venta del cacao las características que este debe poseer se basan en el porcentaje de la humedad, margen de fermentación, grado de amargor y astringencia, si el grano está dañado por moho, infectado por insectos, si el grano esta germinado o el grano es plano.

El Comercial “Villares Wilo” para el 2016 obtuvo una ganancia de \$980.000,00 aproximadamente en lo que respecta a la venta de cacao a empresas extranjeras, dentro de las cuales ha logrado vender cerca de 7600 quintales de cacao.

Consiguientemente para llevar a cabo este estudio, y poder recurrir a los cálculos de los ratios financieros en lo que respecta a la actividad de la empresa y su rentabilidad, además del estado de situación financiera, se requirió del estado de resultados, por ende:

El Estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de una entidad durante un periodo específico, como un mes o un año. También llamado Estado de Ganancias o Estado de Operaciones, dicho estado es como un video; presenta imágenes financieras y de las operaciones de una empresa a lo largo del ejercicio. El estado de resultados contiene uno de los datos más importantes respecto de una empresa: su utilidad neta, es decir, los ingresos menos los gastos. Si los gastos son mayores que los ingresos, se tiene una pérdida neta en el ejercicio. (Horngren, Harrison, & Smith, 2013, p. 17)

Una de las maneras para medir la rentabilidad del comercial, es a través de los índices financieros de rentabilidad los cuales son el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa y el margen de utilidad neta.

Primeramente al conocer el rendimiento del comercial se utilizó el ratio financiero Margen de Utilidad Bruta, el cual según Pacheco (2013) menciona que “mide la utilidad generada en la empresa de manera comparativa, es decir, relaciona una partida. En otras palabras, margen bruto sobre las ventas, índice que mide la utilidad bruta por cada dólar de ventas” (p. 157).

Considerando adicionalmente en el Anexo 2 de la Fórmula 3, el Margen de Utilidad Bruta del Comercial Villares Wilo para el año 2015 es de 30%, y para el 2016 es del 35% es decir que estos representan los porcentajes de rentabilidad que tiene el negocio una vez descontado los costos de venta. Teniendo en cuenta además, que para el año 2016 con relación al 2015 existe un aumento en el rendimiento del 5%, lo cual demuestra que es beneficioso para la empresa. De la misma manera en comparación con el promedio de la Industria de la Superintendencia de Compañías (2010) que es de 40.09% con los márgenes de estos años. Indica que el comercial está por debajo del nivel de la Industria, es decir que tiene un porcentaje bajo en comparación a empresas que se dedican a la misma actividad. Lo cual indica que hace falta una mayor gestión en sus costos de venta.

A continuación se realizó el respectivo Margen de Utilidad Operativa el cual según Aguilar (2017) “refleja la variante de la razón de rendimientos sobre la utilidad de operación” (p. 57). Es decir que representa al porcentaje de rentabilidad una vez que se obtenga el monto total de la utilidad operativa.

En donde se pudo verificar en el Anexo 2 de la Formula 4, que el Margen de Utilidad Operativa del Comercial para el año 2015 es de 9.9%, y para el 2016 es del 10.15%, es decir que estos representan las proporciones de rentabilidad que tiene de la empresa una vez sustraído los costos de venta y los gastos operacionales. Considerando que para el año 2016 en relación al año 2015 existe un aumento en el rendimiento del 0.25%. Además en comparación con el promedio de la Industria de la Superentendía de Compañías (2010) que representa un margen del 9.41%. En ambos años se coloca por encima de esta. Lo cual indica que aunque no mantuvo un eficiente costo de venta, ha sabido cómo gestionar sus gastos de administración y ventas, que a su vez representan los gastos operativos.

Adicionalmente se consideró también el margen de utilidad neta, el cual según Carlberg (2013) “se enfoca en la rentabilidad, y resalta no sólo las acciones de ventas de la empresa, sino su capacidad de mantener bajos los costos de operación relacionados con las ventas” (p. 161).

Consiguientemente en el cálculo del Anexo 2 en la Fórmula 5, el Margen de Utilidad Neta del Comercial represento para el año 2015 el 1.65%, y para el 2016 el 1.5%, es decir que estos porcentajes representan la utilidad que tiene de la empresa una vez sustraído los costos de venta, los gastos operacionales, los gastos financieros y las obligaciones con el Estado. Considerando que para el año 2016 en relación al año 2015 existe un leve descenso en el rendimiento del 0.15%. Al mismo tiempo en comparación con el promedio de la Industria de la Superentendía de Compañías (2010) que constituye un margen del 9.08%, en ambos años se coloca por debajo del nivel de Industria en comparación a empresas que se dedican a la misma actividad de Venta al mayor y menor de granos y exportación de cacao.

CONCLUSIÓN

El comercial “Villares Wilo” ha venido empleando políticas de crédito que no eran muy favorables para la empresa, debido a que no tenía bien estructuradas sus estrategias al otorgarle créditos a los pequeños agricultores, que requerían insumos para sus tierras con un compromiso de pago no tan eficiente.

Lo que ha generado que el negocio tenga una elevada cifra en su cartera de crédito, debido que no ha tomado en cuenta factores muy importantes ante el otorgamiento de créditos como lo es antigüedad del cliente, monto a otorgar, producto, perfil de clientes o la deuda de estos ante otras empresas.

En lo que respecta a la rotación que han tenido las cuentas por cobrar se puede considerar, que ha tenido en estos dos últimos periodos contables una baja rotación en comparación a las empresas que están dedicadas a realizar la misma actividad de esta.

Por consiguiente en lo que respecta al periodo promedio de cobro del Comercial Villares Wilo es muy extendido en estos dos últimos años, ya que tiene una cantidad elevada en días, en comparación a las empresas que se dedican a la comercialización de granos y exportación de cacao. Lo cual demuestra que no se está gestionando de forma eficiente los procesos y políticas de cobranza.

Además en lo que respecta a la rentabilidad de esta empresa se pudo verificar que su margen de utilidad bruta ha disminuido en el año 2016. Esto se da a que las ventas han disminuido, debido a que existe una mayor oferta por parte de los competidores, por lo cual han provocado una baja al precio de los productos que esta brinda.

Consiguientemente el Margen de Utilidad Operativa del Comercial para el año 2016 tuvo un incremento en su porcentaje, lo que respectivamente indica que aunque no mantuvo un elevado costo de venta, ha sabido cómo gestionar sus gastos de administración y ventas, que a su vez constituyen los gastos operativos.

Adicionalmente el Margen de Utilidad Neta del Comercial ha tenido niveles muy bajos para estos dos últimos años, debido a que ha tenido que cumplir con los intereses e impuestos generado para estos periodos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, H. (2017). *Prácticas de Contabilidad*. México: Patria.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Tasa de Interes*. Quito.
- Carlberg, C. (2013). *Análisis de los negocios*. México: Pearson.
- Corporación Fortaleza de Valle . (2015). *Ecuador tiene dos tipos de cacao*. Obtenido de Fortaleza de Valle : <http://fortalezadelvalle.org/ecuador-tiene-dos-tipos-de-cacao/>
- Del Valle, M. (2016). *Economía de la Empresa* . Madrid: Editex S.A.
- Diego, B. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Horngren, C. (2013). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Pearson Educación.
- Horngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2013). *Contabilidad*. Mexico: Pearson.
- José Antonio Morales Castro, A. M. (2014). *Creditos y Cobranzas* (Primera edición Edoook ed.). México: Patria.
- López, R., & Tamayo, E. (2013). *Proceso Integral de la Actividad Comercial* (1 ed.). México: Editex.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Patria.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. México: Patria.
- Pacheco, J. (2013). *Contabilidad Financiera con Excel*. Lima: Editora Macro EIRL.
- SENAE. (2017). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Lexus.
- Superintendecía de Compañías. (2010). *Indicadores Económicos Financieros*. Quito: Supercias. Obtenido de Supercias.
- Uribe, L. (2016). *Plan de cuentas para sistemas contables en NIIF*. Bógota: Ecoe Ediciones.

ANEXOS

Anexo 1. Cálculo de los índices financieros de actividad, correspondientes a la Rotación de Cuentas por cobrar y al Período Promedio de Cobro

Fórmula 1. Rotación de Cuentas por Cobrar =
$$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas Promedio por cobrar}}$$

Año 2015 Rotación de Cuentas por Cobrar =
$$\frac{\$ 3,193,850.61}{\$605,848.88} = 5.23 \text{ veces}$$

Año 2016 Rotación de Cuentas por Cobrar =
$$\frac{\$ 2,311,407.00}{\$489,796.69} = 4.72 \text{ veces}$$

Fórmula 2. Periodo promedio de cobro =
$$\frac{365 \text{ días}}{\text{Núm. de veces de Rotación de las Cuentas por Cobrar}}$$

Año 2015 Periodo promedio de cobro =
$$\frac{365 \text{ días}}{5.23 \text{ veces}} = 69.75 \text{ días}$$

Año 2016 Periodo promedio de cobro =
$$\frac{365 \text{ días}}{4.72 \text{ veces}} = 77.35 \text{ días}$$

Anexo 2. Cálculo de los índices financieros de rentabilidad

Fórmula 3. Margen de Utilidad Bruta = $\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}}$

Año 2015 Margen de Utilidad Bruta = $\frac{\$1,388,630.70}{\$4,628,769.00} = 0.30 = 30\%$

Año 2016 Margen de Utilidad Bruta = $\frac{\$1,155,703.50}{\$3,302,010.00} = 0.35 = 35\%$

Fórmula 4. Margen de Utilidad Operativa = $\frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA}}{\text{VENTAS}}$

Año 2015 Margen de Utilidad Operativa = $\frac{\$458,248.13}{\$4,628,769.00} = 0.0990 = 9.9\%$

Año 2016 Margen de Utilidad Operativa = $\frac{\$335,154.02}{\$3,302,010.00} = 0.1015 = 10.15\%$

Fórmula 5. Margen de Utilidad Neta = $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$

Año 2015 Margen de Utilidad Neta = $\frac{\$69,485.00}{\$4,628,769.00} = 0.0165 = 1.65\%$

Año 2016 Margen de Utilidad Neta = $\frac{\$54,367.00}{\$3,302,010.00} = 0.0150 = 1.5\%$

Anexo 3. Encuesta realizada en el departamento contable y el departamento de Administración y ventas

- ¿Cuántos empleados laboran en esta empresa?

Respuesta 1. Laboran un total de 67 empleados

Respuesta 2. Existe un total de 67 trabajadores

Respuesta 3. Hay 67 que se distribuyen en lo que respecta: Gerente General, Departamento De Recursos Humanos, Departamento Operativo, Departamento Contable, Departamento De Exportación, Departamento De Administración Y Ventas, Choferes, Bodegueros, Limpieza

- ¿Cuántas sucursales posee el comercial?

Respuesta 1. Solo está la matriz y una filial

Respuesta 2. Tiene su matriz ubicada en la ciudad de Ventanas, y posee una filial en la ciudad de Vines y se ubica en el Sector La Palmira s/n (Junto al Comercial Coloma).

Respuesta 3. Solo tiene una filial

- ¿Tienen un manual de políticas de créditos y cobranza?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. No se tiene un manual

Respuesta 3. No hay manual y no existe un departamento de cobranzas

- ¿Cuáles son las políticas o reglas que realizan al otorgar un crédito?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. Que los compradores sean clientes fijos

Respuesta 3. Los clientes deben tener cierto tiempo comprando

- ¿Cuáles son los motivos por el cual los clientes incumplen en sus pagos?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. Por las pérdidas que tiene el pequeño agricultor en sus cultivos, especialmente a las temporadas de invierno cuando surgen las inundaciones.

Respuesta 3. Ya que para los pequeños agricultores costos de producción se mantienen o aumentan, por esto muchas veces no cumplen sus pagos.

- ¿Cuáles son las medidas de cobro que realizan?

Respuesta 1. Son seis personas con su respectiva moto, son los encargados del cobro a los agricultores que adeudan a la empresa, esencialmente para quienes viven en sectores rurales.

Respuesta 2. Sin comentarios

Respuesta 3. El agricultor en la fecha que le toca el pago, se acerca a cancelar.

- ¿Qué tipos de productos ofrece a sus clientes?

Respuesta 1. Venta de cacao y ventas de granos

Respuesta 2. Se exporta cacao.

Respuesta 3. Se exporta cacao, se vende semillas de soja y arroz, entre otros.

- ¿Cuántas son las ventas de exportación de cacao?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. En el 2016 obtuvo una ganancia aproximada de \$980.000,00

Respuesta 3. Monto total, no sabría manifestarte pero se han exportado 7600 quintales de cacao estiradamente.

- ¿A qué países exporta el cacao?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. A Estados Unidos

Respuesta 3. Estados Unidos y Holanda

- ¿Cuánto es el total de las ventas a crédito?

Respuesta 1. Sin comentarios

Respuesta 2. Para el año 2015 \$ 3,193,850.61 y en el año 2016 \$ 2,311,407.00

Respuesta 3. Sin comentarios

Anexo 4. Estados de Situación Financiera del Comercial Villares Wilo.


**COMERCIAL VILLARES WILO**

(Ventanas-Los Rios-Ecuador)


ESTADO DE SITUACION

31 de diciembre del 2015 y 2016

<u>Activos</u>	2016	2015
Activo corriente:	US\$	US\$
Efectivo (nota 4)	135,475.68	145,403.73
Cuentas por cobrar:		
Clientes (nota 5)	364,898.53	451,357.41
Compañías relacionadas (nota 3)	2,960.67	3,662.17
Acreedores a proveedores (nota 6)	53,543.40	66,229.95
Préstamos funcionarios y empleados	69,082.39	83,450.74
Impuestos por Cobrar (nota 7)	1,973.78	2,441.45
Otras	986.89	1,220.72
Total de cuentas por cobrar	493,445.67	610,362.45
Provisión para cuentas incobrables (nota 13)	3,648.99	4,513.57
Cuentas por cobrar, neto	489,796.69	605,848.88
Inventarios	416,848.24	460,445.15
Total activo corriente	1,042,120.61	1,211,697.75
Propiedades, planta y equipos	216,585.31	251,828.75
Menos depreciación acumulada	28,250.26	32,847.23
Propiedades, planta y equipos, neto (nota 8)	188,335.05	218,981.52
Cargos diferidos (nota 9)	18,833.51	21,898.15
Otros activos (nota 10)	6,277.84	7,299.38
Total activos	US\$ 1,255,567.00	US\$ 1,459,876.81


Sr. Georgina Velasco Estrada
Propietaria

COMERCIAL VILLARES
"WILLO"


Sr. David Peñafiel Vera
Contador



COMERCIAL VILLARES WILO

(Ventanas-Los Rios-Ecuador)

ESTADO DE SITUACION

31 de diciembre del 2015 y 2016

<u>Pasivos y Patrimonio</u>		<u>2016</u>		<u>2015</u>
Pasivo corriente:				
Préstamos bancarios (nota 11)	US\$	117,464.57	US\$	137,433.55
Vencimiento corriente de deuda a largo plazo (nota 14)		39,154.86		45,811.18
Cuentas por pagar:				
Proveedores		433,052.72		481,017.42
Empleados		27,408.40		32,067.83
Impuesto por pagar		38,371.76		44,894.96
Otras		49,335.12		83,376.35
Total de cuentas por pagar		<u>548,168.00</u>		<u>641,356.56</u>
Gastos acumulados por pagar (nota 12)		54,816.80		64,135.66
Impuesto a la renta por pagar (nota 12)		23,492.91		27,486.71
Total pasivo corriente		<u>783,097.14</u>		<u>916,223.65</u>
Deuda a largo plazo:				
Préstamos bancarios (nota 14)		174,504.98		204,170.83
Reserva para jubilación patronal y beneficiación por desahucio		9,184.47		10,745.83
Total deuda a largo plazo		<u>183,689.45</u>		<u>214,916.66</u>
Total pasivos		<u>966,786.59</u>		<u>1,131,140.31</u>
Patrimonio				
Capital acciones suscrito y pagado: acciones de US\$1 a cada una		134,544.21		156,202.74
Aporte para futuras capitalizaciones (nota 16)		57,756.08		56,456.57
Reserva legal		9,846.00		9,846.00
Utilidades acumuladas		86,634.12		99,629.24
Total patrimonio		<u>288,780.41</u>		<u>332,097.47</u>
Total pasivos y patrimonio	US\$	<u>1,255,567.00</u>	US\$	<u>1,463,237.78</u>


Sr. Georgina Velasco Estrada
Propietaria

COMERCIAL VILLARES
"WILLO"


Sr. David Pefafiel Vera
Contador

Anexo 5. Estados de Resultados del Comercial Villares Wilo

**COMERCIAL VILLARES WILO**

(Ventanas-Los Rios-Ecuador)

ESTADO DE RESULTADOS

31 de diciembre del 2015 y 2016

	2016	2015
Ventas	US\$ 3,302,010.00	US\$ 4,628,769.00
Costo de ventas	<u>2,146,306.50</u>	<u>3,240,138.30</u>
Utilidad bruta	1,155,703.50	1,388,630.70
Gastos de operación:		
Gastos administrativos y de ventas	<u>820,549.49</u>	<u>910,382.57</u>
Utilidad Operacional	335,154.02	458,248.13
Otros ingresos (egresos):		
Gastos financieros, neto	- 113,918.63	- 159,049.89
Utilidad en venta de activos fijos (nota)	25,315.25	35,344.42
Otros ingresos (egresos), neto:	<u>- 164,549.13</u>	<u>- 229,738.74</u>
Total otros ingresos (egresos), neto	- 253,152.51	- 353,444.21
Utilidad del ejercicio	82,001.51	104,803.92
Participación de los trabajadores	<u>12,300.23</u>	<u>15,720.59</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta	69,701.28	89,083.33
Impuesto a la renta	<u>15,334.28</u>	<u>19,598.33</u>
Utilidad neta	US\$ 54,367.00	US\$ 69,485.00


Sra. Georgina Velasco Estrada
Propietaria

**COMERCIAL VILLARES
"WILLO"**


Sr. David Peñafiel Vera
Contador