



# POSGRADOS

## Maestría en CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

---

RPC-SO-30-NO.503-2019

Opción de Titulación:  
Informes de investigación

Tema:  
Estrategias para control de cartera en  
sector de importadoras de maquinarias  
agrícola en Guayaquil post Covid-19

Autor(es)  
María Juliana Bedoya Osorio

Director:  
Juan Emilio Balás León

GUAYAQUIL – Ecuador  
2023



**Autor(es):**



***Maria Juliana Bedoya Osorio***

Economista

Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil.

Mbedoyao1@est.ups.edu.ec

**Dirigido por:**



***Juan Emilio Balás León***

Contador Público Autorizado

Magister en Administración de Empresas

jbalas@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

2023 © Universidad Politécnica Salesiana.

GUAYAQUIL– ECUADOR – SUDAMÉRICA

**MARIA JULIANA BEDOYA OSORIO**

Estrategias para control de cartera en sector de importadoras de maquinarias agrícola en Guayaquil post Covid-19

## DEDICATORIA

A mis amados padres que han sido guía y apoyo incondicional. En especial a mi mami que su ayuda constante fue fundamental en todo este proceso.

A mi esposo que fue mi mayor motivador siendo mi compañía y soporte en todo momento.

A mi hija que es mi más grande inspiración, pues es por ti que busco ser mejor persona y profesional al servicio de los demás.

A mi hermano que contribuyo para que pudiera alcanzar mi meta, y que desde su nacimiento me ha motivado a superarme y ser el mejor ejemplo.

# Tabla de Contenido

Resumen .....	7
Abstract .....	8
1. Introducción .....	9
2. Determinación del Problema.....	11
3. Marco teórico referencial.....	12
3.1 Revisión de la literatura .....	13
3.2 Importancia de la cartera de crédito .....	15
3.2.1 Definiciones de crédito.....	18
3.2.2 Tipos de crédito y riesgo crediticio.....	19
3.3 Sector de importadoras de Maquinarias agrícolas.....	22
3.4 Importancia del sector en la productividad nacional .....	24
3.4.1 Covid -19.....	26
4. Materiales y métodos.....	27
4.1. Enfoque diseño y alcance de la investigación .....	27
4.2. Población y muestra .....	27
4.3 Operacionalización de las variables.....	28
5. Resultados .....	29
5.1. Pasos para otorgar crédito.....	29
5.2. Estudio de cobrabilidad año 2021 y año 2022.....	31
5.3. Panel de expertos .....	35
6. Propuesta.....	37
7. Conclusiones.....	39
8. Bibliografía.....	40

## Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Formato de solicitud de crédito de la Empresa 1.....	30
Ilustración 2 Análisis de cobrabilidad Empresa 1 año 2021 .....	31
Ilustración 3 Análisis de cobrabilidad Empresa 1 año 2022 .....	31
Ilustración 4 Análisis de cobrabilidad Empresa 2 año 2021 .....	32
Ilustración 5 Análisis de cobrabilidad Empresa 2 año 2022 .....	32
Ilustración 6 Análisis de cobrabilidad Empresa 3 año 2021 .....	33
Ilustración 7 Análisis de cobrabilidad Empresa 3 año 2022 .....	33
Ilustración 8 Análisis de cobrabilidad Empresa 4 año 2021 .....	34
Ilustración 9 Análisis de cobrabilidad Empresa 4 año 2022 .....	34

# Estrategias de control de cartera para el sector de importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil POST Covid-19

Autor(es):

María Juliana Bedoya Osorio

## Resumen

---

El artículo tiene como objeto establecer estrategias para el control de cartera de las importadoras de maquinarias agrícolas, en el periodo post Covid -19, donde se resalta la importancia de implementar políticas de crédito y procedimientos para el otorgamiento de crédito y cobranza, debido a su gran incidencia en la solvencia y rentabilidad de las empresas en el mediano y largo plazo. La metodología implementada es de enfoque mixto. El diseño es documental y de campo. El alcance es analizar la gestión en el control de cartera a través de la revisión de documentación histórica y mediante observación del proceso de crédito y cobranza que se maneja actualmente. El porcentaje de ventas en cartera vencida para el año 2021 fue de 40% y para el año 2022 disminuyó a un porcentaje aproximado del 10% de las ventas totales registradas, porcentaje que según las entrevistas a expertos es el esperado en el mercado. Como propuesta se recomienda a las importadoras de maquinaria agrícola implementar procesos para otorgar crédito que sea verificables, que manejen información histórica de los solicitantes y crear un departamento de crédito ordenado que le dé seguimiento exhaustivo a todas las facturas que están en riesgo de caer en una cuenta vencida.

## Abstract

---

The purpose of the article is to establish strategies for credit portfolio control of importers of agricultural machinery, post-Covid -19 period, where the importance of implementing credit policies and procedures for granting credit and collection is highlighted, due to its great impact on the solvency and profitability of companies in the medium and long term. The methodology implemented is a mixed approach. The design is documentary and field. The scope is to analyze the credit portfolio control management through the review of historical documentation and by observing the credit and collection process that is currently handled. The percentage of past-due portfolio sales for the year 2021 was 40% and for the year 2022 it decreased to an approximate percentage of 10% of the total sales registered, a percentage that according to the interviews with experts is what is expected in the market. As a proposal, it is recommended that importers of agricultural machinery implement processes to grant credit that are verifiable, that manage historical information of the applicants and create an orderly credit department that gives exhaustive follow-up to all invoices that are at risk of falling into a past-due account.



# 1. Introducción

---

El Ecuador desde su fundación enfocó su matriz productiva en la explotación de sus recursos naturales, incluyendo en este la producción agrícola y ganadera y extracción de hidrocarburos. En medio del boom petrolero de los años setenta se generaron cambios en la matriz productiva del país lo que permitió pasar de una producción agrícola netamente a una producción industrial, sin embargo, el sector agrícola no ha dejado de crecer y a través de los años se ha logrado que se genere un valor agregado.

A pesar de la intención de los productores de crear un valor agregado a sus productos en muchas ocasiones los precios no llegan a ser competitivos debido a la ineficiencia de los procesos. Gracias a este nicho nacen varias importadoras de maquinarias agrícolas en el país, que se especializan en encontrar equipos que les ayuden a los productores a crear procesos más eficientes sin mucha mano de obra y por ende abaratando costos.

El mercado de este sector se maneja por las estaciones del año, invierno y verano, dentro de cada estación existen dos temporadas la temporada de siembra y la temporada de cosecha por lo general, los productores adquieren los equipos en temporada de siembra y solicitan crédito a sus distribuidores para cancelar sus deudas en la temporada de cosecha. Esto genera una cadena de crédito que inicia con el productor hacia el distribuidor y este a su vez solicita el crédito a la empresa importadora.

El problema radica en el tipo de cliente en este mercado, ya que se trata de un mercado informal donde los clientes en su mayoría no asumen las obligaciones adquiridas cuando solicitan un crédito, están acostumbrados, en su mayoría, a trabajar bajo diferentes razones sociales o usando chequeras prestadas. En el año 2020 que se vivió la pandemia por Covid-19 el proceso de control de cartera se vio aún más afectado ya que algunos negocios se vieron en la necesidad de cerrar y otros se atrasaron con sus pagos, a raíz de este evento la mecánica de negociación se volvió más complicada de manejar y los distribuidores empezaron a incumplir con sus obligaciones de forma recurrente.

Las empresas creadas con fines de lucro tienen dos objetivos principales relacionados entre sí, generar la venta y realizar la gestión de cobranza, cuando una empresa se enfrenta con problemas de recuperación de cartera puede empezar a presentar

---

problemas de liquidez y solvencia, y con esto una serie de problemas que podrían terminar incluso en el cierre de la empresa, es por esto que es importante que las empresas tengan estrategias claras para el control de la cartera. Los problemas a la hora de recuperar las cuentas por cobrar y la caída en las ventas son las principales razones por las que el sector productivo sufre al momento de pagar sus créditos, adicionalmente la contracción de las ventas es una consecuencia de la crisis ahondada por la pandemia de Covid-19, que la sienten especialmente las microempresas.

Guayaquil, como un importante centro comercial y portuario en Ecuador, no ha sido inmune a las transformaciones derivadas de la crisis sanitaria. Las importadoras de maquinaria agrícola en esta región se han visto sometidas a una serie de desafíos y oportunidades emergentes, lo que ha hecho imperativo el desarrollo de enfoques innovadores y estratégicos para gestionar sus carteras y salvaguardar su competitividad. Esta tesis de maestría tiene como objetivo investigar y analizar las estrategias de control de cartera más efectivas que las importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil han adoptado para hacer frente a los desafíos planteados por la pandemia y cómo han aprovechado las oportunidades surgidas en el escenario post Covid-19. Se explorarán enfoques como la optimización de inventarios, la gestión de riesgos financieros, el análisis de la demanda y el fortalecimiento de la relación con proveedores y clientes, entre otros aspectos relevantes.

Mediante un enfoque basado en la investigación empírica y el análisis de datos, esta tesis aspira a proporcionar un marco de referencia sólido para que las importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil puedan tomar decisiones informadas y estratégicas en el control de su cartera, fomentando así el crecimiento y la resiliencia en la era post Covid-19.

Asimismo, esta investigación no solo contribuirá al conocimiento académico en el campo de la administración y gestión financiera, sino que también buscará brindar recomendaciones prácticas y concretas que las empresas puedan implementar para mejorar su capacidad de respuesta ante futuras perturbaciones económicas y cambios en el mercado.

## 2. Determinación del Problema

El manejo adecuado de la cartera en cualquier empresa determina la situación financiera de la misma y si esta se encuentra en riesgo o no. Cuando una empresa se encuentra en una situación donde un cliente no paga las facturas al vencimiento de estas, casi siempre se le atribuyen a dicho deudor los motivos de dicho impago y no se considera que quizás el problema es interno. Esto en función de la importancia del cliente y del monto de la factura, puede conllevar a la empresa problemas financieros en mayor o menor medida, afectando directamente a los plazos medios de cobro y por ende pudiendo generar problemas de tesorería.

El eficiente manejo de cartera en las cooperativas depende principalmente de las políticas, estrategias, procedimientos, métodos e inclusive la aplicación de recursos materiales y humanos para un crecimiento óptimo de cartera, que genera un rendimiento esperado por la institución y que permita reducir el riesgo de crédito. (Quevedo L. C., 2018)

Entre las principales barreras identificadas se encuentran la informalidad, la falta de un inmueble físico o una garantía de compromiso, la falta de una empresa solidaria o garante, la baja formalización de la empresa y las bajas calificaciones crediticias. El sector agrícola maneja muchos créditos anualmente lo que pone en riesgo directo a las importadoras de maquinarias agrícolas ya que tienen el riesgo de que los distribuidores o clientes directos incumplan con sus obligaciones y argumenten que situaciones como el paro nacional ocurrido durante la pandemia por Covid-19 no les permitió tener la capacidad de pago requerida.

Este problema se desprende de los siguientes aspectos clave:

1. **Impacto de la pandemia:** La pandemia de Covid-19 ha tenido un profundo impacto en el sector de importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil, afectando las operaciones comerciales, los flujos de caja y las relaciones con proveedores y clientes. Es necesario entender cómo han sido afectadas las carteras financieras de estas empresas y cómo han respondido a la volatilidad económica. Si bien es cierto el impacto de la pandemia en el mercado de importadoras de maquinaria agrícola ha sido significativo y complejo, este

también presenta oportunidades para los empresarios que se adapten y se mantengan flexibles. (Organización de las Naciones Unidas, 2020)

2. **Reajuste de la demanda y la oferta:** La crisis sanitaria ha llevado a cambios significativos en la demanda de maquinaria agrícola, así como en la disponibilidad y los costos de los productos importados. Las estrategias de control de cartera deben adaptarse a estas fluctuaciones en la oferta y la demanda para evitar inventarios obsoletos o agotados.

El desarrollo económico local está vinculado al desempeño del gobierno y la calidad de las instituciones. Por tanto, para fomentar el crédito, es posible hallar parte de la respuesta en la evaluación de los clientes (Kato-Vidal & Hernández-Mendoza, 2022).

3. **Riesgos financieros y de liquidez:** La incertidumbre generada por la pandemia ha aumentado los riesgos financieros para las importadoras de maquinaria agrícola. Estos riesgos pueden afectar la capacidad de pago a proveedores y acreedores, así como la liquidez general de la empresa. Se requiere una evaluación de las mejores prácticas para gestionar estos riesgos y asegurar la estabilidad financiera.
4. **Relación con proveedores y clientes:** La pandemia ha destacado la importancia de las relaciones comerciales sólidas con proveedores y clientes. Las estrategias de control de cartera deben considerar cómo fortalecer estas relaciones y colaboraciones para asegurar el suministro constante de maquinaria agrícola de alta calidad y la fidelización de los clientes en el largo plazo.

En resumen, el problema central de esta tesis radica en identificar y analizar las estrategias de control de cartera más efectivas que las importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil pueden implementar para adaptarse a la realidad post Covid-19, abordar los desafíos presentes y aprovechar las oportunidades emergentes para el crecimiento y la sostenibilidad en el sector.

### 3. Marco teórico referencial

---

### 3.1 Revisión de la literatura

Ortiz, R.; (2021) en su trabajo de titulación: “Incidencia del control interno en la gestión de cartera de una empresa industrial de la ciudad de Cuenca basado en el informe COSO 2013”, tuvo como objetivo determinar los factores de control interno que inciden en la gestión de cartera de una empresa industrial. La metodología utilizada fue mixta y se aplicó el cuestionario COSO al personal del departamento de cartera. Obtuvo como resultados que existen falencias en los procesos de normas, políticas y manuales desactualizados, a partir de esto se propusieron estrategias para el departamento encargado para mejorar la gestión realizada. El análisis realizado en la gestión de cartera de una empresa industrial y las observaciones que se realizaron respecto a los resultados del estudio, sirven como referencia para esta investigación ya que el tema principal de estudio es la gestión de la cartera.

Chiquito, J.; Peñafiel, J.; (2022) en su trabajo de titulación: “Incidencia del control interno en la recuperación de la cartera vencida de las Cooperativa de ahorro y crédito”, tuvo como objetivo general analizar como el control interno incide en la recuperación de la cartera vencida en una cooperativa de ahorro. Se utilizó como metodología el cuestionario COSO, entrevistas y cuestionarios. Obteniendo como resultado la corroboración de la importancia de las estrategias de los procesos relacionados a la desactualización de políticas y evaluación de riesgos por parte del personal. El trabajo de titulación maneja información relevante sobre el control de cartera y aplica diferentes herramientas de estudio para determinar la situación exacta de la empresa de estudio, lo cual sirve como referencia para esta investigación.

Ordoñez, R.; Mera, J.; (2017) en su artículo titulado: “Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A.”, tuvo como objetivo examinar la morosidad de la cartera, de la empresa ubicada en Ecuador, para con esto medir la liquidez y rentabilidad de la empresa. La metodología utilizada fue investigación de campo y documental, también se realizaron entrevistas. Se determinó que la gerencia debería implementar procesos internos para la gestión de cobranzas, para de esta manera hacer un seguimiento constante. Desde el punto de vista teórico y analítico este trabajo proporciona información para obtener indicadores

de la gestión en el control de cartera en una empresa, lo cual es pertinente para esta investigación.

Moreira, D.; Navas, W.; (2022) en su documento: “Incidencia de la cartera vencida en la liquidez de la compañía “Dipor S.A.” Agencia Portoviejo.” tuvo como objetivo determinar la cartera existente, y realizar un control de los cobros diarios realizados por los camiones de la empresa. Se aplicó un estudio cuantitativo como método principal descriptivo y de carácter no experimental. Sus conclusiones se basaron en reconocer los esfuerzos que la empresa realiza actualmente para impulsar la recuperación de su cartera. El trabajo se vincula con esta investigación por el estudio a profundidad que se realiza en los procesos internos de recuperación de cuentas por cobrar.

Cabezas, L.; (2018) en su artículo: “Administración de los créditos comerciales y su contribución en la liquidez de las empresas comerciales en el mercado de Lima. Periodo 2017.” Estableció como objetivo determinar cómo la administración de los créditos comerciales se relaciona directamente con la liquidez. Se estableció que dadas las condiciones metodológicas el estudio podría ser considerado como una investigación aplicada. Dentro de las conclusiones se hace referencia a los gastos que se incurren en los procesos de gestión de cartera, sin embargo, esto influye significativamente en la rentabilidad de la empresa de forma positiva. En las conclusiones del artículo se destacan el seguimiento y el control de la cartera y la revisión de los periodos de crédito otorgados como procesos de administración de créditos y la efectividad de los mismos tienen una relación directa con la liquidez de las empresas. Este artículo está vinculado con el presente tema de investigación ya que analiza el factor de la liquidez con respecto a la recuperación de la cartera y ofrece recomendaciones aplicables a diferentes empresas sin necesidad que se encuentren dentro del mismo sector productivo.

Herrera, L; Díaz Realpe, X.; (2018) en su trabajo: “Propuesta de mejora en el proceso de recaudo de cartera a una Universidad” tuvo como objetivo general formular un plan de mejora para la ejecución efectiva del proceso de cartera y gestión de cobro de los deudores en una Universidad. Utilizo una metodología de pensamiento de la teoría de las restricciones. Dentro de las conclusiones se observó que la universidad objeto de

estudio ha venido desarrollando procesos y resoluciones encaminadas a la gestión de cobranza, no obstante, se identificaron que aun no se encuentran implementados en su totalidad lo que limita la gestión o la hacen menos efectiva. Los hallazgos del estudio resultan enriquecedores para esta investigación ya que propone puntos en los que se encontraron falencias los cuales se pueden analizar en la compañía de estudio y contrastar los resultados obtenidos.

Imacela, R.; Curimilma, O.; Lopez, K.; (2019) en su artículo Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. La investigación hace referencia a la insolvencia de las empresas en Latinoamérica. La metodología empleada fue de tipo documental. Dentro de los resultados de la investigación se encuentra que es necesario que las empresas y los dirigentes busquen la necesidad de innovar desde aspectos técnicos y con la formación adecuada dentro del entorno empresarial. El artículo expone amplio conocimiento sobre los indicadores de rentabilidad que sirven como referencia para la presente investigación que busca establecer estrategias en la gestión de la cartera con el objetivo de evitar que la rentabilidad de la empresa se vea afectada en el mediano o largo plazo.

Martinez, F.; Collazos, M.; Castro, D.; (2022) en su artículo Estrategias de cobranza como instrumento para reducir la morosidad en la empresa Martyni Campestre, Garzón, Colombia. El artículo tuvo como objetivo general proponer estrategias de cobranza que permitan reducir la morosidad en la empresa de estudio. Se utilizó el diseño de investigación no experimental, puesto que no realizó ninguna manipulación de las variables estudiadas. Uno de los resultados de la investigación es que la falta de capacitación de los empleados para realizar las labores de cobranza es el motivo principal por el cual la empresa se enfrenta a niveles elevados de morosidad de sus clientes. El análisis que presenta el artículo se vincula con la investigación mostrando pautas para lograr el objetivo de establecer estrategias para la gestión de la cartera.

### 3.2 Importancia de la cartera de crédito

Para mitigar estos riesgos implícitos en el majeo de la cartera de crédito, los importadores pueden estar atentos a los acontecimientos relacionados con la pandemia

y su impacto en la maquinaria agrícola. Esto incluye el seguimiento de la propagación de COVID-19, la implementación de nuevas regulaciones y la situación económica general. (Hu, Guo, & Wang, 2023)

A continuación, se destacan algunos puntos clave sobre la importancia de la cartera de crédito en esta investigación:

**Pilar financiero del negocio:** La cartera de crédito representa uno de los pilares financieros más críticos para las importadoras de maquinaria agrícola. La disponibilidad de crédito adecuado y bien gestionado es esencial para financiar las operaciones comerciales, la adquisición de inventario y el crecimiento empresarial en general.

El emprendimiento ha representado uno de los grandes retos para el desarrollo económico de un país. Si bien las actividades emprendedoras pueden ser muy adecuadas para algunas personas con habilidades innatas, el reto empresarial se ha fomentado desde la educación superior en los planes de estudio de todos los niveles de enseñanza hacia el desarrollo de pequeñas y grandes empresas que necesitan ser evaluadas mediante pronósticos financieros para medir su solvencia y obtener crédito (Alejandro, Rodríguez, Cárdenas, & Gómez, 2022).

**Impacto en la liquidez y solvencia:** La calidad y el rendimiento de la cartera de crédito influyen directamente en la liquidez y solvencia de las empresas. Un adecuado control de cartera permitirá a las importadoras mantener un flujo de caja estable y garantizar su capacidad de hacer frente a las obligaciones financieras a corto y largo plazo.

**Gestión de riesgos financieros:** La cartera de crédito está expuesta a riesgos financieros, especialmente en contextos económicos volátiles como el generado por la pandemia de Covid-19. Identificar, medir y gestionar estos riesgos de manera efectiva es crucial para evitar pérdidas significativas y mantener la estabilidad financiera.

**Relación con proveedores y clientes:** La cartera de crédito también influye en las relaciones comerciales con proveedores y clientes. Un control adecuado permitirá a las importadoras mantener relaciones sólidas y confiables con sus proveedores, lo que facilitará el acceso a maquinaria agrícola de calidad y a precios competitivos. Del mismo modo, una buena gestión de la cartera puede fomentar la lealtad de los clientes, lo que se traduce en ventas recurrentes y referencias comerciales positivas.

La pandemia ha introducido cambios significativos en el comportamiento del mercado y las condiciones económicas. Una cartera de crédito bien administrada permitirá a las



importadoras adaptarse a esta nueva realidad, identificando oportunidades emergentes y mitigando los riesgos asociados con la volatilidad y la incertidumbre. La cartera de crédito es un indicador clave para evaluar la eficacia de las estrategias de control de cartera implementadas por las importadoras. Analizar su desempeño ayudará a identificar qué enfoques son más efectivos y qué ajustes pueden ser necesarios para mejorar la gestión financiera en el futuro.

Varias investigaciones han demostrado que las empresas generalmente del sector minorista no cuentan con un sistema de control interno eficiente que les permita gestionar la cartera de créditos obteniendo resultados favorables. Debido al desconocimiento del área en gestión, provocando en muchas ocasiones pérdidas en ventas, iliquidez, y en el peor de los casos el cierre de la actividad comercial. (García, 2019.)

Uno de los factores importantes en las instituciones financieras y en las compañías en general es la calidad de la cartera de créditos ya que su mayor riesgo se basa en el tipo de cartera que maneje, sin duda es el mayor activo y el más difícil de medir. Los préstamos deben tener el respaldo respectivo; y a pesar de la complicación inherente que esto significa, existen muchas instituciones que han logrado mantener carteras de crédito de alta calidad para minimizar el riesgo. (Quevedo L. , 2018)

El arte de manejar cuentas por cobrar implica tener un buen manejo en el equipo operativo, ya que es un proceso en el cual debe existir el seguimiento necesario que nace desde el estudio del perfil del futuro cliente hasta las diferentes etapas de pago; tomando también en cuenta que existen medidas que deben ser analizadas para disminuir el riesgo o la improbabilidad de cobro.

Esta situación se ha convertido en un problema social, ya que el desconocimiento financiero de las personas ha sido aprovechado como una oportunidad para endeudarse, sin importar si verdaderamente podrá pagar sus deudas. El hecho de disponer de un patrimonio que solvente la deuda, es un requisito básico, con el que se cuidan los bancos de cobrar el efectivo; sin embargo, con el transcurso del tiempo las personas pierden sus empleos, tienen calamidades en su salud o poseen algún problema que merma su capacidad de pago, lo cual no es detectado por la entidad financiera; por tanto, las personas continúan endeudándose, hasta llegar a un momento en que entran en cartera vencida y deben pagar mayores intereses. (Borja, 2018)

Los problemas en el cobro de las cuentas por pagar se generan por varias razones pero existen dos predominantes una de ellas son las calamidades que se pueden presentar en cualquier momento y a cualquiera, y la segunda razón principal es la falta de compromiso por parte de los deudores.

El reto que afrontan las empresas con respecto a los créditos es reducir el riesgo inherente de otorgarlos y trabajar en aumentar la eficiencia de la recuperación de cartera. (Orlova, 2020)

Sin embargo, es importante mencionar que existen dos aspectos claves que se deben tomar en consideración, el primero es que la entidad debe establecer políticas de crédito adecuadas y claras que aseguren que los clientes que acceden al crédito cumplen con el perfil establecido y por lo tanto van a cubrir sus obligaciones dentro de los términos pactados. Y el segundo aspecto clave es el análisis de parte de la empresa que no solo debería darse previo al otorgamiento de crédito sino realizar un seguimiento continuo del cliente ya que el mercado es muy dinámico. (Farhan, 2020)

### 3.2.1 Definiciones de crédito

Esta práctica nace de la necesidad de adquirir bienes o servicios y no contar con el flujo disponible en el momento de la compra. El proceso normal de un crédito involucra una petición por parte del deudor o adquirente hacia el acreedor con la solicitud de un tiempo para pagar la deuda y el acreedor en base a su proceso interno otorga el plazo para el pago de la deuda.

A continuación, se presentan algunas definiciones relevantes relacionadas:

1. **Crédito:** El crédito se refiere a la confianza que una entidad, generalmente un prestamista, otorga a otra parte, conocida como prestatario, permitiéndole obtener recursos financieros o bienes en el presente con la obligación de devolverlos en el futuro, junto con un interés o costo adicional acordado previamente. En el contexto de importadoras de maquinaria agrícola, el crédito se puede emplear para financiar la adquisición de inventario, activos o el capital de trabajo necesario para operar el negocio.
2. **Cartera de Crédito:** La cartera de crédito representa el conjunto de préstamos y créditos que una entidad financiera o empresa ha concedido a sus clientes o deudores. En el contexto de importadoras de maquinaria agrícola, la cartera de

crédito se refiere a los montos pendientes de pago por parte de los clientes que han adquirido maquinaria agrícola a través de créditos o financiamientos otorgados por la empresa.

3. **Calidad de la Cartera de Crédito:** La calidad de la cartera de crédito se refiere a la salud financiera y riesgos asociados con los préstamos otorgados. Una cartera de crédito de alta calidad indica que los clientes están cumpliendo con sus obligaciones de pago en tiempo y forma, lo que reduce el riesgo de incumplimiento. Por otro lado, una cartera de crédito de baja calidad indica una mayor proporción de clientes en mora o incumplimiento, lo que puede afectar negativamente la rentabilidad y estabilidad financiera de la empresa.
4. **Gestión de la Cartera de Crédito:** La gestión de la cartera de crédito se refiere a las estrategias y prácticas empleadas por una empresa para administrar y controlar los riesgos asociados con los créditos otorgados. Esto incluye el monitoreo de pagos, la evaluación de la capacidad crediticia de los clientes, la identificación temprana de problemas potenciales, y la implementación de medidas para mitigar el riesgo de incumplimiento.
5. **Riesgo Crediticio:** El riesgo crediticio es la posibilidad de que un prestatario no cumpla con sus obligaciones de pago según lo acordado en el contrato de crédito. En el contexto de importadoras de maquinaria agrícola, el riesgo crediticio se refiere a la probabilidad de que los clientes no paguen sus deudas a tiempo o en su totalidad, lo que puede tener un impacto negativo en la cartera de crédito y la rentabilidad de la empresa.

### 3.2.2 Tipos de crédito y riesgo crediticio

Realizar una clasificación del tipo de crédito una vez se ha otorgado supone un beneficio significativo a la empresa ya que, brinda información adicional sobre cómo llevar el control de forma óptima. Según (Díaz & Guerra, 2017) existen cuatro tipos de crédito de mayor importancia como lo son:

- Los créditos vigentes que están actualmente generando ingresos adicionales a la empresa donde se carga una tasa de interés.

- Los créditos reestructurados donde el deudor ha caído en mora y se realiza una nueva negociación donde se establecen nuevas condiciones de pago.
- Los créditos vencidos que son aquellos que presentan más de dos pagos atrasados, pero aún no se han tomado medidas legales.
- Los créditos en litigio donde se han tomado medidas legales debido a que los deudores presentan retrasos significativos en sus pagos.

Una forma de anticiparse a problemas futuros en créditos es realizando una provisión para cartera de créditos donde se asigna un monto para hacer frente a posibles pérdidas. En base a la investigación previa también se puede establecer una clasificación de créditos en base al tipo y al tiempo como se detalla a continuación:

1. **Crédito Comercial:** Es el tipo de crédito que se otorga entre empresas para facilitar la compra de bienes y servicios a crédito. En el contexto de importadoras de maquinaria agrícola, estas empresas pueden ofrecer crédito comercial a sus clientes, permitiéndoles adquirir maquinaria y equipos agrícolas con plazos de pago acordados.
2. **Crédito al Consumo:** Este tipo de crédito se otorga a personas o consumidores finales para financiar la compra de bienes y servicios. En el sector de importadoras de maquinaria agrícola, los clientes finales pueden acceder a créditos al consumo para adquirir maquinaria agrícola y equipos.
3. **Crédito a Largo Plazo:** Se refiere a préstamos o financiamientos que tienen un período de pago extendido, generalmente superior a un año. Las importadoras pueden ofrecer créditos a largo plazo para facilitar la adquisición de maquinaria agrícola costosa.
4. **Crédito a Corto Plazo:** Es un tipo de crédito con un período de pago más breve, generalmente menos de un año. Las importadoras pueden ofrecer créditos a corto plazo para financiar el capital de trabajo o para clientes que buscan opciones de financiamiento más rápidas.

El riesgo de crédito supone una variación en los resultados financieros de un activo financiero o una cartera de inversión tras la quiebra o impago de una empresa. Por tanto, es una forma de medir la probabilidad que tiene un deudor (derecho de pago)

frente a un acreedor (derecho de cobro) de cumplir con sus obligaciones de pago, ya sea durante la vida del activo financiero o a vencimiento. (Ucha, 2022)

Identificar los riesgos de un crédito puede ser beneficioso para determinar si es conveniente otorgarlo en primer lugar. El riesgo primordial es que la deuda nunca sea pagada o sea pagada fuera del plazo acordado, es decir, un crédito impago. El riesgo de exposición corresponde a la incertidumbre de los pagos futuros del deudor, y este puede estar asociado con las fluctuaciones del mercado. Estos dos tipos de riesgo dependen del deudor sin embargo existe un riesgo de concentración que depende de la decisión del acreedor de otorgar montos excesivos de créditos a pocos deudores y así aumentar el riesgo de pérdida si los deudores no llegaran a pagar la deuda.

En base a lo expuesto anteriormente se propone una clasificación de riesgo que permite el mejor entendimiento de este;

1. **Riesgo de Morosidad:** Es el riesgo de que los prestatarios no cumplan con sus obligaciones de pago en las fechas acordadas. Esto puede llevar a retrasos o impagos, afectando negativamente la liquidez de la importadora y su capacidad para cumplir con sus propias obligaciones financieras.
2. **Riesgo de Crédito Concentrado:** Se refiere al riesgo de tener una gran parte de la cartera de crédito expuesta a un pequeño número de clientes o sectores específicos. Si un cliente o sector enfrenta dificultades financieras, esto podría tener un impacto significativo en la importadora.
3. **Riesgo de Tasa de Interés:** Es el riesgo de que los cambios en las tasas de interés afecten la capacidad de los prestatarios para hacer frente a sus pagos, especialmente en créditos con tasas variables.
4. **Riesgo de Mercado:** Se refiere al riesgo de que las condiciones del mercado cambien, afectando la capacidad de los clientes para vender sus productos y generar ingresos para pagar sus deudas.
5. **Riesgo de Insolvencia:** Es el riesgo de que un prestatario sea incapaz de cumplir con sus obligaciones de pago debido a la quiebra o liquidación de sus activos.
6. **Riesgo de Tipo de Cambio:** Si la importadora opera con clientes extranjeros o en moneda extranjera, existe el riesgo de que las fluctuaciones en los tipos de cambio afecten el valor de las deudas y los pagos recibidos.

### 3.3 Sector de importadoras de Maquinarias agrícolas

El sector de importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil es un componente clave de la industria agropecuaria ecuatoriana, desempeñando un papel crucial en el suministro y acceso a equipos modernos y tecnológicamente avanzados para el sector agrícola. Estas empresas se dedican a importar y comercializar maquinaria y equipos agrícolas, incluyendo tractores, cosechadoras, implementos y demás equipos especializados, destinados a mejorar la eficiencia y productividad en la producción agrícola del país.

Sin embargo, la pandemia de Covid-19 ha generado una serie de desafíos para las importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil, lo que ha destacado la necesidad de replantear sus estrategias de control de cartera para garantizar su sostenibilidad y competitividad en el entorno post Covid-19.

Los desafíos que este sector ha enfrentado incluyen interrupciones en la cadena de suministro incluso a nivel global, lo que ha afectado la disponibilidad y los tiempos de entrega de la maquinaria agrícola importada, cambios en la demanda y preferencias del mercado, la crisis sanitaria ha llevado a cambios en las necesidades y preferencias de los agricultores, lo que puede influir en la demanda de maquinaria agrícola específica y en la rapidez con que se realicen las ventas. La incertidumbre económica generada por la pandemia ha afectado el flujo de caja y la capacidad de pago de los clientes, lo que puede incrementar el riesgo crediticio para las importadoras. En un entorno económico desafiante, las importadoras deben encontrar formas de diferenciarse y destacar entre la competencia para mantener y atraer clientes. Las medidas gubernamentales tomadas durante la pandemia han tenido un impacto en la importación y comercialización de maquinaria agrícola.

Existen muchos tipos de maquinarias agrícolas, sin embargo, este estudio se concentra en el sector de importadoras de maquinarias agrícolas excluyendo a los tractores y equipos pesados. Las maquinarias agrícolas son herramientas especializadas en ayudar a los agricultores en su proceso de los diversos cultivos que se dan en el país. Estos equipos permiten alcanzar una mayor productividad en el campo disminuyendo los costos de los pequeños y medianos agricultores a nivel nacional, y proporcionando diferentes opciones para el correcto mantenimiento de áreas verdes y jardines. Estos

equipos se pueden dividir en 4 subgrupos de acuerdo con su función en el cultivo, (Maquipres, 2019) Estas son equipos agroforestales, equipos de riego, equipos de fumigación y herramientas de mano.

Los equipos agroforestales son utilizados en la tala y poda de árboles y arbustos, en esta categoría se encuentran las motoguadañas, motosierras podadoras de altura cortasetos y cortadoras de césped, en su mayoría son impulsadas por motores dos tiempos, sin embargo, de acuerdo a la marca y al modelo del equipo es posible encontrarlos con motores cuatro tiempos. En términos de eficiencia ambos motores son iguales a pesar de esto es posible determinar que el motor cuatro tiempos ofrece un ahorro en el consumo de combustible.

Existe también la subcategoría de equipos de riego, en esta categoría se encuentran las bombas de agua y los suministros necesarios para la instalación de un sistema completo de riego de acuerdo con el cultivo para el cual se necesita. Las bombas de agua vienen con diferentes motores dependiendo de la capacidad requerida generalmente el motor más pequeño es de 1hp y el más grande dentro del sector de análisis es de 16hp. La diferenciación primordial en las bombas de agua también está dada por el mecanismo interno siendo este de caudal o de presión, las bombas de caudal son utilizadas en su mayoría para extraer agua de lagos o albarradas o para movimiento de agua lineal donde no existen cambios de altura, por el contrario, las bombas a presión se utilizan para traslados de agua que implican un trayecto físico más retador.

Los equipos de fumigación son las atomizadoras, las pulverizadoras, las bombas de fumigación manual y bombas estacionarias. Esta categoría de equipos se volvió muy solicitada durante la pandemia ya que por sus características principales se podían utilizar para desinfectar diferentes áreas. Estos equipos al igual que los equipos agroforestales pueden ser configurados con motores dos tiempos o cuatro tiempos dependiendo del requerimiento del cliente. Las bombas estacionarias están revolucionando el mercado ya que gracias a sus características se pueden implementar mecanismos similares a los sistemas de riego pero con la finalidad de fumigar los cultivos de una forma más eficiente en términos de mano de obra.

Finalmente, se encuentran las herramientas de mano y jardinería, tijeras de poda de diferentes tamaños de acuerdo al requerimiento del cliente, limas para las cuchillas de los equipos, machetes y navajas.

### 3.4 Importancia del sector en la productividad nacional

La importancia del sector de importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil en la productividad nacional es significativa y se extiende a varios aspectos fundamentales de la economía y la sociedad. Este sector juega un papel clave en el desarrollo y modernización del sector agropecuario ecuatoriano, lo que a su vez tiene un impacto directo en la producción de alimentos, el crecimiento económico y la creación de empleo. Las importadoras de maquinaria agrícola son responsables de suministrar equipos y tecnologías avanzadas que permiten la modernización y mecanización del sector agrícola en Guayaquil y en el país en general. La adopción de maquinaria agrícola adecuada mejora la eficiencia de la producción, reduce los costos y aumenta la productividad de los agricultores, lo que se traduce en un aumento de la oferta de productos agrícolas.

La introducción de maquinaria agrícola moderna y eficiente permite a los agricultores producir más en menor tiempo y con menor mano de obra, lo que aumenta la producción y la competitividad del sector agropecuario en el país. Esto puede llevar a una mayor exportación de productos agrícolas y una disminución de la dependencia de importaciones, mejorando así la balanza comercial. La adopción de maquinaria agrícola crea empleo tanto en el sector agrícola como en la cadena de suministro de equipos y servicios asociados. Esto no solo beneficia a las comunidades rurales, sino que también impulsa el desarrollo económico y social en estas regiones.

El sector de importadoras de maquinaria agrícola promueve la introducción de tecnología y conocimientos avanzados en el sector agrícola. Esto estimula la innovación y la investigación para adaptar las prácticas agrícolas a los desafíos actuales y futuros, como el cambio climático y la sostenibilidad. La mecanización y modernización del sector agrícola contribuyen al uso más eficiente de los recursos naturales, como el agua y la tierra, lo que puede tener un impacto positivo en la sostenibilidad ambiental y la conservación de los recursos naturales. La producción agrícola y agroindustrial representa una parte significativa del Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador. El aumento de la productividad y la eficiencia en este sector puede impulsar el crecimiento económico del país.



En el contexto post Covid-19, la importancia del sector de importadoras de maquinaria agrícola en Guayaquil se vuelve aún más relevante, ya que su capacidad para adaptarse y recuperarse de los desafíos generados por la pandemia puede tener un impacto significativo en la productividad nacional y la estabilidad económica. Por lo tanto, el estudio de las estrategias de control de cartera para este sector se vuelve crucial para garantizar su resiliencia y contribución continua al desarrollo económico y social del país.

La dinámica del sector de importadoras de maquinaria agrícola tiene relación directa con la estructura del sector agrícola y sus políticas. La economía del país ha crecido en los últimos años y el sector agropecuario se ha mantenido como el tercero en importancia luego de la explotación de petróleo y del comercio, lo que hace que el mercado agrícola genere más plazas de trabajo e incentive a la generación de empresas que suplan las necesidades que nacen con la incursión en nuevos cultivos. (Proexport, 2018)

Las importadoras de maquinarias agrícolas hacen parte del sector de importadoras de bienes de capital donde se considera bienes de capital para la industria, para la agricultura y equipos de transporte. Este sector representa un cuarto del total de importaciones anuales según los datos históricos del Banco Central del Ecuador. ( Banco Central del Ecuador, 2022)

El sector agropecuario en el Ecuador desde su fundación ha sido parte importante de la matriz productiva, dando gran preponderancia a la explotación de sus recursos naturales, incluyendo en este la producción agrícola y ganadera y extracción de hidrocarburos. Debido a que América Latina en su mayoría el sector agropecuario es de gran importancia en su productividad se ha empezado a generar valor agregado en la producción agrícola para ser más competitivos en el mercado internacional y adicional a esto se han buscado nuevas formas de optimización de procesos que permitan abaratar costos y lograr ser más atractivos una vez más en el mercado internacional. (Escobar, 2017)

Este sector agropecuario es de gran importancia para la economía nacional ya que es fuente primordial de empleo y hasta el 2019 representaba el 29% de la población económicamente activa del país. (Chuncho, 2021)

En el año 2015 mediante implementación de políticas gubernamentales se ha generado fácil acceso a los insumos agropecuarios lo que permite que los productores tengan una producción adecuada, y el sector de maquinaria agrícola ha entrado a satisfacer nuevas necesidades que van de la mano de la industrialización y la urgencia de simplificar y efectivizar procesos, resolución que se mantiene hasta la actualidad. (Pino & Aguilar, 2018)

### 3.4.1 Covid -19

En Marzo del 2020, el mundo enfrentó una pandemia que afectó en diferentes aspectos alrededor del mundo como sanitario, educativo y económico. Debido a las medidas de confinamiento las empresas se vieron forzadas a tomar decisiones extremas que dieron como resultado el cierre definitivo o parcial de algunas empresas, la reestructuración interna para satisfacer las nuevas necesidades del mercado y un estudio más profundo del nuevo cliente que nace junto con la pandemia. (Asqui-Valladares, 2021)

Así como la economía mundial, la economía del Ecuador se vio afectada negativamente, generando un decrecimiento del producto interno bruto. (Guachamin, 2021)

Debido a esta paralización total o parcial de las empresas y la disminución de los salarios en todos los sectores productivos, se generó un efecto cadena donde el poder adquisitivo también decreció por lo tanto las ventas disminuyeron y finalmente los distribuidores empezaron a fallar en cumplir con sus obligaciones de crédito adquiridas previamente.

La pandemia de Covid-19, que se originó a finales de 2019, ha tenido un impacto global sin precedentes en la economía, la sociedad y la salud pública. En Ecuador, como en muchos otros países, la pandemia ha tenido un efecto significativo en las operaciones comerciales, la cadena de suministro y la demanda del mercado en diversos sectores, incluido el sector agropecuario. La pandemia ha generado cambios en la demanda de maquinaria agrícola, ya que los agricultores pueden haber tenido que ajustar sus planes de inversión debido a la incertidumbre económica y la variación en la disponibilidad de recursos, también ha afectado la disponibilidad y entrega de maquinaria agrícola importada debido a restricciones de transporte, cierres de fronteras y medidas de contención implementadas tanto en Ecuador como en los países proveedores.

La incertidumbre económica generada por la pandemia ha aumentado los riesgos financieros para las importadoras de maquinaria agrícola, lo que podría afectar su capacidad de otorgar créditos y su estabilidad financiera, sin embargo también ha resaltado la importancia de la resiliencia empresarial y la capacidad de adaptación a circunstancias imprevistas, lo que destaca la necesidad de estrategias de control de cartera efectivas para enfrentar situaciones de crisis.

## 4. Materiales y métodos

### 4.1. Enfoque diseño y alcance de la investigación

Se utilizará un enfoque mixto. El diseño es documental y de campo. El alcance es analizar la gestión en el control de cartera a través de la revisión de documentación histórica y mediante observación del proceso de crédito y cobranza que se maneja actualmente.

Se realizará un levantamiento de información del sector de las importadoras de maquinaria agrícola de Guayaquil, para determinar las más grandes y relevantes para este estudio.

Siguiendo el proceso se planea realizar un trabajo de campo donde se pueda hablar con los directivos de las principales importadoras del sector para conocer como manejan el proceso de crédito actualmente. De esta manera se reconocen cuáles son las áreas involucradas en el proceso de crédito y las estrategias que han utilizado.

La hipótesis nula de esta investigación es Las estrategias de control de cartera ayudan a la situación financiera del sector de importadoras de maquinarias agrícolas, la hipótesis alternativa por otra parte es Las estrategias de control de cartera no ayudan a la situación financiera del sector de importadoras de maquinarias agrícolas.

### 4.2. Población y muestra

El sector de importación de maquinarias agrícolas en la ciudad de Guayaquil está compuesto por 15 empresas; la muestra escogida será no probabilística por conveniencia de 4 empresas con la que se tiene la información para el respectivo análisis; las mismas son:

**Empresa 1:**

Su matriz se encuentra ubicada en Guayaquil.

El horario de atención es de lunes a viernes de 8:00am hasta las 17:00pm los sábados de 9:00am a 13:00pm.

**Empresa 2:**

Matriz ubicada en Guayaquil Cdla. Adace.

El horario de atención es de Lunes a viernes: 8:30 a 17:30 y Sábados: 9:00 - 1:00 pm.

**Empresa 3:**

Es una filial del grupo ALESSA. Su matriz queda en el norte de Guayaquil. Atienden al público de Lunes a Viernes.

**Empresa 4:**

Está ubicado en Guayaquil en la Av. De Las Américas.

### 4.3 Operacionalización de las variables

**Tabla 1:** Operacionalización de las variables

<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems o instrumentos</b>
Calidad de la cartera de crédito	Dependiente	Procesos internos que permiten el seguimiento de los créditos y cobranzas	Tiempos de crédito	Índice de incumplimiento de pagos. Tasa de recuperación de créditos.	Informes financieros	Entrevistas Revisión documental
Cambio en la demanda de Maquinaria agrícola	Independiente	La maquinaria agrícola permite alcanzar una mayor productividad en el campo disminuyendo costos.	Fluctuación en la demanda	Variación en las ventas de maquinaria agrícola. Opiniones de los clientes sobre la demanda.	Datos históricos de ventas. Encuestas a clientes.	Revisión documental

## 5. Resultados

### 5.1. Pasos para otorgar crédito

Para cumplir con el objetivo específico uno relacionado con describir el proceso de otorgamiento de crédito para el sector dedicado a la importación de maquinarias agrícolas, se hizo una investigación de campo en donde se conversó con el personal administrativo clave del área de crédito y cobranza de la muestra seleccionada en donde coinciden en los siguientes criterios para otorgar crédito:

- A. El vendedor de la zona toma fotografías del almacén y entrega los requisitos y formularios para la solicitud de crédito
- B. El cliente que solicita el crédito debe llenar el formulario y adjuntar toda la documentación que se solicita en los requisitos del crédito.
- C. Una vez la documentación llega a oficina se realiza la verificación de que este completa y en caso de que no sea así se comunica al cliente.
- D. Se realiza la consulta del cliente en el Equifax para revisar los créditos que mantiene actualmente, la capacidad de endeudamiento y la calificación que le otorgan en el buró de crédito.
- E. Se confirma la veracidad de las referencias comerciales y personales adjuntas en la solicitud.
- F. Según toda la información recopilada más los comentarios en base a la perspectiva del vendedor se le asigna un monto de crédito que luego puede ser modificado de acuerdo con el monto de compra y el cumplimiento de las condiciones de crédito en los próximos meses.

Con la información recopilada a continuación se propone un formato de solicitud de crédito.

LOGO	SOLICITUD DE CREDITO	
DATOS GENERALES DE LA COMPAÑIA		
RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
NOMBRE COMERCIAL :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
RUC:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
PROVINCIA, CIUDAD, DIRECCION :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
TELEFONOS:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
E-MAIL:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
NOMBRE COMPLETO DEL REPRESENTANTE LEGAL :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
RUC O NUMERO DE CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
AÑO DE CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
DATOS DE LA CUENTA (DATOS DEL PROPIETARIO DE LA CUENTA DE LA CUAL SE EMITEN LOS CHEQUES)		
NOMBRE COMPLETO:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
CEDULA DE IDENTIDAD - RUC:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
DIRECCION :	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
TELEFONOS:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
BANCO EMISOR DE LA CHEQUERA	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
NUMERO DE CUENTA	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
FECHA DE APERTURA DE CUENTA	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
REFERENCIAS COMERCIALES		
INSTITUCION	PLAZO/FORMA DE PAGO	TELEFONO
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
REFERENCIAS BANCARIAS		
INSTITUCION	NUMERO DE CUENTA	FECHA DE APERTURA
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
* Declaro que los datos consignados en el presente formulario son verídicos y autorizo a IMPORTADORA MAQUINARIAS DE PRECISION AGRICOLA MAQUIPRES S.A. a solicitar confirmación de los mismos en culaquier fuente de informacion *		
Declaro(mos) que los datos consignados en el presente formulario son verídicos y autorizo en forma expresa a IMPORTADORA DE MAQUINARIAS DE PRECISION AGRICOLA MAQUIPRES S.A. a solicitar confirmación de los mismos, cuantas veces sean necesarias en cualquier fuente de información, incluidos los Burós de Crédito. De igual forma IMPORTADORA MAQUINARIAS DE PRECISION AGRICOLA MAQUIPRES S.A. o quien sea el futuro cesionario, beneficiario o acreedor del crédito solicitado o del documento o título cambiario que lo respalde queda expresamente autorizado para que pueda referir y/o publicar información crediticia a mi nombre o el de mi Representada en los Buros de Crédito legalmente autorizados por la Súper Intendencia de Bancos y/o a la Central de Riesgos si fuere pertinente.		
<b>Firma</b> <b>Representante legal</b>	<b>Firma</b> <b>PROPIETARIO DE LA CUENTA DE LA CUAL SE EMITEN LOS CHEQUES</b>	

*Ilustración 1 Formato de solicitud de crédito de la Empresa 1*

## 5.2. Estudio de cobrabilidad año 2021 y año 2022

Para cumplir con el objetivo específico dos relacionado con el estudio de cobrabilidad de las principales empresas del sector de importadoras de maquinarias agrícolas, se realiza el análisis de cobrabilidad de la muestra seleccionada de los años 2021 y 2022 (post COVID-19).

Cliente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	Total
BRENDA MISHELL DEFAZ ZAMORA	5.663,05	4.251,81		372,85	10.287,71
JORGE COBA CHILE	2.261,92	940,50	1.219,50		4.421,92
ANGEL PALMA		1.704,69		296,00	2.000,69
JOEL LORENZO CALLE GARATE	1.606,82				1.606,82
KARLA VERONICA TORRES CASTILLO		458,14	610,22		1.068,36
JOSE RICARDO RONQUILLO SALGADO	896,81	158,63			1.055,44
COMERCIAL Y FERRETERO BELLITO	395,44	612,46			1.007,90
MAIRA SULAY GUAMAN SARAGURO			247,34	663,78	911,12
EDISON ANTONIO CALERO MORALES		700,63			700,63
JUAN ABEL RONQUILLO				463,69	463,69

Ilustración 2 Análisis de cobrabilidad Empresa 1 año 2021

La cartera está conformada por diez clientes. El cliente con el monto más alto en crédito es Brenda Mishell Defaz Zamora con \$10287.71 pero solo \$372.85 vencido. El cliente con el monto más bajo en crédito es Juan Abel Ronquillo con \$463.69 que ya se encuentra vencido con 90 días de crédito que es el máximo tiempo de crédito que maneja la empresa.

Cliente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	Total
AGROPECUARIA LA GRANJA	5.134,54				5.134,54
CEPEDA ALARCON JACINTO GUILLERMO	3.468,20	936,05			4.404,25
AGRO MAQUINARIAS AGROMAQ S.A.S	479,93	1.430,13	872,67	495,28	3.278,01
CENTRO AGRICOLA EL COMPA S.A.S.			3.000,00		3.000,00
CASA DEL AGRICULTOR	1.283,10	889,25			2.172,35
CARDENAS PONCE LUIS OSWALDO			709,40	1.029,53	1.738,93
BRENDA MISHELL DEFAZ ZAMORA		1.154,94			1.154,94
GONZALEZ MONA LENOBEL		812,59			812,59
REPUESTOS MAYREMA			691,20		691,20
GRANDA RAMIREZ ANGEL SALVADOR		665,62			665,62

Ilustración 3 Análisis de cobrabilidad Empresa 1 año 2022

En la cartera con corte un año después se encuentra un cliente repetitivo Brenda Defaz pero esta vez con un monto menor y que aún se encuentra dentro del plazo de los 90 días de crédito. El cliente con el monto más alto en crédito es Agropecuaria La Granja con \$5134.54 y el cliente con el monto más bajo en crédito es Ángel Granda con un

\$665.62 sin embargo aún se encuentra dentro del plazo de crédito de 90 días. El cliente Juan Abel Ronquillo se volvió un incobrable, por lo cual será considerado para la provisión de incobrables. Los otros clientes que no aparecen en la tabla del 2022 pagaron sus facturas dentro del tiempo estimado y siguen siendo clientes de la empresa.

Ciente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	> 120 días	Total
IGNACIO GUILLERMO CARLOSAMA TEQUIZ				9.999,99			9.999,99
EULOGIO AMADO MENDOZA PONCE		2.728,07	167,63	925,05			3.820,75
DISTRIBUIDORA BARRETO			2.560,00				2.560,00
BARRETO VARGAS CARLOS MANUEL	1.713,60						1.713,60
ANA MARIA DELGADO MARCILLO	974,52					463,23	1.437,75
VICTOR HUGO FIENCO CHAVEZ						1.028,90	1.028,90
JESSENIA GARCIA MORALES			918,88				918,88
GRANDA ORELLANA FULTON STALIN			35,66	716,46			752,12
AQUILES AREVALO FALCONI		600,70	80,77				681,47
ABRIL ESPINOZA MARIANA TARGELIA		456,89					456,89

Ilustración 4 Análisis de cobrabilidad Empresa 2 año 2021

La cartera está conformada por diez clientes. El cliente con el monto más alto en crédito es Ignacio Carlosama con \$9999.99 por vencer. El cliente con el monto más bajo en crédito es Abril Espinoza con \$456.89.

Ciente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	> 120 días	Total
ALEJANDRO ECHEVERRIA		5.597,70	1.344,24	543,88			7.485,82
BARRETO VARGAS CARLOS MANUEL	1.118,45	2.403,89					3.522,34
EULOGIO AMADO MENDOZA PONCE	2.112,12	749,34					2.861,46
CORONEL VEINTIMILLA ENMA GABRIELLA	1.186,32	1.306,69					2.493,01
COMERCIAL Y FERRETERO BELLITO		1.197,00	340,58	147,20			1.684,78
RUIZ CASTILLO LILIANA ALBERTINA		1.423,09					1.423,09
ABRIL ESPINOZA MARIANA TARGELIA		820,02					820,02
RONALD ALVAREZ ANCHUNDIA	800,67						800,67
RIERA FONG JOSHUA FERNANDO				478,30			478,30
SALAZAR SANCHEZ INDIRA SALOME	293,10						293,10

Ilustración 5 Análisis de cobrabilidad Empresa 2 año 2022

En la cartera con corte un año después se encuentran dos clientes repetitivos Barreto Carlos y Eulogio Mendoza con montos similares en crédito a los del año anterior. El cliente con el monto más alto en crédito es Alejandro Echeverria con \$7485.82 y el cliente con el monto más bajo en crédito es Indira Salazar con un \$293.10 sin embargo aún se encuentra dentro del plazo de crédito de 120 días. El cliente Ana María Delgado Marcillo cerro su almacén por lo que devolvió el inventario que tenía y solicito nota de



crédito por esos productos devueltos, la diferencia la pago con diferentes cheques en un plazo de 60 días adicionales. El cliente Abril Espinoza Mariana Targelia incremento su volumen de compras. El cliente Victor Hugo Fienco bajo su deuda a \$200 que paso a la cuenta de incobrables.

Ciente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	> 120 días	Total
JULIO ALBERTO ROJAS ZAMBRANO	1.515,63	2.585,36	1.299,50				5.400,49
JULIO ROMERO CEDEÑO		807,53		1.801,78	828,00		3.437,31
JOSE ANDINO CAÑIZARES				2.612,10			2.612,10
DANNES JAIR GARCIA ALONZO	1.719,24						1.719,24
JORGE LUIS YUPANGUI SUCO	1.583,46						1.583,46
AGRO MAQUINARIAS AGROMAQ S.A.S		188,43	840,19				1.028,62
SILVIA MARILU RODRIGUEZ VASQUEZ	989,18						989,18
SILVIO MOISES CUEVA MARIN			860,47				860,47
MARIA JACQUELINE MACIAS SANCLEMENTE						673,69	673,69
PALMA ALCIVIADES ITULVIDES	448,02						448,02

Ilustración 6 Análisis de cobrabilidad Empresa 3 año 2021

La cartera está conformada por diez clientes. El cliente con el monto más alto en crédito es Julio Alberto Rojas con \$5400.49 por vencer. El cliente con el monto más bajo en crédito es Palma Alciviades Itulvides con \$448.02. El monto total en cartera es de \$18.752,58.

Ciente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	> 120 días	Total
ALEX MARCELO ZUMARRAGA RIVERA	4.536,52						4.536,52
MARCO DEFAZ CHICAIZA	4.030,17	254,40					4.284,57
CARLOS MARCO VISCARRA VEGA	2.305,06						2.305,06
BARRERA SANCHEZ LORENA GENOVEVA		670,56	732,42	685,68			2.088,66
SANTANA INTRIAGO KATERINE ISABEL		499,11	377,97	125,55	376,04		1.378,67
SERVICIO TECNICO AUTORIZADO EL MUI	115,47		573,48				688,95
UGARTE OROZCO NANCY MARINA				511,95			511,95
VALLE MONTOYA JESSENIA CECIBEL	149,50	316,30					465,80
SERRANO RODRIGUEZ RODRIGO AUGUSTO			426,53				426,53
ZAMORA CERVANTES ANTONIA ELBA				170,46			170,46

Ilustración 7 Análisis de cobrabilidad Empresa 3 año 2022

El cliente con el monto más alto en crédito es Alex Zumarraga con \$4536.52 y el cliente con el monto más bajo en crédito es Antonia Zamora Cervantes con \$170.46. Sin embargo la mayoría de los clientes aún se encuentran dentro del plazo de crédito de 120 días. El cliente Julio Alberto Rojas entrego algunos equipos y solicito nota de crédito, para la diferencia hizo abonos con transferencia. El cliente Julio Romero Cedeño se tomo

más tiempo en realizar sus pagos, sin embargo, pagó su deuda y bajó su volumen de compra por lo que se le disminuyó el monto de crédito aprobado.

Cliente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	Total
BANARIEGO CIA LTDA					4.586,31	4.586,31
ANGEL ZAMBRANO PICO				544,29	2.601,53	3.145,82
LARY ZAMBRANO BERMUDEZ	1.478,38		1.199,94		392,10	3.070,42
HECTOR BRIONES DIAZ		401,16		1.465,40		1.866,56
JOSEFA RAMONA RODRIGUEZ MACIAS			749,25	738,13		1.487,38
SUSANA ALEXANDRA MOROCHO CHANGO		701,28	314,90			1.016,18
JOHNNY FERNANDO MURILLO GIRON			726,56	201,75		928,31
GISELLA AMALIN TORRES ORTIZ	864,88					864,88
DE LA CRUZ PARRAGA HERNAN MARIANO		631,31				631,31
KATY MARIANA JARAMILLO PINEDA					487,51	487,51

*Ilustración 8 Análisis de cobrabilidad Empresa 4 año 2021*

La cartera está conformada por diez clientes. El cliente con el monto más alto en crédito es Banariego Cia Ltda. Con \$4586.31 con 120 días de crédito es decir que el cliente ha caído en mora. El cliente con el monto más bajo en crédito es Katy Jaramillo con \$487.51 con 120 días de crédito.

Cliente	Por vencer	30 días	60 días	90 días	120 días	Total
DAMARIS MORAN	4.470,43	2.096,16				6.566,59
LARY ZAMBRANO BERMUDEZ	4.221,06	783,06				5.004,12
CANO INTRIAGO MARIA KATERINE	3.204,87		1.493,63			4.698,50
ANGEL ZAMBRANO PICO					3.687,32	3.687,32
CAMPOVERDE SALAZAR EVELYN YESENIA	2.693,96					2.693,96
COERIEGO S.A.					2.414,96	2.414,96
SERGIO XAVIER PILOZO ZAMORA			2.367,08			2.367,08
GUAYASAMIN NUÑEZ WALTER OSWALDO	978,74					978,74
JACKELINE DEL CISNE TACURY NARVAEZ		326,82				326,82
IZURIETA MAYORGA RICARDO ADALBERT	107,33					107,33

*Ilustración 9 Análisis de cobrabilidad Empresa 4 año 2022*

En la cartera con corte un año después se encuentran dos clientes repetitivos Lary Zambrano y Ángel Zambrano Pico con montos similares en crédito a los del año anterior, siendo estos los más altos del corte en análisis. El cliente Ángel Zambrano Pico comunico al vendedor que no iba a pagar su factura pendiente por lo cual está en análisis qué medidas se tomarían al respecto. El cliente con el monto más alto en crédito es Damaris Moran con \$6566.59 y el cliente con el monto más bajo en crédito es Ricardo Izurieta con \$107.33, sin embargo, aún se encuentra dentro del plazo de crédito de 120 días. El monto total en cartera es de \$ 28.845,42. El cliente Coeriego S.A. presenta un atraso en sus pagos por lo que se presentó una propuesta para coordinar la devolución del

inventario que aun tenga disponible y de esta manera generar nota de crédito y disminuir la deuda.

### 5.3. Panel de expertos

Para cumplir con el objetivo específico tres relacionado con proponer acciones de mejora orientadas a la recuperación de cartera del sector mencionado; se utilizó la ayuda de un panel de expertos que aporta con su criterio en el manejo de cartera de crédito.

Experto 1: Economista graduado de Espol con 5 años de experiencia

Experto 2: Ingeniero graduado de la Universidad del Pacifico con 7 años de experiencia

Experto 3: Licenciada graduada del tecnológico Argos con 4 años de experiencia

#### Tabla 3

Entrevista a Expertos 1,2,3 del departamento financiero con gran relevancia en el control de cartera.

#### Tabla 2: Entrevistas a expertos

Pregunta	Experto 1	Experto 2	Experto 3
<b>P1. ¿Cómo está conformado su equipo de trabajo?</b>	En el departamento financiero hay 5 personas sin embargo, con la función de crédito y cobranzas solo son dos personas	El departamento de crédito está conformado por dos personas. Una que se encarga de reunir información para otorgar créditos y realizar la gestión de cobranza y otra de revisar el informe y aprobar o negar los créditos y realizar intervenciones puntuales con clientes que se encuentren atrasados en sus créditos.	El equipo de trabajo está conformado por 3 personas la gerente del departamento financiero y dos asistentes contables.
<b>P2. Describa el proceso de cobranza</b>	A las 3 semanas de emitida la factura se contacta al cliente para que tenga listos los cheques que en su mayoría son post fechados. Una vez el cliente confirme el vendedor debe acercarse a retirar los	Los vendedores cobran las facturas y si existe algún cliente que presente atrasos se comunica con el departamento financiero para que brinde soporte llamando al cliente y	Dependiendo de las rutas de cada vendedor las facturas se documentan a los 15 días o al mes de emisión. En casos puntuales se llama con anticipación al cliente para que tenga los cheques listos para

	cheques confirmando los valores con su cartera impresa.	presionando por el pago.	retirar o nos informe cuando podrían estar listos.
<b>P3. ¿Cuál es el perfil de clientes que manejan?</b>	Distribuidores de equipos agrícolas a nivel nacional	Ferreterías y agroquímicos a nivel nacional	Consumidor final y pequeños y medianos distribuidores
<b>P4. ¿Se exigen garantías para conceder un crédito?</b>	No se exigen garantías	Dependiendo del monto de crédito si es posible que se exijan garantías también considerando el monto y regularidad de compra	No se exigen garantías
<b>P5. Se verifica la calificación crediticia de los potenciales clientes</b>	El sistema contable tiene una integración que permite ver información limitada sobre el cliente.	Si se usa la herramienta Equifax que emite un reporte de como se ha comportado crediticiamente el cliente en los últimos años	Por el momento no se ha implementado ningún sistema de calificación.
<b>P6. ¿Cuál es el porcentaje esperado de ventas en cartera vencida aproximado anual?</b>	Entre un 10% y un 15%	El 10% de las ventas anuales	Entre un 10% y un 20%
<b>P7. ¿Cuáles son las estrategias que usted implementa para el control de cartera?</b>	Se realizan incentivos de pago como descuentos adicionales por pronto pago o pago de contado. Promociones exclusivas para clientes que documentan la compra dentro del plazo establecido.	Se realiza un seguimiento personalizado a los clientes que se están atrasando en sus pagos.	Se mantiene control sobre los responsables de cobrar las facturas y se realizan reuniones semanales con los vendedores para analizar la cartera de cada uno.
<b>P8. ¿Qué estrategias puede sugerir para mejorar la recuperación de cartera?</b>	Crear incentivos y promociones para prevenir atrasos en los pagos, seguido de un seguimiento constante a los clientes.	Tener personas capacitadas en servicio al cliente que se hagan cargo del seguimiento de los clientes en mora para no generar malestar y que efectivamente puedan realizar sus pagos.	Tener una buena comunicación interna donde el departamento encargado de crédito y cobranzas tenga comunicación directa con los vendedores de esta manera los montos de crédito sean preaprobados por los vendedores que tienen

			un acercamiento más cercano al cliente.
--	--	--	---

## 6. Propuesta

Para mejorar las estrategias de control de cartera en el sector de importadoras de maquinarias agrícolas en Guayaquil después del Covid-19, se pueden implementar diversas acciones. Estas acciones están diseñadas para fortalecer la gestión financiera y garantizar la recuperación oportuna de los pagos por parte de los clientes. A continuación, se presentan algunas acciones de mejora:

**Segmentación y clasificación de clientes:** Este proceso permite gestionar de manera más eficiente los riesgos crediticios y optimizar el rendimiento de la cartera. Realizar una segmentación adecuada de los clientes según su historial de pagos y riesgo crediticio. El primer paso es recopilar datos relevantes de los clientes, que pueden incluir información demográfica, historial crediticio, ingresos, antigüedad como cliente, historial de pagos, entre otros, y realizar una clasificación de los clientes en categorías, como "clientes confiables", "clientes con riesgo medio" y "clientes de alto riesgo", para adaptar las estrategias de control de cartera de manera específica a cada grupo. Una vez se haya realizado la segmentación es necesario asignar límites de crédito y tasas de interés adecuadas para cada segmento, de ser el caso que se apliquen intereses. Los clientes de bajo riesgo pueden recibir límites más altos y tasas de interés más bajas, mientras que los de alto riesgo pueden tener límites más bajos y tasas más altas.

**Políticas de crédito y cobranza personalizadas:** Establecer un proceso riguroso para evaluar a nuevos clientes y su historial crediticio antes de otorgarles crédito. Revisar y actualizar las políticas de crédito para adaptarlas a las condiciones post pandemia estableciendo límites de crédito adecuados, plazos de pago, términos de pago y condiciones especiales para clientes de mayor riesgo, que reflejen la realidad económica actual y así mitigar riesgos y asegurar el cumplimiento de pagos.

**Uso de tecnología y software de gestión de cartera:** Implementar herramientas tecnológicas como sistemas de seguimiento y recordatorios automatizados de pagos, para facilitar la administración y seguimiento de los compromisos financieros de los

clientes. Utilizar sistemas de gestión de cobranzas y recordatorios automáticos para mejorar la eficiencia en la gestión de cartera y mantener una trazabilidad adecuada.

***Establecimiento de acuerdos de pago y negociación:*** En caso de clientes con recurrencia en estado de mora, establecer acuerdos de pago negociados que les permitan ponerse al día con sus deudas en plazos razonables y realistas. Mantener una comunicación constante y proactiva con los clientes. Recordarles sobre las fechas de pago y ofrecerles opciones de pago flexibles puede ayudar a evitar retrasos. En caso de clientes con problemas financieros, ofrecer acuerdos de pago negociados y realistas para facilitar la regularización de sus deudas.

***Fortalecimiento de la comunicación y relaciones con los clientes:*** Mantener una comunicación proactiva y cercana con los clientes para conocer sus necesidades, resolver dudas y evitar problemas de pago. Generar un ambiente de confianza y colaboración.

***Análisis y mejora continua:*** Realizar un análisis periódico de las estrategias implementadas, identificar áreas de mejora y ajustar las acciones según sea necesario. La mejora continua es fundamental para adaptarse a cambios en el entorno y mejorar el desempeño financiero de la empresa. Brindar capacitación continua al personal involucrado en la gestión de cartera, para mejorar sus habilidades en negociación, comunicación efectiva y análisis de riesgo crediticio.

***Análisis de la cartera existente:*** Realiza un análisis exhaustivo de la cartera actual para identificar a los clientes con mayor riesgo crediticio y establecer prioridades en la gestión de cobros. Considerar la implementación de incentivos para los clientes que realicen sus pagos en el plazo acordado, como descuentos o beneficios adicionales.

Implementar estas acciones permitirá a las importadoras de maquinarias agrícolas en Guayaquil mejorar el control de cartera, reducir la morosidad y asegurar una estabilidad financiera sólida, también podrán fortalecer su capacidad de control de cartera y gestionar de manera más eficiente los riesgos financieros, asegurando la estabilidad y sostenibilidad del negocio en el contexto post pandemia. La adaptación y mejora continua serán fundamentales para enfrentar los desafíos que puedan surgir en el proceso.

## 7. Conclusiones

Las estrategias para el control de cartera en el sector de importadoras de maquinarias agrícolas en Guayaquil después de la pandemia de COVID-19 son fundamentales para la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de las empresas en este nicho de mercado.

La pandemia demostró la importancia de diversificar la base de clientes para reducir la dependencia de un solo comprador. Las importadoras deben buscar oportunidades en nuevos segmentos de mercado o expandirse geográficamente para mitigar riesgos. La evaluación exhaustiva de la solvencia de los clientes es esencial. Implementar políticas de análisis de riesgo más rigurosas ayudará a identificar posibles problemas de pago antes de que se conviertan en incumplimientos.

La adaptación de políticas de crédito flexibles, como plazos de pago ajustables y opciones de financiamiento, puede facilitar a los clientes el cumplimiento de sus obligaciones y reducir los riesgos de cartera. Implementar sistemas de seguimiento y monitoreo de cartera en tiempo real para detectar señales de advertencia tempranas, como retrasos en los pagos, y tomar medidas preventivas antes de que los problemas se agraven.

Ofrecer capacitación a los clientes sobre la gestión financiera agrícola puede ayudarles a administrar mejor sus recursos y cumplir con los compromisos de pago, esto incluye tanto para los clientes y para las importadoras, la adopción de tecnologías de gestión de cartera, como software de gestión financiera y herramientas de análisis de datos, puede mejorar la eficiencia en la administración de cuentas por cobrar y reducir los errores humanos.

Mantener una comunicación abierta y efectiva con los clientes es crucial. Establecer canales de comunicación para resolver dudas y preocupaciones puede prevenir malentendidos y fomentar la confianza.

## 8. Bibliografía


- Kato-Vidal, E., & Hernández-Mendoza, P. (2022). Retorno social y calidad de las IES: el efecto salarial en pequeñas empresas. *Retos*. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n24.2022.02>
- agricultura, O. d. (2020). *Boletín N.º11*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/6b7d436c-5638-4528-852c-4494bebfbdcf/content>
- Alejandro, V., Rodríguez, P. A., Cárdenas, J. A., & Gómez, S. (2022). Factores que influyen en la intención emprendedora de estudiantes de psicología de la modalidad virtual. *Retos*. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.01>
- Asqui-Valladares, M. (2021). *Repositorio Instituto Tecnológico Universitario Cordillera*. Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/394/703>
- Borja, F. (2018). *Repositorio digital UCSG*. Obtenido de Factores que influyen en el crecimiento de la cartera vencida de consumo del sistema financiero ecuatoriano en los últimos 10 años para la elaboración de un plan de acción.: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11751>
- Chuncho, L. (2021). *Revista Científica y tecnológica UPSE*. Obtenido de <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/547/502#:~:text=El%20Producto%20Interno%20Bruto%20del,relaci%C3%B3n%20al%20PIB%20promedio%20total%2C>
- compañías, S. d. (2021). *Ratios financieros*. Guayaquil.
- Díaz, C., & Guerra, Y. (2017). Riesgo financiero en los créditos al consumo del sistema bancario venezolano. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas*, 23-24.
- Ecuador, B. C. (2022). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-externo>
- Escobar, I. (2017). *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/matriz-productiva-ecuador.html>
- Farhan, M. (2020). *National Research Council of Thailand*. Obtenido de [https://doi.nrct.go.th//ListDoi/listDetail?Resolve\\_Doi=10.14456/itjemast.2020.319](https://doi.nrct.go.th//ListDoi/listDetail?Resolve_Doi=10.14456/itjemast.2020.319)



- García, X. (2019.). *REDALYC*. Obtenido de Control interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador:  
<https://www.redalyc.org/journal/5732/573263325002/>
- Guachamin, M. (2021). *Estudios economicos Banco Central del Ecuador*. Obtenido de  
<https://estudioeconomicos.bce.fin.ec/index.php/RevistaCE/article/download/297/292/>
- Hu, Q., Guo, M., & Wang, F. (2023). External supply risk of agricultural products trade along the Belt and Road under the background of COVID-19. Obtenido de  
<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpubh.2023.1122081/full>
- Maquipres. (2019). *Maquipres S.A*. Obtenido de <https://www.maquipres.com.ec/>
- Orlova, E. (2020). *MDPI Open Access Journals*. Obtenido de  
<https://www.mdpi.com/2078-2489/11/3/144>
- Pino, S., & Aguilar, H. (2018). Aporte del sector agropecuario a la economía del Ecuador. Análisis crítico de su evolución en el período de dolarización. *Revista espacios Vol 39*, <https://www.revistaespacios.com/a18v39n32/18393207.html>.  
Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n32/18393207.html>
- Proexport. (2018). Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/28646.PDF>
- Quevedo , L. (2018). *Repositorio digital UCSG*. Obtenido de Análisis comparativo de los factores que incidieron en el crecimiento de la cartera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista y sus competidores.:  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11752>
- S.A., M. (2021). *Estados financieros*. Guayaquil.
- Ucha, A. (2022). *Econopedia* . Obtenido de Riesgo de credito:  
<https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-credito.html>

### Anexo 1

ITEM / preguntas  (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1.Cuál es su experiencia profesional en el área de cobranzas?	X		X				X		
2. ¿Cómo está conformado su equipo de trabajo?	X		X				X		
3. Describa el proceso de cobranza	X		X				X		
4. ¿Cuál es el perfil de clientes que manejan?	X		X				X		
5. Se exigen garantías para conceder un crédito?	X		X				X		
6. Se verifica la calificación crediticia de los potenciales clientes	X		X				X		
7.Cuál es el porcentaje esperado de ventas en cartera vencida aproximado anual?	X		X				X		
8. Cuales son las estrategias que usted implementa para el control de cartera?	X		X				X		
9. Que estrategias puede sugerir para mejorar la recuperación de cartera?	X		X				X		

<b>DATOS DEL EVALUADOR</b>	<b>Nombres: NICOLAS SUMBA</b>	<b>Firma:</b> 
	<b>Profesión: EDITOR REVISTA RETOS</b>	
	<b>Cargo: DOCENTE</b>	
	<b>Fecha: 20 de Febrero de 2023</b>	

---

		C.I. 092197252
--	--	----------------

Observaciones generales \_\_\_\_\_