



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA**

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO – OCTUBRE 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

TEMA:

Políticas Crediticias de la Comercializadora ILE S.A.

EGRESADA:

Jessenia Gabriela Rodríguez Perero

TUTOR:

Ing. Cabrera Coello Bolívar Miguel

AÑO 2018

INTRODUCCIÓN

La Comercializadora ILE S.A. inicia sus actividades en el año 1972 en la ciudad de Loja siendo una pequeña y artesanal fábrica de condimentos, teniendo como principales productos de fabricación y comercialización: comino, pimienta molida, refrito y sabora, condimento completo 100% natural que son vendidos regionalmente, teniendo como misión generar soluciones alimentarias, orientada a la satisfacción de los clientes y consumidores globales, innovando procesos, contribuyendo de forma sostenible al desarrollo de una sociedad más prospera amigable con el ambiente.

En la presente investigación se analiza el margen de ventas y cobranzas que tiene cada vendedor donde la persona responsable de la empresa realiza el análisis de cartera para verificar valores reflejados en las facturas y anexos, presentando como resultados de ese análisis una actividad denominada “jineteo” lo cual se lleva a trámites legales.

Dentro de las técnicas de investigación se utilizó la entrevista direccionada al cumplimiento de las políticas de la empresa la cual se basa en el reglamento interno, con el propósito de conocer si éstos se cumplen a cabalidad; teniendo en cuenta que se tiene a disposición todos los documentos necesarios para su verificación, lo que permitirá obtener la información necesaria.

El presente estudio de caso cumple con las sublineas de investigación de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría el cual es el modelo de gestión de información contable en relación al estudio de las cartera vencida y a su liquidez en cuanto a las ventas de crédito, para ser aplicado a las políticas crediticias de la Comercializadora ILE S.A.; siendo una empresa que se dedica a la producción y comercialización de alimentos de alta calidad.

DESARROLLO

La comercializadora ILE S.A. cuenta con su matriz principal en la ciudad de Loja en el Km1 vía a Cuenca fundada en 1972 cuando la familia Godoy Ruíz decide comprar una pequeña fábrica de condimentos en donde en poco tiempo se convierte en una gran industria gracias a la calidad y habilidad que poseen denominándola en el año 1973 como Industria Nacional de Especerías (INE). La empresa tuvo buena demanda de productos que en el año 1980 se incorporó los sistemas de envasado automático para poder cumplir con las necesidades del mercado a nivel nacional.

Con el avance de la tecnología la empresa fue mejorando e implementando nuevos mecanismos y es cuando el 25 de octubre de 1982 ya deja de ser una pequeña empresa para convertirse jurídicamente en Industria Lojana de Especerías ILE. Compañía limitada, teniendo en la administración general a la segunda generación familiar los cuales siguieron los mismos pasos para el desarrollo y crecimiento de la empresa.

Con la proyección a futuro de la empresa y las ganancias que se obtuvo hasta el año 1985 se dio paso a la construcción de su moderna planta industrial debido al potencial crecimiento que existe, teniendo como producto estrella el aliño denominado “Sabora” que desde el año 1990 fue aceptado a nivel nacional siendo tradición en las comidas ecuatorianas, luego de esto se fueron implementando nuevos productos como es el aliño completo en el año 1992 teniendo total éxito en el mercado. En el año 1994 empezaron con las exportaciones a Estados Unidos donde obtuvieron el premio de “Food Pack Virginia de las Américas”

En el año 1995 comenzó a expandirse en cada rincón del Ecuador donde las agencias para la sierra serian denominada Godoy Ruiz y para la costa se crearon las Comercializadoras Coile para obtener con esto un proceso administrativo más favorable. Después se incorporaron la línea de productos de hierbas aromáticas las cuales fueron denominadas “Aromáticas Saludables ILE” y al igual que los productos

anteriores tuvo una buena aceptación en el mercado tanto Nacional e Internacional y en el año 2002 paso a transformarse como Compañía Anónima y posterior a esto comenzó la exportación al continente europeo debido a la gran demanda de productos. (**Apol, 2013**)

Dentro de todas las sucursales este estudio de caso se centra en la agencia La Libertad que se encuentra ubicada en el cantón La Libertad Provincia de Santa Elena en las calles Robles Bodero S/N y avenida Segunda y tercera desde el año 2001, en la cual tienen como objetivo la comercialización y distribución de productos alimenticios en general, pudiendo realizar exportaciones e importaciones. Dentro de la agencia el personal que labora: 1 administradora, 1 facturador, 8 vendedores, 2 choferes, 2 ayudantes de choferes, 1 bodeguero, 1 ayudante de bodega.

En base a la metodología utilizada se pudo apreciar que dentro de las políticas de la Comercializadora ILE S.A. se tiene establecido que cada cliente tiene opción a poseer 3 facturas por pagar, por lo que es ahí donde se enfoca el problema, porque los vendedores realizaban dichos pedidos y al momento de las cobranzas le cancelaban una o dos pero estos valores no estaban reportados a gerencia, incumpliendo el **art 28 del reglamento interno de trabajo** prohibiciones a los trabajadores.- literal J: donde se establece que cometer cualquier acto que signifique abuso de confianza, fraude u otros que impliquen comisión de delito, contravención penal o constituirse en cómplice o encubridor de las acciones civiles y penales que la ley señale en estos casos sin perjuicio de la sanción laboral que corresponda. Literal O: alterar, suplantar, sustraer, destruir registros, comprobantes y otros documentos de la empresa. (**Cabrera, 2015, pág. 25**)

Al hablar de las políticas crediticias cabe recalcar que se deben conocer las de ventas en las cuales como primer punto se tiene que la fijación de los precios de los productos de la empresa viene exclusivamente por la gerencia de ventas es decir ningún vendedor puede alterar

dichos precios porque esos fueron analizados y estudiado para el mercado competitivo. Según **(Montero, 2013)** “Cuando se realicen ventas menores a \$ 6.00 el encargado deberá emitir la factura de contado, y si existiera que la efectuará a crédito quedara responsable dicho vendedor en el cual se le cobrara la factura”. Cada cliente posee un código en la empresa por lo cual las ventas deberán facturarse por separado independientemente de cual sea el monto facturado.

Si algún miembro de la empresa desea comprar productos, se establece que tendrá un máximo de \$25,00 mensuales y si lo realiza a crédito se lo registrará como un anticipo de sueldo para garantizar el pago.

Al momento de realizar la facturación de la venta se verifica que se cumplan con lo establecido por el SRI lo cual establece en su art 64 sobre la Facturación del impuesto.

Los sujetos pasivos del IVA tienen la obligación de emitir y entregar al adquirente del bien o al beneficiario del servicio facturas, boletas o notas de venta, según el caso, por las operaciones que efectúe, en conformidad con el reglamento. Esta obligación regirá aun cuando la venta o prestación de servicios no se encuentren gravados o tengan tarifa cero. En las facturas, notas o boletas de venta deberá hacerse constar por separado el valor de las mercaderías transferidas o el precio de los servicios prestados y la tarifa del impuesto; y el IVA cobrado. En caso de los derivados del petróleo para consumo interno y externo, Petrocomercial, las comercializadoras y los distribuidores facturarán desglosando el impuesto al valor agregado IVA, del precio de venta. **(LORTI, 2015, pág. 70)**

El gerente de ventas establece una tabla (véase anexo 1) sobre el cual se pueden realizar los descuentos en producto teniendo en cuenta la forma de pago y el volumen de adquisición de los clientes y también si estos son clientes especiales es decir según **(Albelo, 2016)** “son los que aportan mayores beneficios a la empresa, no sólo por la cantidad de productos que

adquieren, sino también porque hablarán positivamente de la calidad y las ofertas a sus familiares y amigos”.

Una vez emitida la factura deberá revisarse que estas tengan la secuencia correcta, caso contrario deberá informarse de inmediato al contador de la empresa.

Cada vendedor al llegar a la empresa debe obligatoriamente llenar el reporte diario de visitas a clientes para constatar cuando realizan pedidos, esto es posible mediante el itinerario de viajes ya que diariamente se establece en qué lugar le toca y la cantidad de clientes que tienen por visitar haciendo cumplir con un 100%.

Para los créditos de venta de productos él o la administradora de cada agencia es quien establece cuáles serán los plazos dependiendo del monto facturado siempre y cuando se busque la comodidad del cliente y de la empresa.

En algunos casos existen los reclamos de los productos bien sea porque se encuentren defectuosos o hayan sido caducados, en el cual el vendedor encargado deberá llenar respectivamente la hoja de retiro de devoluciones (véase anexo 2) y entregan tanto a bodega como al departamento de facturación para ingresarlo al sistema. Para evitar este inconveniente es responsabilidad del vendedor verificar que los mismos no hayan rotado por más de 90 días

Dentro de las políticas de crédito y la cartera de los clientes todas las ventas que se realicen deberán presentar el visto bueno autorizado por la administradora de la empresa para su respectivo despacho.

Depende de las ventas a contado que haya tenido un cliente y comience con ventas a crédito se establece el plazo pero para los clientes especiales el plazo lo establece la gerencia de ventas el cual es de 30 a 60 días

Un crédito no se da a cualquier cliente primero debe realizarse una respectiva investigación y a su vez llenar una solicitud de crédito adjuntando la copia de cedula en la cual

autoriza para verificar su record crediticio en el buró de crédito, dependiendo de esto se procede a autorizar o rechazar la solicitud de crédito.

Buro de crédito se encarga de obtener la información necesaria para integrar un perfil completo del recorrido en el manejo de financiamientos, es decir desde el momento que se empieza a solicitar un crédito ya se posee un historial. Este historial es como una radiografía que te permite conocer tu nivel de salud crediticia actual, identificar tus puntos fuertes y detectar cualquier problema. **(Leon, 2017)**

El cliente que se le realice ventas a crédito deberá firmar las facturas como un respaldo para garantizar el respectivo el cobro o a su vez solicitarle cheques a nombre de la empresa.

Al momento de las recaudaciones si existiera algún faltante este deberá ser cancelado de forma inmediata por el vendedor encargado o si no se procede a trámites legales por incumplir al reglamento de la empresa.

Cuando en una ruta se establezca a un nuevo vendedor deberá el supervisor verificar la cartera real para lo cual queda estipula en un acta para que no se le carguen valores anteriores al nuevo vendedor tratando de recuperar la cartera vencida.

Según **(Vega, 2016)** se denomina cartera vencida “a la cantidad de clientes deudores que por alguna razón no cumplen con sus obligaciones de pago”.

Todo vendedor debe tener a su disposición los recibos de cobros en la que se respaldan los pagos realizados por los clientes. También existen cobros en cheques por lo cual deben ser firmada por el cliente para verificar el pago

Una vez terminado y cumplido con su labor diaria deberán depositar todo el dinero recaudado a la cuenta bancaria de la empresa y reportar los depósitos a la administradora de la agencia.

Pueden existir cheques devueltos por distintas razones en la cual debe buscarse la solución de manera inmediata teniendo como principales responsables a la administradora, vendedor y supervisor de dicha área.

Cada vendedor posee una misión clara la cual inicia con una planificación diaria para enfocarse en su meta a cumplir realizando un itinerario de visitas, revisar si poseen todos los materiales necesarios como lo son: muestras, catálogos, lista de precios, ruterros, mobilvendedor, calculadora, esfero y material pop, y por último los implementos para limpieza de percha

Itinerario.- se define como un recorrido, realizado mediante diferentes medios de transporte, que transcurre por diversos espacios, con unas paradas o puntos de interés y cuya finalidad es satisfacer las necesidades de los consumidores es decir establece hacer referencia al rumbo, orientación y descripción de un determinado trayecto, recorrido o camino. **(Piqueras, 2016)**

Según **(CAÑIZAREZ, 2014)** se conoce como ruterros que “Es un formato o instrumento donde el vendedor registra sistemáticamente los nombres, direcciones y artículos de los prospectos a quienes visitara en u periodo determinado”.

Cuando se va al mercado un vendedor debe saludar cordialmente dando a conocer su nombre y los productos a vender, así mismo asegurarse que en las perchas de los clientes cuenten con todos los productos que tiene la empresa, detectando la necesidad y a su vez presentar los catálogos y las muestras que se posean.

Una vez receiptado el pedido mediante el mobilvendedor se deben despedir cordialmente mostrándole la cantidad a cancelar y fijando la próxima visita. Para que este proceso culmine debe de recaudarse el dinero y ser depositado en el banco entregando a la administradora el comprobante la cual es encargada de bajar del sistema los pagos de los clientes

Todos los meses se realiza un análisis de cartera a cada vendedor, es cuando se refleja los clientes que tienen vencidas su cartera y, cuando existe una cartera demasiado alta se realiza el respectivo seguimiento para analizar la situación.

Análisis de cartera.- Es una herramienta del análisis estratégico interno de la empresa, específicamente utilizado para la planificación estratégica corporativa es decir comprende los saldos de capital de las operaciones de crédito otorgados por la entidad, bajo las distintas modalidades autorizadas y en función al giro especializado que corresponde a cada una de ellas. **(Ozwardito, 2015)**

Con respecto a las ventas no perjudica a la agencia porque cada mes se presenta una proyección el cual era cubierto, pero existían problemas en las cobranzas es decir los vendedores tratan de cubrir sus cifras para así obtener la comisión pero en los pagos de crédito algunos no cumplían.

Los vendedores se aprovechan de cobrar a sus clientes y no presentarlos a la administradora porque ellos van solo al mercado y los análisis de cartera se lo realizan cada mes donde ellos esperan cubrir dichos valores con sus sueldos para no levantar sospechas.

Una vez presentado este inconveniente se solicita la presencia del supervisor de ventas de la matriz el cual se va al mercado y comienza a verificar a los clientes deudores si ya han sido cancelado dicho valores, en el caso de presentarse con pagos respectivos estos valores son cargados al vendedor responsable del área, terminada dicha labor se solicita la presencia del vendedor para realizar una nueva revisión de análisis de cartera, en la cual se van tomando la sumatoria de todos los valores para realizar el respectivo trámite legal.

En los análisis de cartera se detalla el código y nombre del cliente, fecha de emisión y vencimiento de la factura y el saldo respectivamente. Cada cliente dependiendo del valor de la factura se le establece el plazo de pago por lo cual no todos tendrían los mismos plazos a comparación con los clientes mayorista como son los comisariatos, Akí, Tía, etc.

Esto tiene como consecuencia el despido del vendedor en la cual se analiza la situación y se establece un convenio de pago por los valores adeudados a su cuenta y en caso de incumplimiento se continuara con el trámite legal correspondiente en la fiscalía general así mismo el memorándum o los diarios de transacciones de contabilidad.

La agencia siempre recibe visitas de los directivos de la empresa en la cual dan capacitaciones a todo el personal para continuar con sus labores eficientemente, en las que se habla como trata a los clientes y ofrecer nuevos productos, a su vez se analiza el rubro de ventas por cada mes y establecen técnicas para aumentar los porcentajes.

Todas estas reuniones quedan plasmadas en un acta y posterior a aquello se procede a firmar por todos los miembros de la empresa para verificar su asistencia a la capacitación.

Las políticas crediticias establecen que el vendedor mediante su movilvendedor envía los pedidos al departamento de facturación en la cual cuando el termina su recorrido y se acerca a la agencia ya se encuentran impresas y son verificadas y entregadas a los choferes quienes se encargan de enviar los pedidos a los respectivos clientes y a su vez cobrar el valor de las facturas.

Los vendedores que tienen las rutas con clientes mayorista son los mas propensos a realizar fraudes porque al verificarse con los analisis de cartera se encuentran novedades como lo son el jineteo o valores por cancelar.

Jineteo se define como la actividad de utilizar, para uso personal, el dinero que está recibiendo la Compañía, mediante el pago de un cliente, y reponerlo en un tiempo posterior. El efectivo pagado por un cliente es hurtado, y posteriormente el pago de otro cliente es utilizado para cubrir la primera deuda; así sucesivamente el esquema continúa. **(Denisse, 2016)**

Esto si perjudica a la empresa ya que si se encuentran una gran cantidad de cartera vencida no seria posible obtener una buena liquidez, pero si se logra establecer nuevas

estrategias para el cumplimiento de todas las políticas crediticias dictada por la Comercializadora Ite, sería favorable para la entidad ya que aumentaría el nivel de cartera recuperada. A diferencia de otras empresas como por ejemplo las Cooperativas de Ahorro y Crédito no aumenta su valor a pagar en el caso de atraso por parte del cliente simplemente se trata de recuperar el valor de la factura y el cliente pierde garantía para ser acreditado con una nueva factura es decir empieza desde cero teniendo las ventas al contado.

Al establecer que un cliente puede obtener tres facturas solo entrarían los mayoristas por lo que realizan sus pagos mensualmente y el vendedor lo visita cada semana para realizar el pedido, se tiene establecido una comisión para cada vendedor dependiendo de la cantidad de ventas que tengan durante un mes, es por ello que más se preocupan por obtener ventas que por recuperar la cartera vencida.

El problema también incluye al departamento de bodega ya que existen ocasiones en las que el cliente realizaba su pedido pero en la factura solo le salía la mitad de lo que encargó y la otra parte no era facturado pero lo recibía es decir el bodeguero vendía la otra mitad de productos en la cual se lucraba de dicha cantidad junto con el vendedor y al departamento de facturación lo hacía registrar como promociones para no levantar sospechas cuando se realizaban los inventarios.

El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias. **(Pirena, 2013)**

En la agencia se ha dado algunas veces esta problemática por lo que se tiene de ejemplo el caso del señor XX quien cometió todos estos delitos pero fue descubierto ya que quiso involucrar a la facturadora solicitándole que realice una devolución de un pedido el cual había

sido entregado satisfactoriamente pero no pudo hacerce ya que ella grabo la llamada y comunico directamente a la administradora para que tomara caso en el asunto.

Dado esto se solicito la presencia del vendedor para realizarse un analisis de cartera y teniendo demasiada vencida su cartera se llevo a cabo la visita a los clientes con la presencia del supervisor de ventas quien detecto muchas anomalias dando paso al tramite legal porque existieron clientes que ya no debian nada a la empresa pero aparecian en el sistema como deudores, una vez contabilizado el valor por jineteo por parte del Señor XX se realiza el despido indefinido y el memorandum por incumplimiento a las politicas de la empresa y al reglamento interno de trabajo, tambien se anexa el acta de convenio de pago donde se compromete a cancelar los valores adeudados por concepto de facturas a credito que fueron cobradas y no reportadas a la agencia teiendo un lapso de tiempo de 14 pagos dejando como constancia las facturas de los clientes canceladas y el anexo de cartera cobrada.

Los supervisores o también conocidos como gerentes de ventas manejan a los empleados de ventas de una organización, empresa o asociacion. Por lo general, los gerentes de ventas son antiguos vendedores que se mudan a una función de administración después de alcanzar el éxito en la venta. Los supervisores de ventas tienen que demostrar algunas características comunes a la mayoría de los directivos eficaces, por lo que comprenden la naturaleza única de gestionar y motivar a los empleados de ventas para alcanzar determinadas metas. **(Kokemuller, 2018)**

Según el Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre del 2017 de la Comercializadora Ile Agencia La Libertad mantiene una Utilidad Bruta por un monto de \$295,345.95 (doscientos noventa y cinco mil trescientos cuarenta y cinco dólares de los Estados Unidos de América con 95/100). Y Gastos de Operación por un valor de \$303,954.76 (trescientos tres mil novecientos cincuenta y cuatro dólares de los Estados Unidos de América con 76/100), restadas estas dos cantidades se obtiene una Utilidad en Operación por un monto

de \$8,608.81 (ocho mil seiscientos ocho dólares de los Estados Unidos de América con 81/100), es decir se obtuvo una pérdida por lo que existen una cantidad elevada en Gastos.

Para acceder al valor de la comisiones mensual de cada empleado de la agencia se toman en cuenta los cobros realizados al igual que las ventas y cartera. Una vez obtenido estos valores se multiplican el total de la venta incluida la cartera con los cobros y es dividido para la fracción de 1000 dando como resultado la comisión final.

Las comisiones se refieren al cobro que se hace al cliente por una determinada transacción en este caso por la venta de productos Ite. Su valor debería estar relacionado con los costos de llevar a cabo la transacción pero no siempre es así. Las comisiones suelen estar determinadas por el grado de competencia en el mercado y por la cantidad de información con la que cuenta el cliente. **(Roldán, 2017)**

CONCLUSIONES

En relacion al estudio de caso realizado se puede verificar que el personal de ventas no realiza sus funciones de acuerdo al reglamento interno de la Comercializadora ILE S.A. dando como consecuencia las carteras vencidas.

El incumplimiento de las politicas crediticias se refleja en la cantidad de ventas realizadas diariamente por medio de los itinerario de visitas a los clientes por lo que cuentan con un número determinado para cada dia y asi cumplir con los presupuestos planteados de venta.

La Comercializadora ILE S.A. no lleva constantemente un proceso adecuado para controlar a sus vendedores, lo que deberia de realizarse para verificar semanalmente sus análisis de cartera para asi disminuir la cantidad de carteras vendidas.

La parte administrativa de la Comercializadora ILE S.A. no lleva un control eficiente en cuanto a las devoluciones realizadas por los clientes ya que son obtenidas por los vendedores y entregados al departamento de facturación y bodega por lo que en ocasiones no son subidos al sistema de la empresa lo que conlleva a la falta de productos y tambien existe que vende producto y son registrados como promociones para no presentar el dinero cobrado provocando en la empresa descuadres en el inventario.

Bibliografía

Albelo, J. (15 de Febrero de 2016). *Tus Clientes*. Obtenido de

<https://spalopiabusiness.com/blog/clientes-especiales-descuentos-especiales/>

Apol, K. (2013). *ILE*. Obtenido de <https://ile.com.ec/empresa/historia/>

Cabrera, A. E. (16 de SEPTIEMBRE de 2015). REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA COMPAÑIA COMERCIALIZADORA COILE S.A. GUAYAQUIL.

CAÑIZAREZ, P. A. (2014). *MANEJO DE CLIENTES*. Obtenido de

<http://manejodeclientespaolac.blogspot.com/2008/09/rutero.html>

Denisse, P. F. (2016). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6915/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-248.pdf>

Hummel, C. (1 de febrero de 2018). *Cuida tu Dinero*. Obtenido de

<https://www.cuidatudinero.com/13080461/que-es-la-cobertura-del-mercado-de-valores>

Kokemuller, N. (1 de Febrero de 2018). *Cuida Tu Dinero*. Obtenido de

<https://www.cuidatudinero.com/13077951/caracteristicas-de-un-supervisor-de-ventas>

Leon, T. (19 de octubre de 2017). *Vivo Con Credito*. Obtenido de

<https://www.viveconcredito.com/post/2017/10/19/que-es-un-buro-de-credito/>

LORTI, L. O. (28 de Diciembre de 2015). Obtenido de

[file:///C:/Users/PC/Downloads/20151228%20LRTI%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/20151228%20LRTI%20(2).pdf)

Montero, J. C. (2013). *POLITICAS COILE S.A*. Obtenido de

https://es.scribd.com/document/155125065/POLITICAS-COILE-S-A-2013-pdf#fullscreen&from_embed

Ozwaldito, C. (27 de Junio de 2015). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/hjiwzbtbxbxtn/que-es-el-analisis-de-cartera-de-negocios-i-matriz-bc/>

Piqueras, V. Y. (14 de Septiembre de 2016). *UNIVERSITAT POLITECNICA DE VALENCIA*. Obtenido de <https://victoryepes.blogs.upv.es/2016/09/14/los-itinerarios-tematicos-como-elementos-diferenciadores-del-producto-turistico-global/>

Pirea, J. (4 de febrero de 2013). Obtenido de <http://inventariosautores.blogspot.com/2013/02/control-de-inventarios-segun-autores.html>

Roldán, P. N. (29 de Junio de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/comision.html>

Vega, J. A. (26 de julio de 2016). *SoyConta Innovacion Contable* . Obtenido de <https://www.soyconta.mx/que-es-la-cartera-vencida/>

ANEXOS

COMERCIALIZADORA COILE S.A.
TABLA DE DESCUENTOS CONDIMENTOS

RANGO DE FACTURAS USD	% DESCUENTO	DSCTO ADIC. X PAGO CONTADO	EXCLUSIVO/GAMA	3 GR.	Sachet 25 gr. Allño, Ajo, Achiote, chim. Aji, mani	CAMPAÑA ESPECIAL (Dcto. Por Item)	TIPO DE CLIENTE
36 - 60	0	1	1	2	2	5 (12+1)	COBERTURA
61 - 120	2	1	1	2	2	5 (12+1)	
121 - 240	2.50	1	1	2	2	5 (12+1)	
241 - 360	3	1	1	2	2	5 (12+1)	
361 - 480	3.50	1	1	2	2	5 (12+1)	
481 - 600	4	1	1	2	2	5 (12+1)	MAYORISTAS SUBDISTRIBUIDOR
601 - 720	5.00	2	1	2	2	5 (12+1)	
721 - 840	6	2	1	2	2	5 (12+1)	
841 - 960	6.5	2	1	2	2	5 (12+1)	
961 - 1080	7	2	1	2	2	5 (12+1)	
1081 - 1800	7.5	2	1	2	2	5 (12+1)	
1801 - 2400	8	2	1	2	2	5 (12+1)	
2401 - 3600	8.5	3	1	2	2	5 (12+1)	
3601 - 6000	9	3	1	2	2	5 (12+1)	
6001 - 9000	9.5	3	1	2	2	5 (12+1)	
9001 - 12000	10	3	1	2	2	5 (12+1)	
12001 y +	11	3	1	2	2	5 (12+1)	

Anexo 1.- Tabla de Descuentos Condimentos

RETIRO DE DEVOLUCIONES

Retiro No. N° 0140208

Fecha: _____

Hora: _____

Nombre Cliente: _____ Agencia: _____ Ingreso No. _____

Código: _____ Nombre Vendedor: _____ Zona: _____

Código: _____ Código: _____ Ruta: _____

Sector: _____

#	CODIGO	PRODUCTO	CANTIDAD	F. ELAB	LOTE	ACCIÓN		CAUSA DEVOLUCIÓN
						N/C	CAMBIO	
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								

Observaciones: _____

Anexo 2.- Hoja de Retiro de Devoluciones

MEMORANDUM

PARA: [REDACTED]

DE: Sra. Raquel Ortega.-ADMINISTRADORA AGENCIA LIBERTAD

ASUNTO: INCUMPLIMIENTO A LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

FECHA: 10 de Octubre del 2017

Por medio del presente se procede a realizarle el presente Memorandum a su persona Sr. [REDACTED] Debido a que el día miércoles 10 de octubre de 2017 Se realiza la auditoria de mercado en el sector de Santa Elena en la ciudad de la Libertad, pudiendo evidenciar que los clientes de ese sector ya no debían facturas la cual ya él había hecho uso del dinero.

Siendo causal suficiente para dar por terminada la Relación Laboral ya que se evidencia gravedad al Incumplimiento de Reglamento Interno de Trabajo y a las políticas de la empresa, en su artículo:

1.- Art. 28 del R. I. T: Prohibiciones a los trabajadores.-

Literal J: Cometer cualquier acto que signifique abuso de confianza, fraude u otros que impliquen comisión de Delito, contravención penal o constituirse en cómplice o encubridor de las acciones civiles y penales que la Ley señale en estos casos sin perjuicio de la sanción laboral que corresponda.

Literal O: Alterar, suplantar, sustraer, destruir registros, comprobantes y otros documentos de la empresa.

Para constancia se adjunta las facturas de los clientes que ya habían cancelado

Particular que le hago conocer para los fines pertinentes.

Atentamente

Raquel Ortega I.X.

**Sra. Raquel Ortega Y
ADMINISTRATIVA
LIBERTAD**

Recibido:

C/: RRHH

Sr. Billy Araúz

Dr. Richard Orellana



ACTA DE CONVENIO DE PAGO

Libertad a los 10 días del mes de octubre del 2017.

Yo , de forma libre y voluntaria me **COMPROMETO A CANCELAR el valor de \$ 3645,33 (TRES MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y CINCO DOLARES 33/100 DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA)**, a la Comercializadora COILE S.A. Libertad, por concepto de facturas de crédito que las cobre y NO reporte sus valores a la Comercializadora COILE S.A. Libertad, en el tiempo que preste mis servicio como vendedor. Valores que los cancelare de la siguiente manera:

	fecha	cuota \$	saldo	Observaciones
1	20/12/2017	229.53	3415.9	
2	20/01/2018	255	3160.9	
3	20/02/2018	255	2905.9	
4	20/03/2018	255	2650.9	
5	20/04/2018	255	2395.9	
6	20/05/2018	255	2140.9	
7	20/06/2018	255	1885.9	
8	20/07/2018	255	1630.9	
9	20/08/2018	255	1375.9	
10	20/09/2018	255	1120.9	
11	20/10/2018	255	865.9	
12	20/11/2018	255	610.9	
13	20/12/2018	255	355.9	
14	20/01/2019	255	100.9	
		100.9	0.0	
	VALOR TOTAL	3645.43		

En caso de incumplimiento de esta Acta de Convenio de Pago, se continuara con el trámite legal correspondiente en la Fiscalía.

Se adjunta anexo de cartera cobrada por el copia de cedula de identidad

Para constancia y en común acuerdo firman las partes.



Sr. Agustín Godoy Ruiz
Gerente Comercializadora Coile S.A. - Libertad



Desde: 09/10/2017 A: 09/10/2017

Libertad 2017
Libertad 2017

Fecha de Emisión:

ANEXO Nro.:995

na Administrativo ILE

Página Nro.: 1

TRANSACCIÓN	DOC	NU	FECHA	F.VCTO.	Plazo D/V	ANÁLISIS DE CARTERA					C
						Por	1 a 8	9 a 15	16 a 30	+ 30 Dias	
Vendedor:											
000161	SALINAS VERA TERESA	032	00453738	28/08/2017	18/09/2017	21	21		177.08	JINETEO	177.08
000172	ORTEGA AGUIRRE JANIN/031	00014581	04/09/2017	25/09/2017	21	14		80.00		JINETEO	280.86
000172	ORTEGA AGUIRRE JANIN/032	00459294	09/10/2017	30/10/2017	21	-21	194.21				194.21
000193	SANDY ISABEL PILCO TEN 031	00014108	10/07/2017	31/07/2017	21	70			20.00	CANCELADC	300.53
000193	SANDY ISABEL PILCO TEN 031	00014330	07/08/2017	22/08/2017	15	48			58.77	OK	58.77
000193	SANDY ISABEL PILCO TEN 031	00014833	09/10/2017	09/10/2017	0	0	46.79				46.79
000262	MARIANITA REYES SUAREZ 032	00458624	04/10/2017	04/10/2017	0	5	5.60			OK	5.60
000306	DIANA PIBAQUE MUÑOZ	032	00451368	09/08/2017	09/08/2017	0	61		7.8	CANCELADC	7.80
000307	FRANCISCO GONZALEZ R 032	00451365	09/08/2017	24/08/2017	16	48			34.29	JINETEO	39.09
000307	FRANCISCO GONZALEZ R 031	00014651	13/09/2017	28/09/2017	15	11		44.19		JINETEO	49.90
000310	SUAREZ HORTENCIA	032	00458632	04/10/2017	04/10/2017	0	5	12.84		OK	12.84
000321	OLGA MARIA CRIOLLO YA 032	00458664	04/10/2017	04/10/2017	0	5	18.68			CANCELADO	18.68
000347	ISRAEL SUAREZ SANTO 032	00458652	04/10/2017	04/10/2017	0	5	14.42			OK	14.42
000390	CHQUITO MERO MANUEL 032	00458080	29/09/2017	29/09/2017	0	10		56.64		POR VERIFICAR	56.64
000441	REGALDE BUITRON MERC 032	00454509	01/09/2017	01/09/2017	0	38			9.88	OK	9.88
000441	REGALDE BUITRON MERC 032	00454511	01/09/2017	01/09/2017	0	38			5.4	OK	5.40
000596	SANDOVAL CARLOS	032	00456673	21/09/2017	06/10/2017	15	3	52.68		OK	52.68
000613	GARCIA CHASI ROSA ANI 031	00014665	14/09/2017	29/09/2017	15	10		49.18		OK	49.65
000614	VALLEJO CACERES LUIS /032	00458624	05/10/2017	20/10/2017	15	-11	143.12			OK	143.12
000641	MARITZA MALAVE SUARE 032	00456875	21/09/2017	06/10/2017	15	3	9.47			OK	28.47
000641	MARITZA MALAVE SUARE 032	00458816	05/10/2017	20/10/2017	15	-11	22.04			OK	22.04
000800	JORGE REMACHE GUAMA 031	00014633	12/09/2017	03/10/2017	21	6		88.74		JINETEO	88.74
001024	DEL PEZO MARIA ISABEL 032	00459299	09/10/2017	09/10/2017	0	0	27.60				27.60
001024	DEL PEZO MARIA ISABEL 032	00459298	09/10/2017	09/10/2017	0	0	275.97				275.97
001029	RONQUILLO MORAN DEIB 032	00459300	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	11.96				11.96
001030	HUMBERTO REA LEON	032	00456472	18/09/2017	03/10/2017	15	6	66.48		CANCELADO	66.48
001030	HUMBERTO REA LEON	032	00459302	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	38.16			38.16
001031	LEON POMA MANUEL	031	00014507	28/08/2017	27/09/2017	30	12		279.54	JINETEO	579.54
001031	LEON POMA MANUEL	032	00456468	18/09/2017	03/10/2017	15	6	69.27		JINETEO	69.27
001031	LEON POMA MANUEL	031	00014794	02/10/2017	01/11/2017	30	-23	658.78		OK	658.78
001033	ANGELA GUALE MAGALLA 032	00459290	09/10/2017	09/10/2017	0	0	8.11				8.11
001034	CRUZ PILCO JUAN	032	00456473	18/09/2017	03/10/2017	15	6	30.02		JINETEO	30.02
001034	CRUZ PILCO JUAN	032	00458350	02/10/2017	23/10/2017	21	-14	116.11		OK	116.11
001036	TOMALA TOMALA JULIO	031	00014793	02/10/2017	17/10/2017	15	-8	25.59		OK	25.59
001038	MARIA MANUELA CRUZ PI 031	00014735	25/09/2017	16/10/2017	21	-7	251.26			OK	251.26
001040	ELSA GONZALEZ MIRABA 032	00459291	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	5.58				5.58
001042	GONZALEZ MIRABA MERII 032	00459289	09/10/2017	09/10/2017	0	0	11.32				11.32
001043	TOMALA RAMIREZ CARME 032	00456470	18/09/2017	03/10/2017	15	6		63.29		OK	63.29
001045	MARITZA GONZALEZ MIR/ 032	00459286	09/10/2017	09/10/2017	0	0	4.84				4.84
001047	GONZALEZ MIRABA ELEN 032	00459287	09/10/2017	09/10/2017	0	0	35.87				35.87
001048	RAMIREZ TOMALA ELENO 031	00013533	08/05/2017	23/05/2017	15	139			168.61	OK	264.18
001049	TOMALA RAMIREZ KLEBEI 032	00457288	25/09/2017	10/10/2017	15	-1	97.93			OK	97.93
001049	TOMALA RAMIREZ KLEBEI 032	00458355	02/10/2017	17/10/2017	15	-8	61.22			OK	61.22
001049	TOMALA RAMIREZ KLEBEI 032	00459301	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	70.35				70.35
001050	SALINAS BORBOR ANA EL 032	00459288	09/10/2017	09/10/2017	0	0	8.12				8.12
001052	PILATAXI LUIS ALBERTO	032	00452913	21/08/2017	21/08/2017	0	49		17.60	DEVOLUCIOI	17.60
001052	PILATAXI LUIS ALBERTO	031	00014734	25/09/2017	18/10/2017	21	-7	157.69		JINETEO	157.69
001053	LEON POMA ANASTACIO	031	00014505	28/08/2017	12/09/2017	15	27		20.14	CANCELADC	131.36
001053	LEON POMA ANASTACIO	031	00014834	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	130.50			130.50
001054	FLOREANO RODRIGUEZ	031	00014154	17/07/2017	01/08/2017	15	89		10	JINETEO	62.76
001054	FLOREANO RODRIGUEZ	031	00014832	09/10/2017	24/10/2017	15	-15	70.09			70.09

001062	PIEDRA ARISTIPO	032	00458818	05/10/2017	20/10/2017	15	-11	16.75	CANCELO			
001064	VEGA SANCHEZ JAIME GI	032	00447389	13/07/2017	03/08/2017	3	87			132.55	REVISAR JUI	
001084	VEGA SANCHEZ JAIME GI	032	00448480	20/07/2017	04/08/2017	10	90			124.07	REVISAR JUI	
001084	VEGA SANCHEZ JAIME GI	032	00414087	08/07/2017	05/08/2017	30	65			1,141.43	REVISAR JUI	
001085	MULLO YUMICEBA ROSA I	032	00458004	14/09/2017	05/10/2017	21	4	222.20	JINETEO		222	
001085	MULLO YUMICEBA ROSA I	032	00457831	28/09/2017	19/10/2017	21	-10	284.95	OK		284.95	
001085	DE LA ROSA MACIAS FRA	032	00457828	28/09/2017	13/10/2017	15	-4	106.52	OK		106.52	
001087	PACA GUAMUSHI JUAN	032	00458874	21/09/2017	06/10/2017	15	3	24.54	JINETEO		24.54	
001087	PACA GUAMUSHI JUAN	032	00458820	05/10/2017	20/10/2017	15	-11	55.10	OK		55.10	
001088	BRITO MEJIA ESTUARDO	032	00457825	28/09/2017	13/10/2017	15	-4	59.48	OK		59.48	
001091	YAGUAL LINO WILLIAM DA	032	00458822	05/10/2017	26/10/2017	21	-17	113.24	OK		113.24	
001122	GUALI BUÑAY SALVADO	032	00458541	03/10/2017	18/10/2017	18	-9	49.11	OK		53.10	
001138	PINDUISACA ANA LUCIA	032	00458538	03/10/2017	03/10/2017	0	6	0.01			48.28	
001459	JOSE CORDOVA	032	00458549	03/10/2017	18/10/2017	15	-6	28.90	OK		32.89	
001465	BAJAÑA ARGENTINA	032	00458534	03/10/2017	03/10/2017	0	6	0.01			10.53	
001526	MARIA ASQUI ASQUI	032	00458096	29/09/2017	14/10/2017	15	-5	42.04	OK		42.04	
001530	MENENDEZ ARTEAGA GR	031	00014015	28/06/2017	28/06/2017	0	103			69.26	JINETEO	
001980	WILSON CRUZ PILCO	031	00014404	14/08/2017	29/08/2017	15	41			451.00	JINETEO	
001980	WILSON CRUZ PILCO	032	00458351	02/10/2017	23/10/2017	21	-14	113.53	OK	BUSCAR FACTURA	113.53	
003203	RAMOS FALCONES RAMO	031	00014666	14/09/2017	05/10/2017	21	4	98.38	JINETEO		138.36	
003276	VIRGINIA YAGUAL	032	00458080	20/09/2017	30/09/2017	0	5	35.40	JINETEO		35.40	
003279	ISABEL POZO ORTEGA	032	00458297	09/10/2017	09/10/2017	0	0	8.59			8.58	
003336	BERTHA ROCIO CHIMBOL	031	00014455	22/08/2017	06/09/2017	15	33		JINETEO	30.00	94.07	
003336	BERTHA ROCIO CHIMBOL	031	00014303	03/10/2017	18/10/2017	15	-9	75.89	OK		80.68	
003469	ROSA REYES TOMALA	032	00448957	10/07/2017	10/07/2017	0	91			4.30	CANCELO	
003469	ROSA REYES TOMALA	032	00458292	09/10/2017	09/10/2017	0	0	13.85	OK		13.85	
003469	ROSA REYES TOMALA	031	00014688	18/09/2017	18/10/2017	30	-6	82.15	OK		82.15	
003823	COREYPOL S.A.	031	00914609	07/09/2017	07/10/2017	30	2	1,236.79	REVISAR VIERNES		1,298.79	
003823	COREYPOL S.A.	031	00014608	07/09/2017	07/10/2017	30	2	1,778.18	REVISAR VIERNES		1,794.44	
003836	YUNGAN BANDA MARIA R	032	00458662	04/10/2017	04/10/2017	0	5	19.80	CANCELO		19.80	
004053	VINCES PAUL CAJAMRCA	032	00458293	09/10/2017	09/10/2017	0	0	5.82			5.82	
004057	ROOSVELT ULISES TOMA	032	00458295	09/10/2017	09/10/2017	0	0	12.87			12.87	
004091	MANUEL GOMEZ GUALAC	032	00455757	12/09/2017	03/10/2017	21	6		CANCELO		82.15	
004091	MANUEL GOMEZ GUALAC	032	00457456	26/09/2017	11/10/2017	15	-2	44.27	OK		44.27	
004104	ROBINSON SUAREZ PARR	032	00455902	13/09/2017	28/09/2017	15	11		29.37	OK	49.37	
004147	ISORA ROSALES CATUTO	032	00453471	25/09/2017	25/09/2017	0	45			13.29	CANCELO	
004221	LAZARO CHIMBOLEMA AP	032	00458533	03/10/2017	03/10/2017	0	8	0.01			27.93	
004296	TANNIA JARAMILLO VALAI	032	00450596	04/08/2017	04/08/2017	0	66			-0.02	7.99	
004437	LEONOR FLOR BACILIO Y	032	00458589	19/09/2017	04/10/2017	15	5	23.52	OK		23.52	
004474	SYALIN POZO	031	00014795	30/09/2017	15/10/2017	15	-5	66.59			66.58	
004488	HILARIO GOMEZ GUALACI	031	00014632	12/09/2017	03/10/2017	21	5	78.63	JINETEO		78.63	
004999	LEONOR DOMINGUEZ TOI	032	00458205	30/09/2017	30/09/2017	0	9	0.01			6.91	
005031	ESPINOZA POZO REYES	032	00459296	09/10/2017	09/10/2017	0	0	8.56			8.56	
007829	BENICIA ROMERO GUALE	032	00459094	07/10/2017	07/10/2017	0	2	1.18			1.18	
008182	CINTHIA MEJIA VELEZ	031	00014399	14/08/2017	13/09/2017	30	26	1,386.95	JINETEO		1,386.95	
008315	MOROCHO MOROCHO KA	032	00445607	03/07/2017	03/07/2017	0	98			204.79	OK	
008315	MOROCHO MOROCHO KA	031	00014045	03/07/2017	18/07/2017	15	83			127.36	OK	
009159	NELSON CRUZ PAUCAR	031	00014690	18/09/2017	03/10/2017	15	6	387.40	JINETEO		387.40	
009189	CARMEN BELTRAN RAMIR	031	00014737	25/09/2017	10/10/2017	15	-1	32.94	OK		32.94	
				TOTAL:				3,693.67	4,538.40	577.33	1,584.17	2,658.08
				PORCENTAJES:				28.30	34.77	4.42	12.14	20.37
				POR VENCER:				3,693.67		28.30		
				TOTAL VENCIDO:				9,357.98		71.70		
				TOTAL VENDEDOR:				13,051.65		100.00		
				TOTAL GENERAL:				3,693.67	4,538.40	577.33	1,584.17	2,658.08
				PORCENTAJES:								
				POR VENCER:				3,693.67		28.30		
				TOTAL VENCIDO:				9,357.98		34.77		
				TOTAL				13,051.65		100.00	3,866.35	JINETEO

Libertad 2017 2017

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Fecha de Emision: 30/08/2018 10:52:1

De 01/01/2017

AL 31/12/2017

Pagina:

1

C U E N T A --CODIGO--	C U E N T A	PERIODO ACTUAL		ACUMULADO DEL	
		RAZON	IMPORTE	RAZON	IMPORTE
4100-000	INGRESO DE OPERACIÓN				
4110-000	VENTAS TARIFA 12%	55.72	587,332.97	55.72	587,332.97
4112-001	VENTA SERVICIOS 12%	0.36	3,782.68	0.36	3,782.68
4112-000	Rebaja Y Desc.en Ventas 12%	0.53	(5,572.65)	0.53	(5,572.65)
4119-999	Total Ingresos Tarifa 12%	55.55	585,543.00	55.55	585,543.00
4120-000	VENTAS TARIFA 0%	44.88	473,098.72	44.88	473,098.72
4121-000	Rebaja Y Desc.en Ventas 0%	0.43	(4,546.23)	0.43	(4,546.23)
4129-999	Total de Ingresos Tarifa 0%	44.45	468,552.49	44.45	468,552.49
4165-001	Total de Ingresos	100.00	1,054,095.49	100.00	1,054,095.49
4190-000					
4210-000	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA				
4210-100	INVENTARIO INICIAL	58.54	617,021.98	58.54	617,021.98
4210-200	COMPRAS	73.01	769,623.72	73.01	769,623.72
4210-300	INVENTARIO FINAL	59.57	627,896.16	59.57	627,896.16
4210-900	TOTAL COSTO DE VENTA	71.98	758,749.54	71.98	758,749.54
4342-090	UTILIDAD BRUTA	28.02	295,345.95	28.02	295,345.95
4342-099	GASTOS DE OPERACION				
4400-000	GASTOS DE ADMINISTRACION				
4410-000	REMUNERACION Y BENEFICIOS	4.94	52,059.60	4.94	52,059.60
4420-000	SERVICIOS DE TERCEROS	0.19	1,982.89	0.19	1,982.89
4430-000	GASTOS DE OFICINA	1.01	10,602.61	1.01	10,602.61
4440-000	GASTOS LEGALES	0.11	1,192.58	0.11	1,192.58
4450-000	COMUNICACION Y REPRESENTAC	0.25	2,606.21	0.25	2,606.21
4460-000	GASTOS VARIOS ADM.	0.56	5,927.84	0.56	5,927.84
4460-099	Total Gastos Administracion	7.06	74,371.73	7.06	74,371.73
4470-000					
4500-000	GASTOS DE VENTA				
4510-000	SUELDOS Y BENEFICIOS	16.23	171,107.13	16.23	171,107.13
4520-000	PUBLICIDAD	0.58	6,076.24	0.58	6,076.24
4530-000	GASTOS OFICINA VENTAS	0.46	4,821.87	0.46	4,821.87
4540-000	GASTOS DE DISTRIBUICION	3.15	33,189.14	3.15	33,189.14
4541-000	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULO	0.12	1,284.55	0.12	1,284.55
4550-000	GASTOS DE VIAJE	0.01	139.90	0.01	139.90
4560-000	OTROS GASTOS DE VENTA	1.23	12,964.20	1.23	12,964.20
4560-080	Total Gastos de Venta	21.78	229,583.03	21.78	229,583.03
4560-090					
4560-099	*** UTILIDAD EN OPERACION ***	0.82	(8,608.81)	0.82	(8,608.81)

4600-000	INGRESOS NO OPERACIONALES				
4610-000	INGRESOS VARIOS	0.01	110.25	0.01	110.25
4620-000	Total Otros Ingresos	0.01	110.25	0.01	110.25
4700-000	EGRESOS NO OPERACIONALES				
4710-000	GASTOS FINANCIEROS	0.09	974.30	0.09	974.30
4713-099	Total Otros Egresos	0.09	974.30	0.09	974.30
4720-000	UTILIDAD CONTABLE	0.90	(9,472.86)	0.90	(9,472.86)
4800-000	BASE CALCULO 15%				
4800-090	UTILIDAD GRAVABLE	0.90	(9,472.86)	0.90	(9,472.86)
4800-100	GASTOS NO DEDUCIBLES				
4810-000	IMPUESTOS				
4900-000	UTILIDAD DEL EJERCICIO	0.90	(9,472.86)	0.90	(9,472.86)

R. MANUEL AGUSTIN GODOY RU
GERENTE

ING. NESTOR PAREDES S.
CONTADOR MAT. 0.1088