



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

UNIDAD DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 - MARZO 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA DE YAMAHA DE LA CIUDAD
DE BABAHOYO DEL PERIODO 2017 Y 2018**

EGRESADA:

LILIANA LI MOYANO

TUTOR:

C.P.A JAVIER ANTONIO PAREDES TOBAR

2020

Introducción

El presente estudio está enmarcado en la línea de investigación de Gestión de la Información Contable perteneciente a la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Babahoyo, en cual se desarrolló con el fin de analizar la cartera de crédito vencida del periodo 2017 y 2018 que se llevó a cabo en el almacén Yamaha de la ciudad de Babahoyo, el cual tiene siete años en el mercado, su actividad comercial está enfocada a la venta de motos, ofreciéndoles a sus clientes una variedad de modelos, precios y accesibilidad de pago.

Una de las características de este tipo de comercial es la facilidad de pago que otorga a través de créditos, siendo esta una estrategia de mercado para atraer clientes, la cual le permite al almacén incrementar ventas pero a su vez generar una cartera de cuentas por cobrar por el producto que fue comercializado mediante la forma de pago a crédito, como todo proceso normal de crédito el almacén asume un riesgo el cual puede llevar al incumplimiento del pago de aquellos clientes como también pagos tardíos que incrementan la morosidad y por ende la dificultad la recaudación.

El trabajo planteado se realiza con el fin de analizar los valores monetarios de la cartera de crédito del almacén, lo cual mediante entrevistas se dio a conocer los requisitos y los procesos para adquirir un producto a crédito, por lo que se aplicó indicadores financieros específicamente cuentas por cobrar y así obtener un resultado sobre el comportamiento económico en base la información proporcionada.

Desarrollo

El Almacén Yamaha fue inaugurado el 23 de febrero del 2012 en la ciudad de Babahoyo ubicado en la calle 5 De Junio 354 y Pedro Carbo, su actividad económica es la comercialización de motos importadas por el ALMACENES JUAGN ELJURI CÍA. LTD, que se encuentra representado por Eljuri Antón Gladys Mary con RUC 0190007510001, ofreciéndole a su clientela una variedad en modelos, entre ellos NMAX, YB125, CRUX REV 110cc, SZ150, CRYPTON T110, RAYZR, XTZ 125 y FZFI150 con una variedad de precios y opciones de pago accesibles, su representante legal en la ciudad de Babahoyo es el Sr. Walter Rueda quien es el Administrador de la sucursal.

En la actualidad la ciudad de Babahoyo existe mucha competencia en la venta de motos por lo cual las diferentes casas comerciales han implementado estrategias que le permite al cliente adquirir bienes a crédito. Según (Morales & Morales, 2014) expresa: “La adquisición de bienes a crédito ofrecía la posibilidad de obtener un bien y diferir el pago, a diferencia de los préstamos, en la operación el deudor no obtenía dinero sino un bien, el cual pagará con dinero, posteriormente” (pág. 15).

Lo ideal en los almacenes es que todas sus ventas se produzcan al contado de tal manera que de forma exacta puedan determinar la liquidez, pero por razones de la competencia en el mercado se ve obligadas a tomar otras medidas entre ellas el uso de estrategias. Una de las estrategias de marketing que aplican hoy en día las casas comerciales es ofrecer facilidad de pago como un medio para atraer clientes y elevar ventas, es por ello que ahora comúnmente las casas comerciales ofrecen sus productos de tal manera que tan solo con pedir la copia de cédula es suficiente para una venta a crédito, asumiendo el riesgo de que el cliente no cancele.

Según (Morales & Morales, 2014) expresa:

Ante la dificultad de conseguir un préstamo de dinero gran parte del crédito se canalizó mediante las ventas al fiado y fue esta la operación crediticia más utilizada en el siglo XVI, de algún modo la venta a crédito fue un paliativo para compensar tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento. (págs. 14, 15)

El almacén Yamaha al igual que el resto de casas comerciales aplica dicha estrategia lo cual le ha permitido incrementar sus ventas, pero no obstante dicha forma para conseguir clientes le ha conllevado a obtener pérdidas por parte de clientes que no cancelaron, y la recuperación tardía debido a la morosidad de los pagos de algunos de sus clientes. Según (Brachfield, 2003) define: “el término moroso se viene utilizando para designar al deudor que se retrasa en el cumplimiento de una obligación es decir que incurre en mora” (pág. 32).

A pesar que el almacén cuenta con un proceso estructurado para determinar si se procede dar paso a la venta a crédito para un cliente, por lo cual cuenta como un personal capacitado que se encarga de analizar y procesar la venta, pero muchas veces no resulta eficaz, es un mito pensar que la salud de la cartera de crédito depende únicamente de la gestión que realiza el personal de cobranzas, ya que también influyen los factores que afectan al cliente lo que ocasiona que el cliente incumpla con su promesa de pago. Mediante entrevista a la jefa de cobranza del almacén expresó el procedimiento para dar efecto la venta a crédito y mencionó lo siguiente:

Previamente con el número de cédula le verifican en el buró de crédito si mantiene obligaciones tardías con instituciones, casas comerciales etc.

Como primer paso la Jefa de cobranza, realiza unas breves preguntas al cliente: tal como, ¿a qué actividad se dedica?, ¿cuánto recibe de ingresos al mes?, ¿cuántos integrantes son en su familia?, ¿en dónde vive? y ¿tiene vivienda propia o arrienda?, con estas preguntas la Jefa de cobranza analiza cuanto es la capacidad de pago que tiene el cliente para cancelar una cuota, factor muy importante que determinará si el cliente va cumplir con los pagos. Según (Brachfield, 2003) menciona: “Las condiciones de pago son con mucha frecuencia un elemento decisivo para vender y la cifra de negocios de una compañía puede aumentar considerablemente gracias a la concesión de créditos a los clientes” (pág. 21).

Por lo general explicó, si un cliente recibe el salario básico \$394, la capacidad de crédito que calcula la Jefa de cobranza del almacén es del 20% de sus ingresos, es decir que el cliente puede destinar \$72,80 como una cuota accesible, es entonces que la jefa de cobranzas analiza si el cliente ha elegido una moto que se ajuste a su poder económico, pero en el caso que no fuera así, le ofrecen otros modelos de acuerdo a su capacidad de pago.

El segundo paso consiste cuando se aceptado la venta, la jefa de cobranzas solicita al cliente una planilla de energía eléctrica para conocer la dirección exacta del cliente el cual confirmará mediante visita, adicionalmente solicita también una referencia familiar para localizar al cliente, dicho requisito y constancia sirve para que el almacén pueda enviar un personal para cobrar si en tal caso el cliente no se acercara a cancelar. Otros de los requisitos importantes para la obtención del crédito, es solicitar copia de rol de pago si el cliente es trabajador dependiente para verificar si efectivamente el cliente laborar en el lugar que afirmo con dicha remuneración, y copia de RUC O RISE si este fuera un trabajador independiente, complementando dichos requisitos con los documentos personales.

Para alcanzar la recaudación de los valores la cartera es importante tener en cuenta los tiempos de cobros a los clientes para ello es indispensable realizar una correcta gestión. Según (Galisteo, 2017) menciona que: “una buena gestión de estos tiempos nos permite tener una mejor estructura financiera de nuestra empresa” (pág. 154). La gestión que realiza la jefa de cobranza es tan importante ya que influye en el cobro a tiempo para evitar la morosidad de los clientes. Según (Córdoba, 2012) explica que: “Comprende las diferentes acciones de cobranzas para los deudores morosos, como: llamadas telefónicas, las visitas a domicilio, los informes patrimoniales y otros” (pág. 206). Por lo cual la jefa de cobranza realiza un análisis y verifica cuales son los clientes que están próximos a llegar al día del pago, por lo que realiza un recordatorio a los mismo, mediante llamadas telefónicas o vía mensajes de textos avisándoles la cuota que debe cancelar, lo cual ha permitido que los clientes deudores cancelen a tiempo los respectivos valores de la cuota y evitar que se dispare el índice de morosidad en las cuentas por cobrar.

Según (Moreno, 2014) define a:

Las cuentas por cobrar representa un crédito principalmente originado por la venta de mercancías o servicios prestados sin más evidencias de la operación que el pedido de compra hecho por el cliente o bien el contrato de compraventa y la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado. (pág. 82)

El almacén Yamaha no vende su cartera a las entidades bancarias como otras casas comerciales. Cuando la venta se produce bajo crédito estas se cargan a su valor de la venta un interés adicional, este interés varía de acuerdo a los meses que el cliente desea diferir y la forma de pago, estas pueden ser ya sea por crédito directo o mediante tarjeta de crédito, como se muestra

en la siguiente tabla. Según (Pindado, 2001) menciona que: “el periodo de crédito es el tiempo que transcurre desde la fecha de emisión de la factura hasta la fecha de vencimiento” (pág. 77).

Crédito directo		Tarjeta de crédito	
12 cuotas mensuales	8,88%	12 cuotas mensuales	8,42%
18 cuotas mensuales	13,14%	18 cuotas mensuales	12,46%
24 cuotas mensuales	17,51%	24 cuotas mensuales	16,60%
36 cuotas mensuales	26,57%		

*Elaborado 1 La autora
Fuente 1 Yamaha Babahoyo*

La vendedora del almacén Yamaha indicó que una de las motos más vendidas es el modelo YB 125 Yamaha su precio al contado es de \$1902,58 pero si el cliente elije comprar a crédito por 12 cuotas, el cliente debe dar una entrada de dinero del 20% del valor de la moto es decir para el caso del modelo antes mencionado el valor de la entrada sería de \$380,52 y para el cálculo de sus respectiva cuotas $\$1902,58 - \$380,52 = \$1522,06 * 8.88\% = \135.16 anual, es decir que mensual se va a cancelar \$11,26 por interés, la cual se sumara al valor menos el pago de la entrada. La cuota mensual a pagar será de \$138,10, y como valor total del precio de la moto es de \$ 2037,74

Mediante entrevista se obtuvo la información conforme al año 2017 el almacén Yamaha presentó ventas a crédito por ese periodo de \$ 261545,23 con información al corte de 28 de diciembre del 2017 la cartera de crédito de la agencia tiene los siguientes valores:

Agencia	Saldo	Por Vencer	Vencido
Yamaha Babahoyo	193727,41	175271,82	18455,59

*Elaborado 2 La autora
Fuente 2 Yamaha Babahoyo*

Para el calcular el índice de morosidad de la cartera de crédito al corte de la fecha indicada se toma el valor total del saldo de la cartera dividiendo por el valor de los totales vencidos, dicho valor representa el porcentaje de cuentas por cobrar que están en mora.

Agencia	Saldo	Por Vencer	Vencido	Índice de morosidad
Yamaha Babahoyo	193727,41	175271,82	18455,59	10%

*Elaborado 3 La autora
Fuente 3 Yamaha Babahoyo*

Durante el 2018 el almacén Yamaha presentó ventas a crédito por ese periodo de \$743412,43 y presenta información de la cartera de crédito a la fecha del corte del 26 de diciembre del 2018 con los siguientes valores:

Agencia	Saldo	Por Vencer	Vencido
Yamaha Babahoyo	599118,77	389427,20	209691,57

*Elaborado 4 La autora
Fuente 4 Yamaha Babahoyo*

Agencia	Saldo	Por Vencer	Vencido	Índice de morosidad
Yamaha Babahoyo	599118,77	389427,20	209691,57	35%

*Elaborado 5 Yamaha Babahoyo
Fuente 5 Yamaha Babahoyo*

El índice de morosidad que presenta la cartera de crédito a la fecha del corte es:

A pesar que presenta un índice de morosidad del 10% en el 2017 y un 35% en el 2018 no quiere decir que esta es la morosidad definitiva porque cuenta con saldos por vencer que se esperan recaudar, pero también surge el riesgo que estos clientes se atrasen y por la cual los saldos vencidos y la morosidad aumenten.

Entre el periodo 2017 y 2018 se puede observar que el índice de morosidad ha incrementado un 25%, es decir que los clientes se atrasan en el pago de las cuotas por cual se dificulta la recaudación a tiempo de las cuentas por cobrar y afecta en la liquidez.

El saldo por vencer que tiene la cartera de crédito no precisamente se tiene la seguridad que dichos saldos se han cancelados en el tiempo correspondiente, por lo tanto, existe esa probabilidad de que también se convierta en pagos vencidos y el índice de morosidad ascienda o disminuya dependiendo de los pagos.

Para llevar a cabo el análisis de la cartera de crédito se consideró aplicar las razones financieras, según (Córdoba, 2012) define a los ratios financieros como: “el método de análisis mediante el cálculo de razones o indicadores es el procedimiento de evaluación financiera más extendido, se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permita inferir alguna característica especial de dicha relación” (pág. 99).

Los indicadores financieros proporcionan un resultado para el análisis y medición de la situación financiera de la empresa, en el caso de la agencia Yamaha Babahoyo debido a su actividad económica de ventas a créditos se ha considerado realizar los siguientes indicadores financieros como son los de rotación de cuentas por cobrar y día de rotación de la cartera ideales para analizar la eficiencia de la recuperación de la cartera.

Razón de rotación de cuentas por cobrar

Según (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000) “El número de veces que las cuentas por cobrar cambian totalmente en un año, medido como el total de las ventas anuales a crédito

dividido entre el saldo actual de cuentas por cobrar” (pág. 90). Tomando valores para remplazar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2017} = \frac{\text{ventas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{261545,23}{193727,41} = 1.35$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2018} = \frac{\text{ventas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{743412,43}{599118,77} = 1.24$$

Indica que la cuentas por cobrar en el periodo 2017 rotan 1.35 veces y el periodo 2018 rotan 1.24 veces, por lo general una rotación de cuentas por cobrar ideal debe tener una rotación mayor a seis veces, sin embargo, ambos periodos se pueden observar que la cartera de crédito presenta dificultades para su recaudación. Tomando en cuenta un periodo las ventas totales que se producen a crédito y las cuentas por cobrar se determinó que:

	2017	2018
Motos vendidas a crédito	113	258
Ventas a crédito anual	\$261.545,23	\$743.412,43
Saldo de cuentas por cobrar	\$193.727,41	\$599.118,77
Recuperación anual	\$67.817,82	\$144.293,66

Fuente 6 Yamaha Babahoyo
Elaborado 6 La autora

En la tabla de datos se puede observar que en el periodo 2017 el total de ventas a créditos fueron de \$261545,23 valor que representa el total de las cuentas por cobrar, que al finalizar el periodo presenta un saldo por cobrar de \$193727,41 es decir que en términos porcentuales equivale un 74% que no se ha convertido en efectivo, el porcentaje restante que representa un 26% es la recuperación de la cartera durante todo el periodo manteniendo una morosidad del 10% debido a las políticas de crédito que tiene el almacén. Durante el 2018 se observa un crecimiento en las ventas a crédito y por lo consiguiente la generación de cuentas

por cobrar siendo estas la recuperación anual de dichos valores tan solo del 19% de total de la cartera, por lo que un 81% se encuentra en valores por cobrar.

Otro de los indicadores financieros que se aplicó es el periodo promedio de cobranzas, según (Briseño, 2006) define: “El periodo promedio de cobranza es un indicador que nos ayuda a determinar la velocidad con que está cobrando a los clientes y observar que tan congruente es este plazo con el estipulado en las políticas” (pág. 43).

$$\text{Días de ventas pendientes 2017} = \frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \frac{365}{1,35} = 270 \text{ días}$$

$$\text{Días de ventas pendientes 2018} = \frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \frac{365}{1,24} = 294 \text{ días}$$

La agencia Yamaha Babahoyo en el periodo 2017 tardó 270 días en promedio en recuperar las cuentas por cobrar de la agencia, y mientras en el periodo 2018 tardó 294 días. Lo ideal en cuestiones de tiempo de cobranza debería ser de 30 a 60 días, pero los resultados que se muestran en las fórmulas aplicadas se consideran que el periodo de cobranzas no es óptimo, lo que significa que las cuentas por cobrar tardan más de un semestre en convertirse en efectivo.

Conclusiones

Mediante el estudio de caso realizado almacén Yamaha de la ciudad de Babahoyo se puede concluir que:

El índice de morosidad del almacén Yamaha para el periodo 2018 muestra un aumento en un veinticinco por ciento en relación al periodo anterior debido al incremento de las cuotas vencidas que los clientes no efectuaron en el tiempo indicado.

La rotación de las cuentas por cobrar de los periodos estudiados mostró como resultado un bajo nivel de rotación de cartera de crédito, provocado por un inadecuado sistema de cobro del almacén.

El almacén no posee información clasificada de los clientes que se encuentra en morosidad con sus cuotas por lo que resulta difícil llevar un control adecuado.

En el periodo 2018 tuvo mayor relevancia en comparación con el periodo 2017 ya que presentó un bajo porcentaje de recuperación de las cuentas por cobrar en relación al aumento considerable de las ventas a créditos del almacén.

Bibliografía

- Ayala, A. (31 de Octubre de 2014). *wordpress*. Obtenido de <https://riesgosfinancieros2014epn.wordpress.com/2014/10/31/consulta-del-modelo-experto-sbs/>
- Brachfield, P. J. (2003). *Cómo Vender a Crédito y Cobrar Sin Contratiempos: Cómo Conceder Créditos a Clientes y Cobrar Puntualmente Evitando Los Impagados*. España: Grupo Planeta (GBS). Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=j-AWw1idC7IC&printsec=frontcover&dq=estrategias+ventas+a+credito&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjbtb_Xru3mAhVCmuAKHSntD5cQ6AEIPzAD#v=onepage&q=estrategias%20ventas%20a%20credito&f=false
- Brachfield, P. J. (2003). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona: Grupo Planeta (GBS). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=zYU-3TMm5kEC&pg=PA35&dq=indice+de+morosidad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj1lZjBg-PmAhUGH80KHa0xCjMQ6AEIRTAE#v=onepage&q=indice%20de%20morosidad&f=false>
- Briseño, R. H. (2006). *Indicadores Financieros*. México: Ediciones Umbral. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=eZtdxkK74iQC&pg=PA40&dq=indicadores+financieros+d e+actividad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi97dTBou7mAhVLc98KHZ5HBekQ6AEIKDAA#v=onepage&q=indicadores%20financieros%20de%20actividad&f=false>
- Córdoba, P. M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+c obranza&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjA3sLs_srmAhWJGs0KHyrLANk4FBDoAQheMAG#v=onepage&q=99&f=false

- Emery, D. R., Finnerty, J. D., & Stowe, J. D. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. Perason Educación. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=isR9DyNXdDwC&dq=rotacion+de+cuentas+por+cobrar&source=gbs_navlinks_s
- Galisteo, I. P. (2017). *UF0685 - Aprovisionamiento, control de costes y gestión del alojamiento rural*. España: Editorial Elearning, S.L. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=73xXDwAAQBAJ&pg=PA154&dq=buena+gestion+de+co bro&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjH19PRve3mAhUBTd8KHUgGcYUQ6AEIQDAD#v=onepage&q=buena%20gestion%20de%20cobro&f=false>
- Morales, C. A., & Morales, C. J. (2014). *Crédito y Cobranza*. Mexico: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=gtXhBAAAQBAJ&dq=que+es+cartera+de+credito+vencid a&source=gbs_navlinks_s
- Moreno, F. J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa, 4a.Ed.* México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=8NXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_s ummary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Pindado, G. J. (2001). *Gestión de tesorería en la empresa. Teoría y aplicaciones prácticas*. Salamanca: Universidad de Salamanca. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=wB1P0yOZhwvC&pg=PA77&dq=periodo+de+vencimient o+de+credito&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjP3p6v-eLmAhUXXc0KHwKLBLYQ6AEIKDAA#v=onepage&q=periodo%20de%20vencimiento%20de%20cr edito&f=false>
- Van, H. J., & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson Educación. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=ziiCVbfGK3UC&pg=PA140&dq=antiguedad+de+las+cuen tas+por+cobrar&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj5jLTaiu7mAhUNmuAKHYI0CPgQ6AEIKDAA#v=onepage&q=antigueda d%20de%20las%20cuentas%20por%20cobrar&f=false>

Anexos

28 diciembre de 2017				
AGENCIAS	SALDO	POR VENCER	VENCIDO	ÍNDICE
YAMAHA MALL DEL RIO	95096,62	93136,58	1960,04	2%
YAMAHA ALBORADA	1348,85	428,81	920,04	68%
YAMAHA MACHALA	44949,13	43591,2	1357,93	3%
YAMAHA IBARRA	11737,89	11737,89	0	0%
YAMAHA SANTO DOMINGO	95566,97	94030,36	1536,61	2%
YAMAHA RIOBAMBA	74492,89	72323,89	2169	3%
YAMAHA BABAHOYO	193727,41	175271,82	18455,59	10%
YAMAHA GUAYAQUIL	202637,39	196212,88	6424,51	3%
YAMAHA QUEVEDO	541235,78	524375,64	16860,14	3%
YAMAHA MANTA	358277,02	353329,92	4947,1	1%
YAMAHA GRANADOS QUITO	155937,03	151188,49	4748,54	3%
YAMAHA AMANCAY	124416,44	102392,98	22023,46	18%

26 de diciembre de 2018				
AGENCIAS	SALDO	POR VENCER	VENCIDO	ÍNDICE
YAMAHA MALL DEL RIO	61710,93	50238,99	11471,94	18,590%
YAMAHA ALBORADA	459459,94	437353,66	22106,28	4,811%
YAMAHA MACHALA	169601,88	154986,02	14615,86	8,618%
YAMAHA IBARRA	73987,72	61763,63	12224,09	16,522%
YAMAHA SANTO DOMINGO	299099,28	279591,51	19507,77	6,522%
YAMAHA RIOBAMBA	123858,93	109702,26	14156,67	11,430%
YAMAHA BABAHOYO	599118,77	389427,2	209691,57	35,000%
YAMAHA GUAYAQUIL	5246658,65	5207645,8	39012,85	0,744%
YAMAHA QUEVEDO	541235,78	500265,63	40970,15	7,570%
YAMAHA MANTA	537010,88	305192,6	231818,28	43,168%
YAMAHA GRANADOS QUITO	224682,75	185532,86	39149,89	17,425%
YAMAHA AMANCAY	121026,57	109003,11	12023,46	9,935%