



## SEDE GUAYAQUIL

### CARRERA: INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASO PARA OBTENCIÓN DE GRADO DE  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA  
DELTA PLASTIC C.A.

AUTORA

EVELYN PATRICIA ARAUJO SANTANA

TUTOR

MSC. MIGUEL HERRERA

GUAYAQUIL, MAYO DEL 2016

**Certificado de responsabilidad y autoría del trabajo de titulación**

El Análisis de Caso “ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA PLASTIC C.A. “, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Análisis de Caso como Grado Académico en mención

.Guayaquil, a los 30 días del mes de mayo del año 2016.

LA AUTORA

---

Araujo Santana Evelyn Patricia

### **Certificado de Dirección del Trabajo de Titulación**

Yo, MSC. Miguel Herrera, en calidad de tutor, designado por la Dirección de Carrera de Contabilidad y Auditoría. Certifico que la Srta. Evelyn Patricia Araujo Santana, ha culminado el trabajo de titulación con el tema: "ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA PLASTIC C.A." quien ha cumplido con todos los requisitos legales exigidos por lo que se aprueba la misma.

Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente, así como también se autoriza la presentación.

EL TUTOR

---

**MSC. Miguel Herrera**

## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Yo Evelyn Patricia Araujo Santana, con documento de identificación No. 0940405004 manifiesto mi voluntad y cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autora del trabajo de grado titulado: “ Análisis de cartera vencida de clientes de la compañía Delta Plastic C.A.”, mismo que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera en contabilidad y auditoría en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer completamente los derechos cedidos anteriormente.

En aplicación a lo determinado en la ley de propiedad intelectual, en mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia, suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Nombre: Evelyn Araujo Santana

Cedula: 0940405004

Fecha: Guayaquil 30 de Mayo del 2016

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento en primer lugar a Dios, por darme el aliento de vida para llegar a cumplir con esta meta tan anhelada, a mis padres por ser mi soporte y mi inspiración día a día para conseguir todo lo que me propongo y por hacer de mí quien soy el día de hoy, mis hermanas por compartir conmigo este largo proceso.

La Universidad Politécnica Salesiana y todo su cuerpo docente por ser los autores de mi formación profesional, en especial a mi tutor MSC. Miguel Herrera por ayudarme con tanto optimismo en la realización de este trabajo. A la compañía Delta Plastic C.A., directivos y colaboradores por su confianza y apoyo para la realización de este trabajo.

A mi compañera de aula y apoyo Joyce Buenaire por ser mi compañía durante todo el tiempo de carrera universitaria y a mi incondicional Génesis Rendón por su ayuda. Y finalmente a mis compañeros de lucha, y hoy colegas por cada experiencia vivida junto a ustedes, hoy podemos decir que lo logramos INGENIEROS.

## **DEDICATORIA**

He llegado hasta estas instancias de mi vida gracias a la constancia, el amor y la dedicación de quienes me formaron y han dado todo por mí, consciente soy de que toda la vida no me alcanzará para retribuir todo lo que ustedes me han dado, es por eso, que hoy les dedico este trabajo que es nuestro, Sr. Ervin Stalyn Araujo Prado y Sra. Celsa Raquel Santana Viteri mis amados padres. A mis hermanas Mabelin y Hederlyn quienes son mi motor para seguir adelante, y han sido mis compañeras de vida, este logro va dedicado a ustedes, espero que sea un ejemplo de lucha y superación para sus vidas.

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>3</b>
<b>EL PROBLEMA.....</b>	<b>3</b>
I.1 ANTECEDENTES.....	3
I.1.1 Históricos.....	3
I.1.2 Actividad productiva.....	4
I.1.3 Entorno económico.....	5
I.1.4 Mercado del Plástico.....	6
I.1.5 Entorno ambiental.....	8
I.1.6 La organización.....	9
I.2 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN.....	12
I.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
I.4 OBJETIVOS.....	14
I.4.1 General.....	14
I.4.2 Específicos.....	14
I.5 JUSTIFICACIÓN.....	15
I.6 DELIMITACIÓN.....	16
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>17</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
II.1 EL CRÉDITO Y LAS COBRANZAS.....	17
II.1.1 El crédito.....	18
II.1.2 Las cobranzas.....	24
II.2 LA CONTABILIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	28
II.2.1 La contabilidad.....	28
II.2.2 Los Estados Financieros.....	29
II.2.3 Cuentas por cobrar según NIIF para PYMES.....	31
II.3 ANÁLISIS FINANCIERO.....	39
II.3.1 Análisis vertical.....	39
II.3.2 Análisis horizontal.....	40
II.3.3 Ratios financieros.....	40
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>49</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>49</b>
III.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	49
III.1.1 Investigación descriptiva.....	49
III.1.2 Investigación de campo.....	49

III.1.3	Investigación bibliográfica.....	50
III.1.4	Investigación cuantitativa .....	50
III.2	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....	50
III.3	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	50
III.3.1	Enfoque.....	51
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>52</b>
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>		<b>52</b>
IV.1	ANÁLISIS VERTICAL.....	52
IV.2	ANÁLISIS HORIZONTAL.....	54
IV.3	PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS .....	57
IV.4	ANTIGÜEDAD DE CARTERA .....	58
IV.5	PRESENTACIÓN DE HALLAZGOS .....	58
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>61</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>		<b>61</b>
V.1	CONCLUSIONES .....	61
V.2	RECOMENDACIONES.....	62
<b>REFERENCIAS.....</b>		<b>63</b>
<b>GLOSARIO.....</b>		<b>67</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>68</b>

**Índice de tablas**

Tabla II.1 Ejemplo 1 Medición Inicial .....	33
Tabla II.2 Ejemplo 2 Medición Inicial .....	34
Tabla II.3 Ejemplo Generación de cuenta por cobrar .....	35
Tabla IV.1 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera .....	53
Tabla IV.2 Análisis Vertical Estado de Resultados.....	54
Tabla IV.3 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera.....	55
Tabla IV.4 Análisis Horizontal Estado de Resultados.....	56
Tabla IV.5 Principales Ratios Financieros .....	57
Tabla IV.6 Ciclo de conversión al efectivo .....	58
Tabla IV.7 Cartera de Clientes por antigüedad (Resumen) .....	58

**Índice de Figuras**

Figura 1.1 Ubicación Delta Plastic .....	4
Figura 1.2 Organigrama .....	10

**Índice de anexos**

Anexo A Resolución MRL.....	68
Anexo B Estados Financieros Delta Plastic C.A.....	70
Anexo C Reporte de antigüedad .....	77
Anexo D Cuestionario dirigido a Gerente y Contadora.....	79
Anexo E Cuestionario dirigido a vendedores .....	81



## **Carrera de Contabilidad y Auditoría**

### **ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA PLASTIC C.A.**

**Autora: Evelyn Patricia Araujo Santana**

**Tutor: Msc. Miguel Herrera**

#### **RESUMEN**

La compañía Delta Plastic C.A. presenta un elevado nivel en su cartera de clientes con valores significativos congelados por la falta de pago de sus acreedores. La problemática son los plazos ya vencidos, mismos que podrían en un futuro cercano ocasionar problemas de liquidez. Dicho problema está basado en el manejo inadecuado de la gestión de crédito y cobranza llevada a cabo por el personal encargado de los procesos de ventas y cobros dentro de la entidad, y por la falta de políticas formales que sirvan como directrices a los procedimientos mencionados. El presente análisis de caso tiene como principal objetivo el estudio a profundidad sobre la cartera de clientes de la compañía mediante una revisión detallada de la información tanto histórica como actual entregada por la compañía, obteniendo resultados que reflejen la situación financiera real. Así mismo, a través de entrevistas con colaboradores, directivos de la compañía, aplicando la observación directa en las oficinas y planta. Se recopilaron datos que dejaron en evidencia los factores antes mencionados en cuanto a la gestión de crédito y cobranzas, de manera cuantitativa con base en los estados financieros y reportes se realizaron los estudios pertinentes para llegar a las conclusiones sobre los riesgos a los que se enfrenta la entidad al mantener estos niveles de cuentas por cobrar. Se abordan teóricamente temas relacionados con el crédito y cobranzas, conceptualizando temas claves relacionados con el planteamiento de políticas así como también el tratamiento contable y financiero de las cuentas por cobrar. Los beneficiarios del presente estudio son los clientes externos e internos de la entidad.



**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

**STUDY OF THE CLIENT BASE OF DELTA PLASTIC C.A.**

**Author: Evelyn Patricia Araujo Santana**

**Tutor: Msc. Miguel Herrera**

**ABSTRACT**

The company Delta Plastic C.A. has a high level in its client base with significant values frozen for non-payment of its creditors. The problems are missed deadlines that could in the near future lead to liquidity problems. This problem is based on the inadequate management of credit and collection process, carried out by staff of sales and collections in the entity, and the lack of formal policies to serve as guidelines to those proceedings. This study case has as main objective the study in depth on the client base of Delta Plastic C.A. by a detailed review of both, historical and current information provided by the company, obtaining results that reflect the real financial situation. The problem to analyze is the large amounts held by the entity in its client's portfolio, they can cause future liquidity problems. Through interviews with employees and managers of the company and applying direct observation in offices and plant data were collected and they showed the problem roots focusing mainly on credit and payments. Based on the financial statements they were compiled relevant studies and reports were made to reach conclusions about the risks to which the company is facing in maintaining these accounts receivable levels. In theory issues related to credit and payments, considering in an accounting and financial way of receivable accounts are addressed. The beneficiaries of this study are external and internal customers of the entity.

## INTRODUCCIÓN

Con el fin de captar clientes para mejorar el nivel de ventas la gran mayoría de las compañías en la actualidad ofrecen crédito con plazos razonables de acuerdo a su realidad y necesidad, sin embargo dichos plazos en la gran mayoría de las ocasiones no son cumplidos, llevando estos valores al vencimiento, lo cual está ocasionando problemas de liquidez a las entidades. En el presente estudio se analiza un caso de cartera vencida de clientes, con un enfoque cuantitativo, en él se presenta el problema de la compañía Delta Plastic C.A., misma que posee un alto porcentaje de sus cuentas por cobrar vencidas. Se plantea como objetivo la realización detallada de la información financiera provista por la compañía con el fin de obtener conclusiones claras sobre la situación y ofrecer las recomendaciones pertinentes, mismas que serán puestas a consideración de los directivos de la entidad.

En el capítulo I “El Problema” se realiza una presentación completa sobre la entidad a analizar, tocando temas como su entorno tanto interno como externo en general, además se plantea la problemática de manera detallada, mismo que radica en el elevado nivel de dinero que la compañía mantiene en su cartera de clientes, y la poca efectividad que tienen al momento de recuperarla.

En el capítulo II “Marco Teórico” se presentan conceptualmente temas relacionados al crédito y cobranzas, su importancia, el establecimiento de políticas, el adecuado manejo del mismo dentro de la compañía, el manejo contable según NIIF y el análisis financiero tanto vertical como horizontal así como también los ratios financieros más utilizados y relacionados con las cuentas por cobrar en la compañía.

En el capítulo III “Marco Metodológico” se mencionan y analizan los métodos de investigación utilizados, mismos que se buscan la recopilación de información referente al problema de la cartera de clientes en la compañía, los métodos que se usaron, entre las técnicas se encuentran la entrevista a directivos y encargados del proceso de ventas y cobranzas y la observación directa del funcionamiento de la entidad.

En el capítulo IV “Análisis de Resultados” plantea el ámbito numérico del análisis que se realiza a los estados financieros de la entidad, es decir el análisis vertical, horizontal y ratios financieros, además del análisis por antigüedad de la cartera, estableciendo porcentajes por periodos de tiempo, de esta manera se llega a la presentación de los hallazgos relacionados al problema.

En el capítulo V “Conclusiones y Recomendaciones” se presentan las conclusiones a las que de acuerdo a los resultados y de la mano de estas , se presentan recomendaciones que ayuden a solucionar los problemas que mantiene la entidad , tales como la falta de políticas para los procesos de crédito y cobranzas y el inadecuado manejo de los procesos de cobranzas

## **CAPÍTULO I EL PROBLEMA**

En sus años de trayectoria la compañía Delta Plastic C.A. ha brindado a los ecuatorianos envases de alta calidad que permiten a los hogares, industria y comercios proteger sus productos de los factores ambientales y logísticos. La exclusiva clientela de Delta Plastic C.A., cuentan con crédito en los productos adquiridos por estos, siendo necesario el análisis de la cartera generada en los últimos años, aun mas en los actuales momentos de recesión económica existente en el Ecuador. Se expone a continuación los antecedentes, importancia, alcances, delimitación, problemática y objetivos del presente análisis.

### **I.1 Antecedentes**

#### **I.1.1 Históricos**

Delta Plastic C.A. nace en 1969 en respuesta a la necesidad de envases plásticos para jarabes farmacéuticos producidos por los socios fundadores de la empresa: doctor León Benigno Torres e ingeniero Bolívar Vivero. Durante los 45 años de experiencia en el mercado ecuatoriano al servicio de las pequeñas y medianas empresas se ha especializado en la producción, basada en el soplado e inyección de envases plásticos, preformas P.E.T., tapas y agarraderas. Actualmente se encuentra localizada en una moderna planta de 3.500 metros cuadrados en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, Mapasingue Oeste Av. Sexta #305 y calle tercera. El representante legal es el ingeniero Bolívar Vivero Vascones, quien ha dirigido la organización desde sus inicios y actualmente coordina el andamiaje con el directorio y accionistas señores: Katty Vivero Torres, Tatiana Vivero Torres, Raúl Vivero Torres y Joanne Vivero Torres con un paquete de 60.000 acciones valoradas en \$1.00, las cuales no se cotizan en el mercado bursátil (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2015).



**Figura 1.1** Ubicación Delta Plastic

Fuente: Google Maps

### I.1.2 Actividad productiva

Conforme al clasificador industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas emitido por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas y adoptado por el Servicio de Rentas Internas y la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil para la determinación de la actividad productiva, Delta Plastic C.A. se cataloga en el ítem 2520.15 Fabricación de envases de plásticos: bolsas, sacos, cajones, garrafones, botellas, tanques, entre otros, la cual se encuentra urbanísticamente aprobada en la zona instalada mediante ordenanza por el Concejo Cantonal de Guayaquil (Naciones Unidas, 2009). Por otro lado, las Superintendencia de Compañías del Ecuador y conforme al “Reglamento para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera Completas y de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), para las compañías sujetas al control y vigilancia de esta Superintendencia” y cumpliendo con los parámetros técnicos, financieros y productivos ha clasificado como Pequeña y Medianas Entidades en virtud de que mantiene activos inferiores a cuatro millones de dólares, ventas brutas anuales hasta cinco millones de dólares y los trabajadores no superan las doscientas personas (Reglameto para la aplicación de las normas internacionales de información financiera completas y de la norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades, 2011).

### 1.1.3 Entorno económico

En cuanto al entorno físico-natural, la industria del plástico se encuentra afectada directamente por el tema de la disponibilidad, existencia y variación del petróleo al nivel mundial, puesto que la materia prima para elaborar los productos se encuentran relacionados directamente de este elemento. La historia del Ecuador de manera comprobada muestra que los ciclos de crecimiento del país van relacionados a la fluctuación del precio internacional del crudo (Aspiazu, 2015). Para contrarrestar el hecho del desabastecimiento del petróleo se estudia la posibilidad de la utilización del SHALE como recurso energético, situación que mejoraría la condición de la explotación petrolera en el mundo (YPF, 2016). Para el año 2014 el crecimiento económico del Ecuador fue del 3,8% y el PIB per cápita creció 4,75%, teniendo hasta junio del 2015 un índice Gini del 0,43 y con una tasa de desempleo más baja de la región del 3.8% (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015). Las expectativas y hechos durante dicho periodo, fueron de múltiples ajustes en el Ecuador que van desde la reducción del presupuesto general del estado en 1400 millones de dólares, reformas en el sentido de prevención del fraude fiscal, un anunciado impuesto a la comida chatarra y su publicidad, restricciones a las importaciones en más de una veintena de partidas arancelarias, imposición de salvaguardias cambiarias a Colombia y Perú, revisión de los techos arancelarios de mil partidas, profundización de los cupos e impuestos del sistema automotriz, el mantenimiento de tres meses adicionales de restricciones a la importación de celulares; esto sumado a la expectativa de crecimiento del gobierno en un 4%, basados en un financiamiento externo de 8 mil millones de dólares (Aspiazu, 2015). Se esperaría que el sector privado respalde ese déficit de inversión pública, pero el continuo cambio de reglas causa incertidumbre económica y esto agrega aún más al complejo panorama político de las ya ejecutadas reformas constitucionales en las cuales si se contempla la reelección indefinida, excluyendo como candidatos a los funcionarios existentes, lo cual ha desviado en algo el intenso debate que podría acarrear la continuidad del presidente Correa. Roberto Aspiazu (2015) en la revista Integra, muy crítico, con respecto al panorama económico del país y en relación a la industria plástica señala lo siguiente:

¿Cómo este panorama podrá afectar el desempeño de la industria del plástico en el país? Resulta difícil predecir pero finalmente se desenvuelve en una especie de ecosistema donde cada eslabón cuenta, de modo que es probable que no haya suertes sectoriales por separado, sino más bien de carácter general. Aspiramos a capear el temporal y siempre será más fácil si todos abogamos en la misma dirección (p. 21).

En los últimos años producto de las nuevas reformas arancelarias como lo indica la Resolución No.011-2015 del Comité de Comercio Exterior (Exterior, 2015), tributarias y laborales establecidas por el gobierno actual encabezado por el economista Rafael Correa, se han creado un sin número de impuestos y restricciones en las importaciones, además de normas relacionadas y direccionadas a la defensa de los trabajadores, que hace cada vez más costoso sostener una empresa. Se prevé que producto de la caída del precio del crudo, se tome como medida la recaudación de más impuestos para poder amortiguar el golpe económico. Actualmente los factores que tienen mayor impacto en la empresa es el poder de negociación de los proveedores, puesto que en el país no se produce la materia prima necesaria para realizar el inventario final que es el plástico (Vivero, 2015). Por ende, la compañía depende de sus proveedores del exterior, los cuales establecen sus precios y términos de contratos, los mismos que deberán ser acogidos. Por otro lado, existe una consecuencia futura beneficiosa para la empresa y es que producto de la actual campaña del gobierno para la industrialización local, está en construcción la denominada refinería del Pacífico (Pacífico, 2015), la cual consistirá en que podrá producirse la materia prima (como polietileno, polipropileno, entre otros) necesarios para el desarrollo de la empresa. También en cuanto a lo legal, y tributariamente hablando, las materias primas utilizadas para elaborar los envases plásticos están exentos de aranceles.

#### **I.1.4 Mercado del Plástico**

Se podría decir que la industria del plástico a nivel mundial y nacional se ha visto incentivada con los bajos precios del petróleo, restricciones arancelarias y hasta cierta instancia las condiciones económicas, teniendo un crecimiento en la inversión total en el mundo del 12,38% en el 2014 (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015). La Asociación de Productores de Plásticos de España- PlasticsEurope en su comunicado de prensa el 13 de mayo del 2014 anuncio que en sus estimaciones se determina que la producción mundial de plástico alcanzo los 299 millones de toneladas a finales del 2013, lo que representa un crecimiento del 3.9% en comparación del año anterior (PlasticsEurope, 2014). Por otro lado, PROECUADOR a través de su Dirección de Inteligencia e Inversiones Extranjeras expone que la industria del plástico a nivel mundial ha tenido un desarrollo positivo situándose en el 2010 con un nivel de exportaciones de 561,098 millones de dólares, llegando a finales del 2014 a 689,846 millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual del 5,30% y considerando que el polietileno utilizado por Delta Plastic ocupa el 15 de las exportaciones mundiales (Centro de Comercio Internacional, 2015). De todas estas exportaciones China ha afianzado su crecimiento en la producción mundial de plástico acaparando el 25% del mercado mundial,

considerando que toda Asia tiene el 45%. Por otro lado los Estados Unidos ha optimizado sus procesos y reducido sus costos, teniendo una evolución positiva que le permite ser competitivo en el mercado europeo (PlasticsEurope, 2014).

La competitividad ecuatoriana en el mercado del plástico ha mejorado comparada con Brasil, Colombia y Costa Rica, siendo el costo de operación un 21% menor al promedio, tomando en consideración los bajos costos de la mano de obra y servicios básicos, restricciones arancelarias de importación de productos terminados y exenciones en la importación de materia prima para las empresas productoras. Las exportaciones de Ecuador en el sector del plástico desde el año 2010 al 2014 han tenido un constante crecimiento con un 12,33% en promedio. Entre los principales destinos de las exportaciones realizadas, contamos a Colombia, Estados Unidos, Perú, Venezuela y Chile para el primer semestre del año 2015, siendo los rubros de mayor demanda las láminas de polímero de propileno con un 17% de participación, sacos y talegas para envasar de propileno con 15%, 6% de preformas y una significativa demanda del 26% de variados productos terminados. Las exportaciones se contrastan con las importaciones realizadas, las cuales por el periodo del 2010 al 2014 han mantenido un saldo negativo, tanto en millones de dólares como en tonelaje, las mismas que tienen como origen Estados Unidos, Colombia, China, Corea del Sur, Brasil y Taiwán; y, considerando que el propileno como materia prima tiene un 26% de demanda en el mercado de producción ecuatoriana. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015).

En mercado del plástico en el Ecuador se destaca el consumo de productos tales como: hojuelas PET, tuberías y accesorios, fundas, cestos, papeleras, artículos descartables, preformas, carpas y láminas impresas, mallas, compuestos de PVC, películas de PP, de banano, tapas y tapones, entre otros, los cuales tienen un consumo per cápita de 18-20 kg., que tienen un origen de importación en un gran porcentaje de la materia prima de 500 importadores, dando un aporte a la economía ecuatoriana de unos 15.000 empleos (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015).

José Ignacio Barrera de la empresa DATASUR en la revista Integra en el mes de abril del 2015 expone que el Ecuador ha tenido un crecimiento del 0,9% en las importaciones de materia prima entre 2013-2014 lo que podría interpretarse como resultados positivos para la industria del plástico. El 87,1% de las importaciones de materia prima han tenido su origen de las plazas de Estados Unidos, Taiwán, Arabia Saudita, Chile, China, Corea del Sur y Colombia. Los Estados Unidos lidera la introducción de materias primas al país, seguido de Taiwán, Brasil, Arabia Saudita y Chile, de los cuales en los últimos dos años se observa una fluctuación del precio del kilogramo de materia prima

entre 0,86 y 1.09 USD/KG en promedio mensual, siendo Estados Unidos el de menor relación precio-cantidad y Colombia el de mayor índice. Barrera considera que existe una relativa estabilidad en el precio por kilo y señala que el Ecuador no puede importar a nivel de economía a escala que permita afectar significativamente los costos de materia prima, debiendo la industria optimizar sus procesos y generar valores agregados que permitan reducir costos. (Barrera, 2015). Entre las industrias del plástico ecuatoriano que consumen materia prima de propileno, polipropileno, polietileno, P.E.T. y PVC para la producción de envases, tapas, agarraderas y preformas contamos con Tecnoplast, Plastilic, Plásticos del Litoral, Plásticos Koch y Latienvases quienes constituyen la principal competencia de la compañía Delta Plastic C.A.

### I.1.5 Entorno ambiental

¿Existiría menos contaminación sin el plástico?, es una pregunta discordante que podría causar antagonismo entre el desarrollo sustentable socioeconómico, la conservación ambiental y la cadena productiva del plástico. Antes de realizarse un análisis más profundo se expone lo manifestado por el ingeniero Mario Tonelli, Director Ejecutivo de ECOPLAS en la revista especializada Integra:

Los plásticos poseen muchas propiedades que los hacen populares a la hora de elegir materiales para aplicaciones de envases y embalajes. Propiedades como peso liviano, durabilidad, flexibilidad, amortiguación y protección, convierten a los envases de plástico en una opción ideal y eficaces de mucho tipos de productos para efectuar envasado, hacer más eficiente la logística y entrega a clientes sin derrames, desperdicios ni otros daños (p. 7).

Estas propiedades podrían dar una pauta a la resolución de la pregunta planteada, a veces es necesario contaminar para contaminar menos. Un estudio realizado en Estados Unidos, con respecto al impacto ambiental que causaría la sustitución del plástico con otros materiales alternativos, que abordó los requerimientos de energía, incremento de peso y el crecimiento del efecto invernadero. Este estudio concluyó que los envases plásticos protegen el medio ambiente, tomando en cuenta el enfoque de los materiales que podrían sustituirse, tales como papel, cartón, vidrio, acero, aluminio, madera, telas, goma y corcho y que el incremento de la producción de estos elementos, provocaría un 130% más de gases de efecto invernadero, 80% de aumento de consumo de energía y el aumento peso en 4,5 veces en la logística de los desechos sólidos urbanos (Tonelli, 2015).

La M.I. Municipalidad de Guayaquil en su Ordenanza de Parcelaciones y Desarrollos Urbanísticos publicada en la Gaceta No.5 del 24 de enero del 2011 se obligan a las empresas industriales a ubicar sus instalaciones en sectores alejados de los

asentamientos habitacionales para evitar contaminación tanto auditiva como por los desechos emitidos por las industrias. Delta Plastic tiene su planta dentro de la ciudad por lo que corre el riesgo de que se le obligue a trasladarse.

Dada la actividad productiva que realiza, el tema ambiental es neurálgico ya que según la LEY DE GESTIÓN AMBIENTAL Y TEXTO UNIFICADO LEGISLACIÓN SECUNDARIA, MEDIO AMBIENTE (TULSMA), todas las empresas en funcionamiento deben contar con un estudio de impacto ambiental debidamente aprobado por la autoridad pertinente, aprobado según el Sistema Único de Manejo ambiental (SUMA) y luego para mantenerse en actividad deben realizarse ratificaciones de las licencias ambientales obtenidas mediante auditorías paulatinas realizadas por Gestores acreditados por la autoridad competente, por su parte Delta Plastic C.A. mantiene vigente su licencia ambiental cumpliendo con un estricto sistema de controles regulares del impacto, así como también el establecimiento y seguimiento políticas sobre el manejo de desechos tóxicos y materia prima.

Las principales fuerzas del ambiente social que afectan a la compañía y a la industria en general son las económicas, tecnológicas y políticas. Producto de la caída del precio del petróleo se prevé una época complicada para la economía ecuatoriana donde los ingresos disminuirán en una cuantía importante, por ende el nivel de consumo y demanda de los clientes disminuirá, afectando a las compañías ecuatorianas.

## **I.1.6 La organización**

### ***I.1.1.1 La estructura.***

La compañía se encuentra estructurada de una manera muy formal, con actividades y responsabilidades correctamente segregadas. La toma de decisiones se encuentra centralizada en la alta gerencia siendo los cambios discutidos dentro de cada departamento y comunicados mediante los jefes departamentales hasta el gerente quien realiza la toma final de decisiones. Al ser una compañía PYME, no muestra una estructura organizacional ni accionarial compleja, por lo que todas las decisiones pasan a ser determinadas por la alta gerencia. Además, es una empresa de tipo familiar, por lo que todos los superiores y gerentes son familia del dueño de la compañía.

Su representante legal es el Ing. Bolívar Vivero Vascones en quien se concentra la mayoría de las decisiones. La estructura de la empresa es de tipo piramidal y dentro de esta clasificación es vertical. Existe un mando superior que es el Gerente General, y luego están los gerentes por áreas de la empresa como el gerente de operaciones, gerente de

ventas, gerente administrativo, gerente de calidad, además tiene como colaboradores directo del gerente de operaciones al jefe de taller de moldes, jefe de mantenimiento y jefes de turno, mientras que existe un coordinador del sistema de gestión de calidad

En este caso la estructura es bien entendida por todos los empleados ya que se realiza una correcta inducción al momento de ingresar a la compañía. La inducción incluye no solo preparación sobre la actividad a ejercer, sino valores y objetivos de la organización, además de cómo se encuentra formada estructuralmente la compañía y a quienes debe reportar. La cultura corporativa de la compañía se encuentra bien definida desde sus inicios, pero a medida que el tiempo transcurre, la misma se ha ido acoplado a las necesidades de sus colaboradores y clientes tanto internos como externos, estando íntimamente ligadas al cumplimiento de metas y alcance de objetivos ya que son los lineamientos para cada persona que interviene en el giro del negocio actúe de tal manera que contribuya al mismo.



**Figura 1.2 Organigrama**  
Fuente: Delta Plastic C.A.

### **1.1.1.2 Recursos corporativos.**

#### **1.1.6.1.1 Marketing.**

Es conocido que el marketing es un recurso muy importante para la sostenibilidad de una compañía mediante la captación y fidelización de los clientes, sin embargo, para el caso de Delta Plastic C.A., la inversión en publicidad y promoción de sus productos es nula, es decir no existen campañas para dar a conocer su producción en el mercado,

además de mantener el dominio web [www.deltaplastic.com.ec](http://www.deltaplastic.com.ec) en el cual se pueden revisar los productos con los que se cuenta y realizar pedidos, no existen otros medios de difusión, tampoco se realizan estudios de mercados para saber la situación propia en relación a los demás (Vivero, 2015).

#### *1.1.6.1.2 Investigación y desarrollo.*

La compañía no presta considerable atención a la investigación de mercado y asignación de recursos para desarrollar actividades que promuevan la colocación de sus productos en nuevos mercados. Por otro lado cabe destacar que la entidad se encuentra constantemente pendiente de la capacitación de sus colaboradores en las áreas que se desenvuelven para optimizar su labor ofreciendo eficiencia y eficacia en los procesos productivos y económicos llevados a cabo por todo su personal, a esto debe sumarse el compromiso de mejora continua que va de la mano con la certificación ISO 9001 que mantiene.

#### *1.1.6.1.3 Operaciones y logística.*

La compañía cuenta con varias maquinarias para el desarrollo del producto, las cuales son de buena tecnología. La empresa cuenta con un programa de mantenimiento periódico anual, con el objetivo de mantener las maquinarias en buen estado y puedan cumplir con el objetivo de la calidad. Cuenta con varios camiones de carga para transportar los productos desde la fábrica hacia los clientes. Otro punto a destacar, es que Delta Plastic ofrece productos exclusivos a sus clientes, es decir diseños patentados registrados en el IEPI, los cuales son únicos en el mercado y muy solicitados por los clientes. Cuenta también con una certificación ISO 9001 de calidad desde el año 2003 avalada por la SGS del Ecuador.

#### *1.1.6.1.4 Sistemas de información.*

Los autores Correa, Saavedra y Arévalo (2009) indican el objetivo de los sistemas de información son optimizar el tiempo y automatizar los procesos de las áreas que se involucran en el proceso productivo y administrativo de la compañía (producción, compras, ventas, contabilidad, entre otros.) para ofrecer un servicio de calidad a los clientes y hacer más efectivo las operaciones y ciclos del negocio. Sin embargo, el modo de trabajo actual del sistema, no apoya a los procesos del negocio, puesto que no es un sistema correctamente integrado. Cada módulo se maneja de forma independiente y al momento de transferir información de un departamento a otro no existe un buen flujo de información. Esto demora los procesos y dificulta en varias ocasiones el servicio óptimo al cliente.

#### *1.1.6.1.5 Talento humano.*

Pese que no cuenta con una misión o visión descritas formalmente como tal, existe una política de calidad la cual conocen todos los empleados de Delta Plastic, y su día a día son direccionadas a cumplir con ese objetivo de calidad. Todos los empleados se encuentran debidamente contratados según el reglamento interno, mismo que fue aprobado por el MRL según resolución MRL-DRTSP5-2014-1891-R3-ME ( *ver ANEXO A*) y las leyes laborales del Ecuador. Existe un sistema de turnos rotativos para los operadores de la planta general en el cual son tres turnos de ocho operadores cada uno incluyendo al jefe de turno; la jornada laboral empieza a las siete (7:00) de la mañana y termina a las siete de la noche (19:00), es decir trabajan 12 horas, luego descansan 24 horas, regresando al turno asignado que puede ser en la mañana o la noche , esto sucede de lunes a sábados , mientras que los domingos la fábrica no opera .

El grupo de mantenimiento de máquinas lo integran 4 operadores que laboran de 7:00 horas hasta las 15:00 horas al igual que la planta PET se quedan 2 o 3 horas más si fuere necesario. En el área de taller de moldes laboran 4 personas que empiezan a las 7:00 horas de la mañana y terminan al igual que mantenimiento a las 15:00 horas. Los operadores de la bodega laboran desde las 7:00 horas hasta las 17:00 horas. Un punto que se debe destacar es el de programas de incentivo a los empleados, como capacitaciones, certificaciones, entre otros, lo cual motiva al empleado, sintiendo un constante crecimiento, producto de aquello, el nivel de rotación de personal es bajo, incluso dentro de las áreas operativas que es donde en la mayoría de industrias existe una mayor rotación.

### **1.2 Diagnóstico de la situación**

El mantenimiento de un elevado nivel de cuentas por cobrar en la Compañía Delta Plastic C.A. es un significativo problema que resalta al revisar los estados financieros de la compañía, se considera que la raíz del problema está en el manejo inadecuado de los procesos de crédito y cobranzas, mismos cuyas políticas no se encuentran formalmente establecidas, dentro del manual de procedimientos.

### **1.3 Formulación del problema**

Durante su permanencia en el mercado la compañía ha mantenido relaciones comerciales con varias compañías y personas naturales que se desenvuelven el sector de productos químicos, alimentos, bebidas, productos de belleza y cuidado personal, entre otros. Entre los clientes más destacados podemos mencionar a la envasadora de bebidas RESGASA, Agua Cristal, laboratorios como Weir, Rocnarf, Carvagu (Natures Garden),

envasadoras de alimentos como Unión Vinícola Internacional, Exofrut y la compañía de productos de construcción SIKA.

Dentro de sus operaciones comerciales manejan ventas al contado y a crédito a 30 y 45 días, resaltando el hecho que no existe un proceso para la concesión de estado de cliente a crédito ya que actualmente quienes se encuentran en dicho grupo, han alcanzado la categoría en base al tiempo que han trabajado con Delta Plastic como su proveedora, y en algunos casos no existen ningún tipo de garantías de que dichos clientes cumplirán con las obligaciones adquiridas con la compañía.

Al 31 de diciembre del 2014 la compañía mantiene una importante cantidad en cartera de clientes que han superado el periodo concedido para la cancelación de los valores pendientes por la compra de los productos que ofrece Delta Plastic, en algunos casos dichos valores corresponden a compañías que han terminado sus operaciones, generando un gran problema a la hora de intentar contactarlo para realizar la debida gestión de cobros. Otra de las problemáticas que surge en cuanto al crédito de la compañía es la falta de seguimiento a la actualización de datos de los clientes ya que eso aporta a la falta de comunicación tanto para el cobro, como para la conciliación de saldos entre clientes y compañía.

El manejo de sistemas diferentes para facturación y contabilidad representa otro inconveniente ya que podría generar inconsistencias entre saldos internamente o desactualización de información entre ambos departamentos (Escobar, 2015), un ejemplo palpable es el tratamiento de los anticipos de clientes, en este caso el problema se genera por la falta de coordinación al momento de la acreditación bancaria por parte de los clientes, es decir, los clientes realizan el depósito o transferencia bancaria pero no lo comunican a los vendedores, al conciliar saldos dichos depósitos quedan como desconocidos y en algunos casos corresponden a pagos o abonos de valores que están considerados en la cuenta de deudores. Considerando que es el personal del departamento contable el encargado de cuadrar saldos entre ambos sistemas a final de mes momento en el cual se recurre a los encargados del departamento de ventas para tratar de encontrar la procedencia de dichos valores y poder aclarar los saldos y aproximarlos en lo posible a la realidad.

La utilización de facturación electrónica según lo dispuesto por la Administración Tributaria en la resolución NAC-DGERCG14-00790 emitida por el Servicio de Rentas Internas, representó para Delta Plastic otro punto débil en cuanto a la coordinación de saldos pendientes con los clientes ya que en ciertas ocasiones el portal web manejado por la compañía para el envío del documento electrónico, ya sea por temas de red o por errores

en las direcciones de correo electrónico no son recibidos, generando inconvenientes en el cobro de valores ya que dichos documentos deben pasar por un proceso de anulación mediante nota de crédito para posteriormente emitir un nuevo documento y de esta manera coordinar el pago haciendo que el periodo de crédito corra desde la emisión de la nueva factura perjudicando la captación del efectivo por parte de la compañía.

Las ventas se realizan solo por mostrador directamente en la compañía o mediante pedidos que son enviados al jefe de ventas, el Sr. Miguel Moina, vía correo electrónico, en el caso de los clientes de contado, el producto es despachado únicamente si el depósito es verificado en la cuenta bancaria o se recibe la imagen del comprobante de depósito de manera electrónica, pero para los clientes de crédito no existen condiciones ya que el despacho queda en potestad del jefe de ventas. Los despachos se realizan, personalmente si son pedidos pequeños o el cliente cuenta con su propio transporte, con los camiones de la compañía, si los pedidos deben ser entregados dentro de la ciudad y mediante cooperativas de transporte cuando el producto debe ser entregado fuera de la ciudad.

Como se menciona en el párrafo anterior, la potestad de liberar el producto a clientes de crédito se encuentra en el Jefe de ventas, situación que en ocasiones contribuye a la acumulación de obligaciones pendientes ya que no se mantiene un control en el sistema informático que se maneja, que indique el estado de deudor del cliente, impidiendo la facturación y despacho de más productos. Los puntos mencionados, contribuyen a que la situación de la cartera de clientes empeore constantemente, tomando en cuenta que la tendencia en los últimos años ha sido al incremento de los valores, cuando en realidad luego de pasar por la tarea del cobro debería tender hacia la baja.

#### **1.4 OBJETIVOS**

##### **1.4.1 General**

Realizar un análisis a profundidad sobre la cartera de clientes de Delta Plastic C.A. mediante una revisión detallada de sus antecedentes operacionales, estados de cuenta, reportes, mayores y auxiliares y demás información facilitada por la compañía, para determinar los problemas que se pueden generar y el daño económico a raíz de la inadecuada administración del área de crédito y cobranzas.

##### **1.4.2 Específicos**

- Evaluar el control interno de los procesos relacionados con la cartera de clientes de la compañía Delta Plastic C.A.

- Analizar la información financiera de la empresa a través del análisis vertical, horizontal y ratios financieros.
- Determinar la antigüedad de la cartera vencida de clientes.
- Generar hallazgos relacionados a la situación de la compañía.

De esta manera se realizó una presentación completa de la compañía Delta Plastic C.A. misma que será el objeto de análisis, exponiendo a profundidad el problema a tratar. Estableciendo a su vez los lineamientos bajo los cuales se llevará a cabo el estudio de caso, es decir estableciendo delimitación y objetivos, mismos dentro de los que se enmarcará el contenido del presente trabajo.

### 1.5 Justificación

El presente trabajo es pertinente ya que ,de acuerdo a la Superintendencia de Bancos : “El crecimiento de los créditos de consumo en el sistema financiero podría resultar en una planilla de deudas capaces de devorar más de la mitad de los ingresos familiares.”(Superintendencia de Bancos, 2011) lo que representa que el nivel de endeudamiento manejado en nuestro país es muy amplio y genera una constante dependencia del crédito para el financiamiento de las operaciones en todos los sectores de la economía. La morosidad en la cartera de clientes afecta significativamente la liquidez de las compañías que otorgan crédito a sus clientes, como es el caso de Delta Plastic C.A. Es relevante ya que la realidad de la compañía no está desligada de la situación económica actual, ya que el sector industrial no es el único afectado, según la superintendencia de Bancos en su portal web expone estudios y análisis que demuestran que el sector financiero muestra el mismo comportamiento económico, por lo que el análisis de su cartera representa significativa relevancia dentro de sus operaciones.

Es útil ya que busca demostrar la manera en la que el alto valor que mantienen los clientes de la organización afecta a al financiamiento y liquidez, influenciando los otros ámbitos de la compañía y limitando la inversión. Exponiendo la importancia de que la compañía debe ser más eficiente en cuanto a la gestión para recuperación de su cartera y conversar con sus proveedores para obtener un plazo mayor, teniendo una brecha más amplia para poder operar y evitar riesgos de liquidez e incapacidad de pagos, teniendo que recurrir a préstamos con instituciones del sistema financiero que le generen un costo a la compañía. Los beneficiarios de la realización de este trabajo de análisis serán los clientes internos y externos de la entidad.

## 1.6 Delimitación

Delimitación Temporal: El análisis se realizara en el periodo comprendido entre Agosto del 2015 y febrero del 2016, tomando como referencia la información financiera de los años 2013 y 2014.

Delimitación Espacial: La compañía Delta Plastic C.A. se encuentra ubicada en Mapasingue Oeste, Av. Sexta No.305 y calle tercera.

Delimitación Académica: En el ámbito académico el presente trabajo tiene relación con las áreas de Contabilidad, Administración, Auditoria y Finanzas

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

En este capítulo el lector podrá encontrar de manera más detallada los conceptos dentro de los que se enmarca el presente trabajo de investigación, con temas como el crédito, las cobranzas, la contabilización según NIIF de las cuentas por cobrar, y el análisis financiero, con respaldo en publicaciones de profesionales en el área que sustentan la veracidad del contenido.

### **II.1 El crédito y las cobranzas**

La concesión de crédito a sus clientes es una de las alternativas más usadas por las compañías debido a que genera un incremento en las transacciones de ventas. Esto va de la mano e involucra riesgos operativos y financieros en la cobranza de los valores concedidos. Por los riesgos inherentes, la organización debe establecer una adecuada política de crédito, que permita mitigar y reducirlos, considerando la repercusión que dichos montos podrían generar en su operatividad (Del Valle, sf).

Luego de la concesión del crédito y cumplimiento de los plazos establecidos para el pago, el trabajo pasa a manos del departamento de cobranzas, mismo que debe encargarse de la correcta recaudación de los valores adeudados por los clientes ejerciendo rigidez de acuerdo a la antigüedad de la cartera, ofreciendo seguridad a la entidad de que dichos valores serán captados de la manera más oportuna y acertada, aportando de esta manera a los intereses económicos y financieros de la entidad. “Una administración acertada de las cuentas por cobrar proveerá a la empresa en forma regular de efectivo, evitando altos costos de financiamiento” (Bravo y Mondragón, 2010, p.75).

Los niveles de las cuentas por cobrar se ven direccionados en función de factores como: las condiciones económicas, los precios establecidos para la venta de los productos, su calidad, además de las políticas de crédito previamente establecidas mismas que en su mayoría se encuentran bajo el control del Gerente financiero. De cualquier manera los directivos tienen la potestad de variar los niveles de las cuentas por cobrar, la reducción de los estándares de crédito aumentaría la demanda y por ende en un posible aumento de ventas y utilidades (Van Horne y Wachowicz, 2010).

### II.1.1 El crédito

El crédito se define como una operación financiera en la cual una persona denominada acreedor solicita a otra llamada deudor una cantidad de dinero comprometiéndose a devolver dicha cantidad en el tiempo o plazo definido de mutuo acuerdo comprometiéndose a cumplirlo y rigiéndose a las condiciones detalladas según los estatutos y cláusulas establecidas para el préstamo sumando al mismo los intereses, seguros y costos en el cual se incurra para la ejecución y mantención de la vigencia del crédito según las leyes tributarias, contables y el acuerdo lo dicten (Morales y Morales, 2014).

El crédito maneja diferentes definiciones entre las que podemos concebir aquella que se refiere a la transacción de préstamo de recursos financieros luego de un análisis bajo promesa de pago. Morales y Morales (2014) “Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos, o bien otorgar un plazo para un pago exigible; por ello desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos.”(p.24). Por la etimología de la palabra (latín *creditum*, de *credere*) podemos definirnos como un acto de confianza en la cual se realiza la entrega de un bien o dinero esperando recibir su equivalente en un futuro y según el acuerdo o negociaciones a este se sumarian los intereses.

#### **II.1.1.1 Aspecto legal en Ecuador.**

Según la LEY orgánica derogatoria a la ley de burós de información crediticia y reformatoria a la ley del sistema nacional del registro de datos públicos, a la ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario y a la ley de compañías expedida a los 27 días del mes de noviembre del 2012 en la cual se anula la existencia legal del buró de crédito en el país y se crea un nuevo registro en el cual las compañías deberán emitir informes a la superintendencia de compañías mensualmente sobre el comportamiento de los clientes en cuanto a las deudas que mantienen con las entidades, dicha información será enviada, en base a los años 2010, 2011 y 2012 anualmente y para los años siguientes la información será mensual izada, estos archivos deberán subirse a la plataforma de la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos, información que estará disponible para las consultas pertinentes hasta de tres años anteriores a la fecha actual, los detalles sobre la privacidad, condiciones, campos y especificaciones técnicas estarán descritas en la resolución antes mencionada.

### **II.1.1.2 Beneficios del crédito.**

La existencia y buen manejo de las funciones del crédito ofrece a sus partes ciertos beneficios generales, sin perjuicio de la actividad en la que se desenvuelva entre los que podemos destacar: a) El aumento del consumo, mismo que permite a pesar de los escasos recursos adquirir bienes que no podrían pagar de contado. b) Efecto multiplicador económicamente hablando ya que aumenta el consumo de bienes y servicios y fomenta la producción. c) Genera posibilidad de aumentar el capital sin ser dueños de bienes equivalentes al mismo y sin tener que despojarse de los que se tienen (Morales y Morales, 2014).

### **II.1.1.3 Objetivos del Crédito.**

El principal objetivo del crédito se basa en la obtención de recursos para poner en marcha una determinada actividad económica u operacional en una entidad o como persona natural, misma para la que no se poseen los bienes o capital necesarios. La persona u organización que realiza la cesión de los recursos es conocido como financiador y quién los recibe como financiado. Para la obtención de un financiamiento existen distintos medios: créditos, arrendamientos, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, entre otros (Morales y Morales, 2014).

### **II.1.1.4 Ventajas y desventajas del crédito.**

#### **II.1.1.4.1 Ventajas.**

Según Del Valle Córdova (sf) “En la actualidad, el crédito es de vital importancia para la economía” (p.7). Esto debido a la gran cantidad de ventajas que genera en ambos partícipes del crédito entre las cuales se pueden destacar: el incremento en los volúmenes de venta, aumentando la producción de bienes y servicios, generando la disminución de los costos unitarios, da flexibilidad a la oferta y la demanda, hace más productivo el Capital, generando apertura de nuevos mercados, facilitando la circulación de efectivo, entre otros.

#### **II.1.1.4.2 Desventajas.**

Del Valle (sf) “La principal desventaja del uso de estos instrumentos radica en el sentido de que cuando aumenta el volumen de créditos aumenta la oferta monetaria, lo que redundará en el alza de precios, lo que produce inflación.” (p. 8). Basándose en la financiación realizada por entidades bancarias, misma que genera la circulación de dinero en el mercado, aumentando la demanda y por ende los precios. También se pueden considerar otras variables como: aumento del riesgo de que la compañía se quede sin

liquidez, pérdida del capital de la empresa, si se otorga crédito sin un análisis previo del cliente, aumento de costos por seguimiento a cuentas por cobrar.

#### ***II.1.1.5 Las 5 “C” del crédito.***

La cesión u otorgamiento de un crédito deber realizarse bajo distintos aspectos que aseguren de una u otra manera el cumplimiento de los valores adeudados, dichas variables servirán como apoyo para la calificación de los clientes y saber si son o no aptos para concederles el crédito solicitado. Las 5 “C” son la herramienta básica de análisis que resumidas podemos considerar que nos a tomar las decisiones de la cantidad y los términos bajo los cuales vamos realizar la negociación, las mismas que son:

##### *II.1.1.5.1 Carácter.*

Del Valle (sf) menciona que “La honradez es una de las cualidades fundamentales del carácter, la integridad, la imparcialidad, la responsabilidad, la confianza, etc.”(p.13). Siendo el carácter uno de los factores más importantes ya que indica la disposición que el cliente moralmente tendría de cumplir con la deuda que habría de adquirir con la entidad. Lo ideal es basarse en el historial de créditos como herramienta de evaluación de esta “C” que un cliente con un buen historial difícilmente cambia su comportamiento.

##### *II.1.1.5.2 Capacidad.*

“Capacidad en crédito significa la posibilidad y facilidad para pagar una deuda a su vencimiento. No obstante la disposición de pago del deudor, si no se tiene el dinero para efectuar el pago, se está frente a un riesgo” (Del Valle, sf, p.13) el cálculo o estimación de esta variable no es tan sencilla como aparenta serlo ya que la capacidad no solo depende del ámbito económico y disposición de capital para el pago. La Capacidad está inmersa en varios factores como: la profesión, edad, bienes de respaldo, garantías, entre otros. Además de esto, la capacidad se ve afectada por la cantidad de endeudamiento que el cliente posea ya que terceros demandaran de su dinero al igual que la entidad que otorgue el crédito.

##### *II.1.1.5.3 Capital.*

El capital se lo determina basándose en los estados financieros emitidos por las entidades, pero para que el cálculo se realice de manera más acertada debe considerarse el valor de mercado de dicho capital y no el valor en libros. “El capital es lo que el acreedor puede aprovechar como garantía de pago de la deuda.” (Del Valle, sf, p.13). Se lo puede considerar garantía, pero al momento de extender el crédito no debería hacérselo con miras a hacer uso de esa garantía ya que representaría la ruptura de la

relación económica, al ceder un crédito, se lo realiza con esperanza de que los pagos se realicen en el momento y por los valores pactados.

#### *II.1.1.5.4 Condiciones.*

“Los negocios en general y las condiciones económicas sobre las que los individuos no tienen control, pueden alterar el cumplimiento del mejor riesgo de crédito, así como su deseo de cumplir sus obligaciones” (Del Valle, sf,p.13). Por más grande que sea la predisposición que existe por parte de la parte acreedora para cancelar el crédito puntualmente, existen algunas condiciones que deben ser evaluadas antes de conceder un determinado nivel de financiamiento, las mismas que pueden afectar a la entidad de manera externa interrumpiendo el cumplimiento de sus obligaciones, dichos factores pueden ser: la crisis económica, cambios legislativos, tributarios, la salud de la industria en la que se desenvuelve, los competidores y la salud financiera de la entidad.

#### *II.1.1.5.5 Colateral.*

“Se refiere a los recursos financieros y a otros recursos, se incluye efectivo, inventario y otros activos que posea una compañía y que le servirán para pagar sus cuentas”. (Del valle, sf, p.14) el colateral cuenta como garantía para las entidades sobre el crédito otorgado, esto asumiendo una compensación urgida por los valores adeudados. La exigencia y análisis de este factor debería considerarse determinante para el otorgamiento del crédito ya que se lo considera un seguro de recuperación de los valores que se le adeudan a las entidades.

#### **II.1.1.6 Otorgamiento de un crédito.**

En su gran mayoría las compañías definen los lineamientos básicos necesarios para que se le otorgue un crédito a un solicitante, generalmente esta actividad es realizada por el departamento de crédito o a su vez es asumida por el departamento de finanzas, entre estos lineamientos se mencionan y establecen límites de crédito, montos, periodicidad de pagos y asignación de responsabilidades durante la vigencia del crédito. Estos lineamientos se realizan en tres etapas que son: Investigación, análisis y aceptación del cliente, los hermanos Morales Castro en su libro Crédito y cobranzas definen tres etapas para el otorgamiento de un crédito (Morales y Morales, 2014).

##### *II.1.1.6.1 Investigación.*

Realizar un análisis financiero tanto de antiguos como nuevos clientes es de vital importancia para el conocimiento de la situación del mismo y de esta manera tener una idea de su capacidad de cumplimiento de las responsabilidades adquiridas con la entidad,

realizar una correcta investigación implica buscar varias fuentes de información para realizar comparaciones y confirmaciones de datos receptados. Los puntos a tomar en cuenta son: Informe comercial, referencias bancarias, historial crediticio, información de sus proveedores y clientes, estados financieros (Morales y Morales, 2014).

#### *II.1.1.6.2 Análisis.*

El análisis es la etapa en la que se realiza el estudio de los datos recopilados en la etapa previa, dicho estudio será de vital importancia para la toma de decisiones en cuanto a la cesión del crédito a los solicitantes. Los puntos básicos a revisar son: Informes crediticios: Estos se encuentran basados en el historial crediticio del cliente proporcionado por las partes que ya han evaluado dicho comportamiento en el pasado. Estados financieros: Se debe analizar la relación del capital con la deuda que se va a adquirir, el nivel de efectivo manejado, la relación entre cuentas por cobrar y cuentas por pagar, su nivel de rentabilidad, en general se debe realizar un análisis económico financiero (Morales y Morales, 2014).

#### *II.1.1.6.3 Aceptación/negación del cliente.*

Una vez terminadas las etapas de investigación y análisis y en función de los resultados se toma la decisión de otorgar o no el crédito al cliente solicitante, de ser positiva la decisión, deben asignarse los montos y plazos de pago según la capacidad del mencionado cliente, sin embargo siempre será importante poseer garantías de cobro sobre el crédito cedido, entre las cuales se pueden considerar las siguientes: activos como garantías, avales bancarios, limitación en cantidades de ventas, cheque contra entrega, entre otros (Morales y Morales, 2014).

#### **II.1.1.7 Políticas de crédito.**

Una política representa los lineamientos generales para la actuación en situaciones comunes o concurrentes, dirigida a la consecución de los objetivos establecidos. Se maneja como una regla que trata de conducir la manera de actuar de las personas, y que siempre y cuando se la acate de manera correcta permite alcanzar los fines deseados. Se puede considerar como los lineamientos a considerar para la toma de decisiones en los problemas recurrentes en la organización. Las políticas son criterios que colaboran en el logro de objetivos y dirigen en la formulación de estrategias. Comúnmente se confunden a las reglas con las políticas pero se diferencian en que las primeras son rígidas mientras que las políticas son flexibles (Del Valle, sf).

#### *II.1.1.7.1 Importancia.*

La implantación de políticas es importante ya que facilita la delegación de autoridad, funciona como estimulante y motivador al personal ya que algunas decisiones quedan a su elección, se evita la explicación de algunos procedimientos de la compañía, contribuyen a la consecución de objetivos de la entidad, se genera un ambiente de estabilidad y uniformidad en la actuación de los miembros de la entidad, se toman directrices en la manera de actuar en su operatividad y facilita la inducción de los nuevos miembros de la organización (Del Valle, sf).

#### *II.1.1.7.2 Lineamientos para la formulación de una adecuada política de crédito.*

Con el fin de destacar la versatilidad de los lineamientos aplicables a la implementación de la política de crédito, misma que deberá detallar los procedimientos del departamento en el que se aplicará a fin de dar directrices para la toma de decisiones Del Valle Córdova detalla lo siguiente:

A fin de que las políticas de crédito y cobranza sean más efectivas como guías generales para la toma de decisiones, deberán expresarse en lineamientos más específicos aplicables a la actividad cotidiana. Estos lineamientos pueden asumir diversas formas, y se les denomina comúnmente práctica, métodos, procedimientos, etc. Expresan en detalle la forma como el personal de crédito debe llevar a cabo la política del departamento correspondiente (p.39).

La evaluación y análisis en cada uno de los pasos debe darse de la manera más realista posible ya que de la adecuada redacción y formulación de las políticas dependerá la limitación de las actividades del departamento de crédito. Por su grado de incidencia y afectación a la operatividad y resultado en la entidad, las políticas deberán ser revisadas y aprobadas por un alto nivel gerencial, en ocasiones la formulación de estas políticas caerá directamente sobre los hombros de la gerencia, pero más comúnmente será elaborado por el jefe del departamento de crédito y sus colaboradores, con apoyo y participación de los jefes de los departamentos que interactúan con ellos y se vean afectados por su operatividad. Las políticas de crédito se podrán acatar, comprender y poner en práctica si todos los afectados participan en su determinación (Del Valle, sf).

#### *II.1.1.7.3 Consideraciones.*

Para el establecimiento de sus políticas las organizaciones deben considerar sus características y requisitos específicos es decir, el producto, condiciones de mercado,

clientes potenciales y la estacionalidad<sup>1</sup>. De acuerdo con estos factores se podrá elegir entre las políticas conservadoras y liberales. Las conservadoras son aquellas en las que la entidad ejerce estrictos controles en el otorgamiento de crédito, minimizando los riesgos de incobrabilidad. Por otro lado las políticas liberales beneficiaran al cliente, dándole movilización a la mercadería o abriendo paso para una correcta introducción al mercado. Las políticas deberán girar en torno a los siguientes factores: tiempo, indicara el tiempo máximo concedido para un crédito. Plazo, determina el plazo máximo que la entidad esté dispuesta a otorgar en un contrato crediticio a sus clientes esto se verá delimitado por detalle como la temporalidad del producto, la vida útil condiciones de mercado, tecnología y competidores incluyendo también los detalle sobre intereses moratorios. Descuentos, se refiere a la disminución en los valores correspondientes a las obligaciones que los clientes mantienen con la organización, los mismos que podrán darse por pronto pago, volumen, compra mínima, entre otros. Además de los factores detallados existen otros que deben tomarse en cuenta tales como: pagos anticipados, ofertas, créditos iniciales, ampliaciones y disminuciones de crédito, reconsideraciones y cambios de razón social (Del Valle, sf).

#### *II.1.1.7.4 Adopción y ejecución de la política.*

La puesta en práctica de la política de crédito exige acciones como la delegación de responsabilidades y autoridad, establecimiento de procedimientos y controles, la determinación de los informes y evaluaciones sobre los procesos. Tal vez el mayor reto para la gerencia radique en generar un ambiente propicio para la aceptación y concientización de las políticas por parte de los subordinados, entendiendo las repercusiones que sus decisiones individuales sobre las operaciones del departamento y de la empresa en general. Para la correcta adopción y difusión de la política uno de los elementos fundamentales es la comunicación tanto para el departamento o sección como para con todos los afectados o relacionados ya que se difunda por vía oral o escrita, debe existir comprensión de ambas partes de lo que encierra la política y de la manera de aplicarse (Del Valle, sf).

#### **II.1.2 Las cobranzas**

Se define a las cobranzas como el proceso mediante el cual la compañía realiza actividades de recuperación del precio de sus productos que fueron concedidos en calidad de crédito a los clientes, estas operaciones deben tener relación y coherencia con las

---

<sup>1</sup> La estacionalidad o variación estacional de una serie temporal es la variación periódica y predecible de la misma con un periodo inferior o igual a un año

políticas de crédito preestablecidas y las condiciones particulares que durante la negociación se establecieran. La expresión de que una venta no se encuentra totalmente realizada hasta que se cobre su equivalente se debe asimilar como real ya que es precisamente el cobro de los valores correspondientes a la venta lo que le da el fin real a la transacción. Las cobranzas son de vital importancia ya que las compañías podrían perder liquidez al no ejercer un adecuado proceso de recuperación de las cantidades adeudadas por los clientes (Del Valle, sf).

“Toda vez que la gran mayoría del comercio y la industria en el mundo entero utiliza hoy el crédito, la cobranza de las cuentas de clientes que esta actividad genera es una labor de gran importancia en la administración de las empresas.” (Vera, 2013,p.48). En relación a esta afirmación se puede destacar que la labor del departamento de cobranzas es de vital importancia para la sostenibilidad financiera de la compañía ya que si mantenemos estos valores congelados, corremos el riesgo de perder liquidez y solvencia para continuar con nuestras operaciones económicas y productivas disminuyendo así nuestra capacidad operativa y multiplicando el nivel de deudores en la cartera pendiente.

Para que existan lineamientos adecuados para la realización del cobro en una entidad, es de vital importancia que existan políticas que tengan coherencia con los objetivos y situación de la compañía, este tema será ampliado más adelante. “Estudios realizados sobre las causas del fracaso en los negocios revelaron debilidad en las políticas de cobro y, en ocasiones, ninguna política” (Del Valle, sf). Pueden llegar a presentar problemas las compañías que orienten sus operaciones solo a las ventas dejando de esta manera descuidada la cartera que mantienen congelada, tomando en cuenta que en la mayor parte de las ocasiones, el éxito o fracaso de un negocio será relacionado con la efectividad con la que recupere los valores de cuentas por cobrar.

#### **II.1.2.1 Administración de la cartera de cuentas por cobrar.**

La correcta administración de una cartera de cuentas por cobrar comienza con un adecuado y amplio conocimiento de los clientes y otorgando los créditos de manera analítica y cuidadosa, a esto se lo conoce como prevención y hará más eficiente las operaciones de cobro. Para el caso de incumplimientos deben establecerse estrategias de cobro que se encuentren coherentemente relacionadas con la situación económica del país y algunos factores externos para que la tarea de cobranza sea eficiente y oportuna se debe tener conocimiento sobre los clientes considerando factores como: la antigüedad del cliente, el historial que maneja con la compañía, los estímulos que lo hacen reaccionar, midiendo el riesgo que corre la compañía de que existan pérdidas y evaluando en qué nivel el departamento de cobranzas puede mitigar dichos riesgos (Morales y Morales y, 2014).

### *II.1.2.1.1 Estrategias de cobranzas.*

Las estrategias de cobranzas estarán ligadas a las características que presenten las transacciones considerando los distintos clientes, montos y situaciones que arroje el análisis de la cartera que mantiene la entidad, dichas estrategias serán planteadas y ejecutadas de manera oportuna, respetando las políticas previamente establecidas y ajustándolas según se dé el caso, tal como lo mencionan los hermanos Morales Castro:

Para determinar las estrategias es fundamental segmentar la cartera de clientes, de acuerdo con las características comunes de los clientes y las cuentas, por ejemplo: antigüedad, monto, producto, geografía, perfil del cliente o la deuda, para así determinar las estrategias que son adecuadas para segmento de clientes que tienen problemas similares. En función de las características de cada segmento, se definen las estrategias y políticas de cobranza. Las estrategias establecen las formas de cobrar, los criterios de negociación como los plazos, condonaciones, quitas, todos ellos adecuados al segmento que se haya definido y que seguramente tendrán un efecto más preciso de conseguir que los clientes cumplan con los pagos de sus adeudos (p.146)

Es preciso lo expresado por los autores quienes manifiestan muy claramente que las políticas y estrategias de cobranzas deben tener toda una estructura que permitan optimizar los recursos. Para el análisis previo a al establecimiento de estrategias se puede implementar la técnica de la antigüedad, basado en la clasificación de los montos tomando en cuenta como criterio principal la fecha en la que surgió el crédito, manejando intervalos de tiempo de 30 días. Esta metodología de análisis le servirá a la entidad para conocer el comportamiento del crédito que cada uno de sus clientes y sus periodos de compras, pagos realizados permitiendo determinar la antigüedad de los valores pendientes por cada uno de sus clientes y la rigidez de los procesos que se realizarán.

### *II.1.2.1.2 Tipos.*

Luego del análisis de los casos que se presenten en la cartera podremos determinar qué proceso de cobranza aplicar, para esto los hermanos Morales Castro han definido diferentes tipos; Cobranza normal, cobranza preventiva, cobranza administrativa, cobranza domiciliaria, cobranza extrajudicial, cobranza prejudicial y la cobranza judicial. La cobranza normal se realiza por los medios tradicionales y sin ejercer presión este mecanismo está basado en la emisión de un estado de cuenta al recibir el pago del cliente, para que éste se encuentre al tanto de los valores pendientes. La preventiva se basa en el aviso que una cuenta se encuentra por vencer, esto se realizará por correo electrónico o vía telefónica, en caso de que no exista comunicación entre el cliente y la entidad se podrán

realizar visitas. La administrativa va dirigida a la cartera de clientes que está por vencer y que aún no ha tenido ningún tipo de gestión de cobro, es más intensa que la preventiva porque se emiten más reportes y estados de cuenta con el fin de conseguir promesas de pago por parte de los clientes. La cobranza domiciliaria se da una vez que un cliente se encuentra atrasado en el pago de sus cuentas generando lo que se conoce como cuentas morosas se realiza por un gestor de cobranzas una visita en la cual se trata de establecer el mecanismo mediante el cual se recuperaran los valores pendientes entre dichos mecanismo se podrán aplicar:

- 1) Cobro en efectivo de los valores
- 2) Creación de un acuerdo de pago, plazos, pagarés, compromisos
- 3) Recuperación de mercadería (de poderse dar el caso).

Según sea el caso, la rigidez e intensidad de las estrategias podrán aumentar, entre las más fuertes tenemos los tres últimos tipos. La cobranza extrajudicial se aplica a todas las cuentas que ya han tenido aplicadas gestión de cobranzas y que no ha tenido resultados de pagos, para esto se debe comprobar la existencia de la persona natural o jurídica, la verificación de la dirección domiciliaria y el contacto con el deudor para la negociación de la deuda. La cobranza prejudicial se realiza por el personal de la entidad o por una compañía que preste los servicios de cobranza, se realiza para evitar llegar a un juicio, los valores correspondientes a estas actividades serán cobradas a los deudores bajo el concepto de gastos de cobranzas. La cobranza judicial se da en las últimas instancias y se procede a llevar el caso a los tribunales, para que mediante un juicio se establezca la manera en la cual el deudor cancelará los valores adeudados, si no se cumplen con las disposiciones legales, el juez procederá a hacer efectivas las garantías de cobro ya sea por embargo, hipotecas entre otros.

#### *II.1.2.1.3 Fases de la cobranza.*

Según los hermanos Morales Castro en su libro *CRÉDITO Y COBRANZAS* podemos definir cuatro etapas para la realización del proceso de cobranzas dichas etapas son prevención, cobranza, recuperación y extinción.

Prevención: en esta etapa se realizan acciones direccionadas a evitar el no pago de las responsabilidades adquiridas con la compañía disminuyendo el riesgo de mora y buscando las garantías necesarias para actuar en el caso de que no se den los pagos correspondientes así como también tomar acciones legales, ya sea con abogados de la compañía o con despachos especializados. Cobranza: se realizan acciones de cobro cuando aún la morosidad no alcanza altos niveles de tardanza por lo que la compañía aun

aspira mantener una relación saludable con el cliente. Recuperación: en esta etapa se realiza el cobro de la cartera con índices altos de mora, a estas alturas del proceso de cobranzas, lo más probable es que la compañía ya no quiera mantener relaciones comerciales con dicho cliente. Extinción: corresponden a las acciones de registros contables de las cuentas adeudadas como saldadas una vez que el cliente ha cancelado los valores pendientes

#### *II.1.2.1.4 Políticas de cobranzas.*

La empresa determinará que división de la compañía estará encargada de la responsabilidad ejercer el proceso de cobranzas, y procederá a establecer una política bien definida que cubra los lineamientos para la correcta ejecución de una labor de cobros. Previamente tal cual se detalló en la descripción del proceso para la formulación de la política de cobro, esta se someterá a un análisis de efectividad en cuanto a su coherencia en la consecución de los objetivos de la compañía. Además se realizarán análisis consecutivos según las condiciones y necesidades de la compañía. La política se difundirá a todos de manera general con especial atención a los miembros del departamento y a los miembros de los departamentos relacionados. Es entendido que la política adoptada por la empresa de manera natural será mejor manejada por los miembros más antiguos y transmitida por ellos hacia los más nuevos. Para la elaboración de la política de cobros los factores que se someterán a consideración son, los acuerdos de ventas, los plazos de cobros, y los problemas especiales que puedan suscitarse. Si la política es adoptada y concebida de manera adecuada, deberá ser compartida con el jefe de ventas y crédito para que de esta manera se pueda negociar con los clientes al momento de llevar a cabo la transacción para disminuir la cantidad de saldos vencidos y evitar la acumulación de cuentas incobrable o de lenta recuperación (Del Valle, sf).

## **II.2 La contabilidad de las cuentas por cobrar**

### **II.2.1 La contabilidad**

La contabilidad es un sistema de información que recoge datos, los procesa para luego almacenar y distribuir información a los usuarios que precisen de la misma. Mediante este procedimiento se procesan los datos y se obtiene información financiera, gracias a la contabilidad se realiza el registro de las operaciones de la empresa de las cuales se generan variaciones en los elementos patrimoniales, económicos y financieros de la empresa y así se obtienen los resultados. Como instrumento de registro se utilizan las cuentas contables establecidas en el catálogo de cuentas que deberán regirse a las Normas Internacionales de Información Financiera (Reglameto para la aplicación de las

normas internacionales de información financiera completas y de la norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades, 2011), el registro de estas cuentas reflejaran cambios en los elementos patrimoniales, sus gastos e ingresos y permitirá recoger información de las variaciones producidas y determinar los saldos en el momento que se necesite conocerlo (Morales y Morales 2014). El proceso que sigue un sistema contable es el siguiente:

- 1) Operación o movimiento.
- 2) Documento de respaldo de las operaciones.
- 3) Registro en el libro diario.
- 4) Paso de operaciones a mayor general.
- 5) Balance de comprobación.
- 6) Ajustes a cuentas.
- 7) Estados financieros.

## II.2.2 Los Estados Financieros

Los estados financieros son informes contables y financieros que expresan la situación de la compañía, siendo utilizados como base para la evaluación de la evolución económica de las entidades y la toma de decisiones administrativas y operativas por parte de los directivos, además de que son elementos informativos para otras partes interesadas, como accionistas, auditores, entidades financieras, proveedores, entre otros. El Comité de Normas Internacionales de contabilidad en su reglamento emitido en el año 2009 para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en el punto 2.2 expresa lo siguiente:

El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma (P, 16).

### II.2.2.1 Características cualitativas de la información en los estados financieros.

Las información financiera debe exponer distintas características cualitativas que garanticen el cumplimiento de sus objetivos y por ende proporcionar eficacia en su uso por parte de los usuarios, dichas características le otorgan la calidad de fiable y útil, mismas que están descritas en las NIIF para PYMES y son comprensibilidad, relevancia,

materialidad, fiabilidad, esencia sobre la forma, prudencia, integridad, comparabilidad, oportunidad, equilibrio entre costo y beneficio.

La comprensibilidad indica que la información presentada en los estados financieros debe ser comprensible para todas las personas que tengan conocimientos contables y que se encuentren predispuestos a realizar la lectura y análisis de dicha información, sin embargo esta premisa no otorga libertad de omisión de información por el grado de dificultad de comprensibilidad que represente. La relevancia nos dice que la información debe ser relevante para la toma de decisiones dentro de la entidad evaluada, se considera relevante a la información que puede influenciar la toma de decisiones así como la evaluación de resultados a través del tiempo o bien confirmar o corregir las evaluaciones realizadas con anterioridad. La materialidad indica que se considera material la información cuya omisión o presentación errónea influye en las decisiones económicas que los usuarios tomen en base a los estados financieros dependiendo de la cuantía de la partida o del error según las circunstancias particulares de la omisión o presentación errónea. La fiabilidad, la información es fiable cuando no contiene error significativo y representan fielmente la información que quiere representar o se espera que represente, además los estados financieros no deben presentar sesgo, es decir no deben ser alterados para influir en las decisiones de manera premeditada. Esencia sobre la forma, todos los movimientos y transacciones deben ser contabilizados en base a su esencia y no solo basándose en su forma legal.

La prudencia, se refiere a la aplicación de cierto grado de precaución en la realización de los juicios que se necesitan para realizar las estimaciones requeridas en condiciones de incertidumbre. Integridad, la información debe ser completa dentro de los límites de importancia relativa y el costo, si existen omisiones pueden causarse falsificaciones o equivocaciones en la información presentada, dejando de ser fiable y deficiente en términos de relevancia. Comparabilidad, la información debe ser comparable por los usuarios tanto a través del tiempo como en relación con otras entidades, pudiendo evaluarse su situación financiera y sus flujos de efectivo relativos, por lo tanto la presentación de la información debe ser uniforme y los usuarios deben ser informados de las políticas contables usadas para preparación de los estados financieros, de cualquier cambio en las políticas y de los efectos de dichos cambios. Oportunidad, esta característica implica presentar la información oportunamente para la toma de decisiones, de existir retrasos en dicha presentación puede perder su relevancia. Equilibrio entre costo y beneficio, los costos no pueden superar los beneficios de la presentación de la información, la evaluación de costos y beneficios es netamente un proceso de juicio y dichos costos no

serán asumidos necesariamente por los beneficiarios ya que estos generalmente son varios usuarios externos (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009).

### **II.2.2.2 Elementos de los estados financieros.**

Los estados financieros deben representar la información mediante una agrupación por categorías según sus características económicas, a continuación se presentan los componentes de la información contable en cuanto a situación financiera y rendimientos o resultados. La situación financiera representa la relación existente entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha determinada. Los activos son recursos manejados por la entidad como resultado de sucesos pasados de los cuales la compañía puede obtener beneficios futuros. Los pasivos son obligaciones que tiene la entidad como resultados de sucesos pasados, a su vencimiento la empresa deberá desprenderse de recursos que generan beneficios económicos. El patrimonio es la parte que resulta de los activos, restando todos los pasivos. (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009)

Por su parte el rendimiento es el resultado de la relación entre los ingresos y los gastos de la entidad, la NIIF permite realizar la presentación de resultados en un solo estado financiero (el estado de resultados integral) o mediante dos estados financieros (el estado de resultados y el estado de resultados integral) los datos otorgados por estos informes se toman como indicadores de rendimiento, ya sea de retorno sobre inversión o de ganancias por acción. Conceptualmente los ingresos y gastos se definen de la siguiente manera: Ingresos, son los beneficios económicos que se obtienen durante el periodo informado, ya sea por distintas entradas, crecimiento en el valor de los activos o disminución de las obligaciones vigentes. Los gastos son disminución del beneficio económico durante el periodo informado ya sea por disminución del valor de los activos o por incremento de las obligaciones. (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009)

### **II.2.3 Cuentas por cobrar según NIIF para PYMES**

#### **II.2.3.1 Reconocimiento de cuentas por cobrar según NIIF para Pymes.**

Al igual que todos los activos que mantiene una compañía, las cuentas por cobrar son "Recursos controlados por la entidad y de los cuales se espera obtener, en el futuro, un beneficio económico" (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009). Para fomentar la conservación y atracción de nuevos clientes la mayoría de las compañías recurren a la concesión de crédito, pero esto podría generar problemas, es por esto que las entidades aplican políticas empresariales que fomenten una correcta administración financiera de la compañía manejando de la mejor manera el cobro de estas cuentas

evitando así quedarse sin efectivo, lo que podría ocasionar problemas de liquidez. De acuerdo con lo dispuesto en la sección 11 de la NIIF para Pymes, para que una entidad reconozca una cuenta por cobrar (activo financiero) debe cumplir con las siguientes condiciones:

- a) Los rendimientos para la entidad sobre el instrumento pueden ser un importe fijo, estar sujeto a una tasa fija, una tasa variable o alguna combinación de ambas.
- b) No hay cláusulas contractuales que, por sus condiciones, pudieran dar lugar a que el tenedor pierda el importe principal y cualquier interés atribuible al periodo corriente o a periodos anteriores. El hecho de que un instrumento de deuda esté subordinado a otros instrumentos de deuda no es un ejemplo de esta cláusula contractual.
- c) Las cláusulas contractuales que permitan al emisor (el deudor) pagar anticipadamente un instrumento de deuda o permitan que el tenedor (el acreedor) lo devuelva al emisor antes de la fecha de vencimiento no están supeditadas a sucesos futuros.
- d) No existe un rendimiento condicional o una cláusula de reembolso excepto para el rendimiento de tasa variable descrito en (a) y para la cláusula de reembolso descrita en (c).

Una vez verificado que las cuentas por cobrar generadas en la compañía cumplen con las condiciones antes mencionadas se procede al reconocimiento inicial según lo indica la NIIF para Pymes.

### ***II.2.3.2 Reconocimiento inicial de las cuentas por cobrar.***

Según las Normas Internacionales de información financiera, para que una entidad tenga potestad de reconocer una cuenta por cobrar en sus estados financieros, se debe cumplir con lo que dicta su normativa: “Una entidad reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero solo cuando se convierta en una parte según las cláusulas contractuales del instrumento” (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009). Esto quiere decir que se la podrá reconocer cuando por consecuencia de un contrato o documento tenga el derecho legal a recibir efectivo como resultado de una transacción.

### ***II.2.3.3 Medición según NIIF para PYMES.***

#### ***II.2.3.3.1 Medición inicial.***

Luego de reconocerse el activo financiero, la medición inicial se realiza mediante la determinación de del tipo de transacción, es decir, una cuenta corriente o si el acuerdo implica financiación para luego escoger la base de medición adecuada. El precio de

transacción, en el que se incluirán todos los costos incurridos para la obtención de la mercadería. El precio de transacción se determina como el valor originado en el momento del otorgamiento del crédito. Si se trata de un caso de financiación se medirá en base al valor presente de los pagos futuros aplicando una tasa de interés que se registrará al mercado, si los pagos se aplazan más allá del acuerdo se aplicarán tasas de interés que no son las del mercado. (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009).

### Ejemplo

El 16 de febrero del 2015 la compañía Delta Plastic C.A. vende mercadería a una persona natural por una cantidad de \$100 + IVA considerando un plazo de 60 días (Según las políticas de crédito y cobranzas de la compañía los créditos otorgados hasta 90 días se consideran transacciones comerciales corrientes sin intereses). La empresa reconoce inicialmente una cuenta de \$100 correspondiente al importe base de la venta a crédito, la transacción se mantiene bajo términos comerciales sin financiación implícita. A continuación se presenta el asiento contable correspondiente:

Tabla II.1 Ejemplo 1 Medición Inicial

FECHA	CODIGO	DETALLE	DEBE	HABER
		-1-		
16 FEB 2015	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	112,00	
	XX.XX.XX .X	VENTA DE BIENES		100,00
	XX.XX.XX .X	IVA		12,00
		P/R VENTA A CREDITO CORRIENTE		

Adaptado de: NIIF para PYMES  
Autora: Evelyn Araujo Santana

### Ejemplo 2

El 16 de Febrero del 2015, se realiza la venta de mercadería por un valor final de \$2000,00 + IVA, el pago se realizara en dos años. En este caso la transacción incluye financiación implícita se considera una tasa de descuento de 1,5%. En este caso la venta se registra al valor presente del pago final que se obtendrá en los dos años que se

otorgaron de plazo para el pago del crédito utilizando una tasa de interés efectiva, dicho esto la medición se determina de la siguiente manera:

**Tabla II.2 Ejemplo 2 Medición Inicial**

FECHA	CODIGO	DETALLE	DEBE	HABER
			-1-	
16 FEB	XX.XX.X	DOCUMENTOS Y CUENTAS	2300,0	
2015	X.X	POR COBRAR CLIENTES NO	0	
		RELACIONADOS		
	XX.XX.X	VENTA DE BIENES		2060,00
	X.X			
	XX.XX.X	IVA		240,00
	X.X			
		P/R VENTA A CREDITO		
		CORRIENTE		

Adaptado de: NIIF para PYMES  
 Autora: Evelyn Araujo Santana

#### *II.2.3.3.2 Medición posterior.*

Cumpliendo con la finalidad de las NIIF, cuyo objetivo en las entidades es mantener los saldos de las cuentas en los montos más reales posibles, todas las entidades deberán medir en el periodo informado si el valor sus cuentas se ha deteriorado o si existe revalorización y reflejarlo en sus estados financieros, dicha afirmación se la puede encontrar en el punto 12.8 de las NIIF para PYMES:

Al final de cada periodo sobre el que se informa, una entidad medirá todos los financieros que queden dentro del alcance de la Sección 12 al valor razonable y reconocerá los cambios en el valor razonable en el resultado, excepto en el caso de: los instrumentos de patrimonio sin cotización pública y cuyo valor razonable no pueda medirse de otra forma con fiabilidad, y los contratos vinculados con estos instrumentos que, en el caso de ejercitarse, darán lugar a la entrega de estos instrumentos, los cuales deberán medirse al costo menos deterioro del valor (p,76).

#### **II.2.3.4 Permanencia de las cuentas por cobrar en una entidad**

##### *II.2.3.4.1 Generación de la cuenta por cobrar.*

Las cuentas por cobrar en una entidad se generan con el otorgamiento de un crédito a los clientes, quienes se comprometen a cancelar los valores adeudados según las

negociaciones y las políticas que maneje la compañía en el plazo determinado entre ambas partes, otros medios para la generación de cuentas por cobrar son los anticipos a los empleados y préstamos a socios de la compañía. Para que una entidad goce de estabilidad, las ventas son un factor importante, es lógico que las compañías busquen establecer políticas que además de contribuir al crecimiento empresarial, resulten atractivas a sus clientes y así motivar la fidelidad de los mismos en calidad de consumidores (Castro y Guachizaca, 2012).

Mediante el establecimiento de una estrategia coherente con sus objetivos la empresa busca el éxito y captación de clientes, parte de dicha estrategia suelen ser la aplicación de descuentos y a su vez tasas de interés, los mismos que se establecen luego de un estudio de mercado, considerando la competencia y el historial crediticio del cliente. Cuando la entidad opta por una política de crédito sin interés, los montos de los cobros a través del tiempo se determinarán dividiendo el valor de crédito para el número de pagos establecidos según el acuerdo. Si por otro lado la empresa opta por políticas de cobro con interés, para determinar el valor a cobrar se toma en cuenta el capital en su valor presente, sumando la tasa de interés predeterminada mediante el modelo de interés efectivo (Castro y Guachizaca, 2012).

#### Ejemplo

La compañía vende el 16 de Febrero del 2015 mercadería a crédito por un valor de \$5000 + IVA a un comprador habitual, por esta razón y según las políticas de crédito y cobranzas, se otorgan 4 meses de plazo para que la deuda quede saldada. Las cuotas se determinarán dividiendo el valor total de la obligación para los meses pactados, en este caso de la siguiente manera:

Venta: 5000,00 IVA: 600,00 Total Obligación: 5600,00

5600,00 / 4 meses= \$1400,00

Asiento de Diario:

**Tabla II.3 Ejemplo Generación de cuenta por cobrar**

FECHA	CODIGO	DETALLE	DEBE	HABER
		-1-		
16 FEB 2015	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	5600,00	
	XX.XX.XX	VENTA DE BIENES		5000,00

	XX.XX.XX	IVA	600,00
	.X		
		P/R VENTA A CREDITO	
		-2-	
16 MAR 2015	XX.XX.XX .X	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1400,00
	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR	1400,00
		P/R COBRO PRIMERA CUOTA	
		-3-	
16 ABR 2015	XX.XX.XX .X	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1400,00
	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR	1400,00
		P/R COBRO SEGUNDA CUOTA	
		-4-	
16 MAY 2015	XX.XX.XX .X	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1400,00
	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR	1400,00
		P/R COBRO TERCERA CUOTA	
		-5-	
16 JUN 2015	XX.XX.XX .X	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1400,00
	XX.XX.XX .X	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR	1400,00
		P/R COBRO ULTIMA CUOTA	

---

Adaptado de: NIIF para PYMES  
 Autora: Evelyn Araujo Santana

#### *II.2.3.4.2 Estimación de las cuentas por cobrar.*

Según las NIIF la estimación de las cuentas incobrables se realizará en base a la técnica, lo que significa, con el estudio histórico de la cartera y clientes, según el análisis de la probabilidad de cobro basándose en el historial, la finalidad del procedimiento es, como se indicó anteriormente, establecer saldos lo más reales posibles y más cercano a la razonabilidad de la cartera de clientes vencida a la fecha de cierre para posteriormente

determinar el valor de cuentas incobrables independientemente de lo estipulado por la administración tributaria. Se debe tener presente el principio de esencia sobre la forma, de esta manera en lugar de aplicar las leyes según el Régimen Tributario Interno, se aplica la técnica en base a la cual la entidad estima el valor óptimo para la determinación de la estimación.

Si al realizar la estimación la entidad opta por aplicar la técnica sobre la forma, la estimación que se determinará dependerá directamente de lo que digan sus políticas de crédito y cobranzas, ya que será la entidad quien asuma el gasto adicional en el que se incurra al no provisionar según la ley; por otro lado, hará la declaración del impuesto a la renta, deberán acogerse a lo establecido por la L.O.R.T.I. que estipula que la estimación no será mayor al 1% de la transacción y al 10% de la cartera (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2014), de esta manera las diferencias entre lo provisionado por la entidad y lo estipulado por la Administración Tributaria se ajustarán en la conciliación tributaria del impuesto a la renta. La ley les otorga a las empresas que manejan ventas a crédito la posibilidad de acogerse a las provisiones para distribuir las pérdidas que suben por cuentas incobrables entre varios periodos. La NIIF en los puntos 21.4 y 21.5 indica que:

Una entidad solo reconocerá una estimación cuando:

- (a) la entidad tenga una obligación en la fecha sobre la que se informa como resultado de un suceso pasado;
- (b) sea probable (es decir, exista mayor posibilidad de que ocurra que de lo contrario) que la entidad tenga que desprenderse de recursos que comporten beneficios económicos, para liquidar la obligación; y
- (c) el importe de la obligación pueda ser estimado de forma fiable.

La entidad reconocerá la estimación como un pasivo en el estado de situación financiera, y el importe de la estimación como un gasto, a menos que otra sección de esta NIIF requiera que el costo se reconozca como parte del costo de un activo tal como inventarios o propiedades, planta y equipo (p.124).

De no cumplir con los puntos expuestos en la NIIF la entidad no podrá reconocer la estimación por cuentas por cobrar.

#### *II.2.3.4.3 Deterioro de valor de cuentas por cobrar.*

Bajo el enfoque de NIIF su objetivo, mismo que manifiesta que los saldos de una entidad deben ser presentados a su valor más real posible, es importante actualizar los saldos de cada cuenta, determinando si existe alguna pérdida de valor o por su parte

revalorizaciones que deban ser revelados en los estados financieros en el período a presentar. En su punto 11.21 la NIIF determina que:

Al final de cada periodo sobre el que se informa, una entidad evaluará si existe evidencia objetiva de deterioro del valor de los activos financieros que se midan al costo o al costo amortizado. Cuando exista evidencia objetiva de deterioro del valor, la entidad reconocerá inmediatamente una pérdida por deterioro del valor en resultados.

Para que una cuenta por cobrar deba ser medida bajo el costo amortizado deben existir algunos de los sucesos que se indican en el punto 11.22 de la norma

La evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de activos están deteriorado incluye información observable que requiera la atención del tenedor del activo respecto a los siguientes sucesos que causan la pérdida:

- (a) Dificultades financieras significativas del emisor o del obligado.
- (b) Infracciones del contrato, tales como incumplimientos o moras en el pago de los intereses o del principal.
- (c) El acreedor, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del deudor, otorga a éste concesiones que no le habría otorgado en otras circunstancias.
- (d) Pase a ser probable que el deudor entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera.
- (e) Los datos observables que indican que ha habido una disminución medible en los flujos futuros estimados de efectivo de un grupo de activos financieros desde su reconocimiento inicial, aunque la disminución no pueda todavía identificarse con activos financieros individuales incluidos en el grupo, tales como condiciones económicas adversas nacionales o locales o cambios adversos en las condiciones del sector industrial (p.66).

#### *11.2.3.4.4 Medición del deterioro del valor.*

Para la medición de las pérdidas por deterioro del valor de los activos financieros la norma en el punto 11.25 dicta lo siguiente:

Una entidad medirá una pérdida por deterioro del valor de los siguientes instrumentos medidos al costo o costo amortizado de la siguiente forma:

- (a) Para un instrumento medido al costo amortizado de acuerdo con el párrafo 11.14(a), la pérdida por deterioro es la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados,

descontados utilizando la tasa de interés efectivo original del activo. Si este instrumento financiero tiene una tasa de interés variable, la tasa de descuento para medir cualquier pérdida por deterioro del valor será la tasa de interés efectiva actual, determinada según el contrato.

(b) Para un instrumento medido al costo menos el deterioro del valor de acuerdo con los apartados (b) y (c) (ii) del párrafo 11.14, la pérdida por deterioro es la diferencia entre el importe en libros del activo y la mejor estimación (que necesariamente tendrá que ser una aproximación) del importe (que podría ser cero) que la entidad recibiría por el activo si se vendiese en la fecha sobre la que se informa (p.67).

#### *II.2.3.4.5 Reversión.*

Para los casos en los que se deban reabrir las cuentas de créditos que ya se determinaron como incobrables, la NIIF indica el procedimiento a seguir el punto 11.26:

Si, en periodos posteriores, el importe de una pérdida por deterioro del valor disminuyese y la disminución puede relacionarse objetivamente con un hecho ocurrido con posterioridad al reconocimiento del deterioro (tal como una mejora en la calificación crediticia del deudor), la entidad revertirá la pérdida por deterioro reconocida con anterioridad, ya sea directamente o mediante el ajuste de una cuenta correctora. La reversión no dará lugar a un importe en libros del activo financiero (neto de cualquier cuenta correctora) que exceda al importe en libros que habría tenido si anteriormente no se hubiese reconocido la pérdida por deterioro del valor. La entidad reconocerá el importe de la reversión en los resultados inmediatamente (p.67).

### **II.3 Análisis financiero**

El análisis financiero se refiere a un juicio crítico que se da con la finalidad de emitir una opinión acertada sobre la situación económica y financiera de la entidad que está siendo sujeto de análisis. Los juicios que se emitirán reducirán la incertidumbre que presente el agente de análisis en cuanto a riesgos y rendimientos futuros. Teniendo como objetivo evaluar los puntos fuertes y débiles de una compañía, con el fin de obtener ventajas de la explotación de los fuertes y corregir los puntos débiles para disminuir las deficiencias. Además de que mediante el análisis se harán más comprensibles los datos que la entidad presente. El análisis e interpretación de estados financieros es importante para la predicción de necesidades de financiamiento y evaluar la capacidad que tienen la entidad para afrontarlas (Moreno, 2006).

#### **II.3.1 Análisis vertical**

El objetivo del análisis vertical es la determinación del peso porcentual que tiene cada cuenta en el estado financiero que se analiza, determinando la estructura de los

estados financieros. Este tipo de análisis dejara ver si existe equidad en la distribución de los activos de una compañía y si esto se encuentra de acuerdo a las necesidades operativas de la misma. De esta manera se puede determinar por ejemplo que si la mayor parte del activo se encuentra concentrada en su cartera, puede acarrear problemas de liquidez o evidenciar problemas de políticas de cobranzas (Moreno, 2006).

### **II.3.2 Análisis horizontal**

Este análisis se basa en la determinación de la variación absoluta o relativa que sufre un estado financiero de un periodo a otro. De esta manera se evidenciará el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un determinado periodo de tiempo. El objetivo de este análisis mostrar si el comportamiento y resultados de una entidad se manejan en un nivel de bueno, regular, o malo, mostrando si la posición financiera de la entidad se ha fortalecido o debilitado. Este análisis tiene la ventaja de considerar el factor tiempo, lo que ofrece un análisis más dinámico y objetivo (Moreno, 2006).

### **II.3.3 Ratios financieros**

#### ***Indicadores de Liquidez***

La función principal de estos indicadores es medir la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones. Establece el grado de dificultad que tiene una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. Determina lo que sucedería si existiera una exigencia inmediata de que la compañía cumpla con todas sus obligaciones en un lapso menor a un año. Es por esto que los índices de liquidez son aplicados en un momento determinado para evaluar la empresa desde un punto de vista de pagos emergentes (Superintendencia de Compañías, 2016).

#### ***II.3.3.1.1 Liquidez corriente.***

Este indicador muestra la capacidad que tienen las organizaciones para responder a sus vencimientos de corto plazo, siendo afectada directamente por el activo circulante y las deudas a corto plazo. Un adecuado análisis periódico de este indicado ayudara a prevenir situaciones de iliquidez y problemas de insolvencia. En este índice se relacionan los activos corrientes con los pasivos. Como resultado obtendremos un coeficiente, mismo que mientras más alto sea, representará una mayor posibilidad de efectuar los pagos a corto plazo. En cuanto a la interpretación de este ratio la Superintendencia de compañías menciona lo siguiente

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del

acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### *II.3.3.1.2 Prueba ácida.*

Al indicador de prueba ácida se lo conoce también con el nombre de la prueba del ácido o liquidez seca. La rigurosidad que representa este indicador es más elevada, en este caso el objetivo de este ratio no es demostrar la capacidad que tiene la empresa para responder a sus obligaciones a corto plazo pero sin depender de la venta de sus existencias, lo que significa, solo con sus saldos en efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales y otros activos de rápida liquidación.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### **II.3.3.2 Indicadores de solvencia.**

El objetivo de los indicadores de solvencia es medir el margen de participación de los acreedores en el financiamiento de la entidad. Se trata de establecer el riesgo que asumen dichos acreedores y los dueños de la compañía, determinando la sostenibilidad o insostenibilidad de la relación de endeudamiento. Para los administradores de las empresas el manejo del endeudamiento es todo un arte y el aprovecharlo depende en gran medida de la situación financiera e la empresa, los márgenes de rentabilidad y las tasas de interés vigentes en el mercado, bajo la premisa de que trabajar con dinero ajeno es buena opción mientras se logre una rentabilidad que supere los interés que se pagaran por dicho monto (Superintendencia de Compañías, 2016).

##### *II.3.3.2.1 Endeudamiento del activo.*

La determinación de la autonomía financiera es el objetivo de este índice. Si como resultado se obtiene un valor elevado indica que la empresa depende mucho de sus

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

acreedores y que su capacidad de endeudamiento es limitada, es decir, funciona con una estructura financiera arriesgada ya que esta descapitalizado. Por otra parte un índice bajo representa que se mantienen un alto nivel de independencia de los acreedores (Superintendencia de Compañías, 2016) .

#### *II.3.3.2.2 Endeudamiento del activo fijo.*

El resultado de este indicador representa las cantidades de unidades monetarias que se mantienen en el patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Para este indicador la Superintendencia de Compañías menciona en su instructivo que “Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros” (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

#### *II.3.3.2.3 Apalancamiento.*

Este índice dará como resultado la cantidad de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad de patrimonio. Determina en qué medida los recursos internos se apoyan en los recursos de terceros. El apoyo mencionado es aceptable en el caso de que la rentabilidad del capital invertido sea superior al costo de los capitales que fueron prestados ya que por el efecto palanca la rentabilidad del capital propio mejora. En las compañías que manejan altos niveles de apalancamiento, las reducciones del valor del activo pone en riesgo de absorción el patrimonio, mientras que un aumento en los activos representaría una gran revalorización de dicho patrimonio (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

#### *II.3.3.2.4 Apalancamiento financiero.*

Este indicador determina las ventajas o desventajas que representan para la compañía el nivel de endeudamiento con terceros y como está contribuyendo a la rentabilidad del negocio. Representa un dato fundamental para determinar los gastos financieros en las utilidades. Mientras más elevadas sean las tasas de interés, es más difícil el apalancamiento financiero. Existen varias formas de calcular el aplacamiento financiero, pero a continuación se presenta la fórmula que permite comprender los factores que conforman este indicador. (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

### **II.3.3.3 Indicadores de gestión.**

Estos indicadores miden la eficiencia para la utilización de los recursos por parte de las empresas. De esta forma se mide el nivel de rotación de los componentes del activo, el nivel de recuperación de los créditos y el pago de obligaciones, el nivel de eficiencia con el que la empresa da uso a sus activos a través del tiempo de recuperación de los valores y el peso de los gastos sobre los ingresos que generan las ventas. Los indicadores de gestión dinamizan el análisis de utilización de recursos mediante la comparación de cuentas estáticas y dinámicas (Superintendencia de Compañías, 2016).

#### **II.3.3.3.1 Rotación de cartera.**

Este indicador nos dará como resultado el número de veces que giran en promedio las cuentas por cobrar en un determinado periodo el mismo que suele ser de un año. Debe considerarse que para el cálculo de este indicador debe utilizarse el rubro de la cartera propiamente dicha, es decir solo aquella que provenga de las ventas. En el caso de este índice en particular, se toman en consideración las cuentas por cobrar a corto plazo (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

#### **II.3.3.3.2 Rotación del activo fijo.**

Este ratio indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad invertida en activos fijos. Determina si existe insuficiencia en ventas, por esta razón las ventas deben expresarse con proporcionalidad a lo invertido en la planta y equipo. Si no se lo realiza de esta manera las utilidades se verán reducidas pues estarán afectadas por la depreciación de un equipo que resulte demasiado caro, con sus intereses por préstamos incurridos y los gastos de mantenimiento (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

#### II.3.3.3.3 Rotación de ventas.

Mediante la relación entre el activo total y las ventas, determinaremos la cantidad de veces que a cierto nivel de ventas se da uso a los activos. También conocido como coeficiente de eficiencia directiva ya que se mide el nivel de efectividad de la administración. La interpretación de este indicador está dada de la siguiente manera, mientras mayor volumen de ventas genere una inversión, más eficiente se considera a la directiva de la entidad (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

#### II.3.3.3.4 Periodo de cobranza.

Este indicador determinara el nivel de liquidez valorado en días que las cuentas y documentos por cobrar mantienen, esto mantiene relación con la gestión que realiza el departamento de cobros. Financieramente hablando, este ratio podría reflejar problemas de liquidez, si el periodo entre la emisión y cobro de las facturas emitidas por la entidad es muy distante. Para el cálculo de este indicador solo se utilizaran las cuentas por cobra a corto plazo, la inclusión de los valores a largo plazo hará que el resultado se vea afectado y distorsionado (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

#### II.3.3.3.5 Periodo medio de pago.

Refleja el número de días que la entidad se toma para cubrir sus obligaciones de inventarios, para darle mayor importancia se lo compara con los índices de liquidez y periodo de cobranza. Los largos periodos de pago, pueden ocasionarse por la lenta rotación en inventarios, un periodo de cobranzas demasiado tardado o de falta de potencia financiera. Para el cálculo de este indicador se utilizan los valores correspondientes a cuentas y documentos por pagar a corto plazo (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

#### **II.3.3.3.6 Impacto de gastos de administración y ventas.**

Los gastos operacionales suelen afectar a las utilidades de la entidad, determinando un bajo margen operacional, para prever esta situación se realiza el cálculo de este ratio. Es muy importante porque podría disminuir las posibilidades de fortalecer su patrimonio y la distribución de utilidades, manejando un nivel escaso de crecimiento. La vía de capitalización por utilidades podría orillar hacia el endeudamiento que podría generar restricciones a los beneficios que ganaría la empresa (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Impacto de los gastos administrativos y de ventas} = \frac{\text{Gastos Admin. y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

#### **II.3.3.3.7 Impacto de la carga financiera.**

Este resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros sobre las ventas, es decir determina la repercusión de los gastos financieros sobre los ingresos de la compañía. Se considera razonable que baja ninguna circunstancia el gasto financiero supere el 10% de las ventas ya que son muy pocas las empresas que poseen un margen operacional mayor al 10% como para que asuman ese gasto financiero. Y dicho nivel debe estar directamente relacionado con el margen operacional reportado (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

#### **II.3.3.4 Indicadores de rentabilidad.**

Estos indicadores denominados de rendimiento, rentabilidad o lucratividad, miden la efectividad de la administración en el control de costos y gastos y su eficiencia en la operatividad para convertir las ventas en utilidades. Desde la visión de un inversionista, estos indicadores servirán para analizar la vía mediante la cual retorna el dinero de las inversiones de la compañía (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total) (Superintendencia de Compañías, 2016).

##### **II.3.3.4.1 Rentabilidad neta del activo.**

Este índice muestra la capacidad con la que el activo produjo utilidades sin considerar como se haya financiado el mismo, esto es, mediante deuda o patrimonio. La

variación en la fórmula conocida como Sistema Dupont permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total. Debido a la conciliación tributaria, en algunos casos este indicador puede resultar negativo, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor muy elevado (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

#### *II.3.3.4.2 Margen bruto.*

Este índice mostrará la rentabilidad de las ventas sobre el costo de ventas y la relación con la capacidad que la empresa tiene para cubrir los gastos operativos generando utilidades previas a la deducción de impuestos. Para el caso de las empresas industriales el costo de ventas deberá considerarse con el costo de producción más el costo de los productos terminados. Es decir, que el método que se aplique incidirá significativamente en el costo de ventas y a su vez sobre el margen bruto (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

#### *II.3.3.4.3 Margen operacional.*

En el rubro de la utilidad operacional no solo influye el costo de ventas sino también los gastos operacionales de administración y ventas, en este caso no se consideran los gastos financieros como operacionales ya que por conceptualización, no son indispensables para la operatividad de la compañía. Este margen es muy importante dentro del análisis de la rentabilidad de la entidad ya que demuestra si el negocio es o no lucrativo independientemente de su medio de financiación.

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

#### *II.3.3.4.4 Rentabilidad neta de ventas.*

Para el cálculo de los índices de rentabilidad de ventas se debe tener cuidado ya que al tomar el valor de la utilidad debe considerarse aquella que proceda de la operación propia de la entidad o de otros ingresos diferentes aunque sean inestables y no reflejen la rentabilidad propia de la actividad económica. Debido a que este índice utiliza la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos. (Superintendencia de Compañías, 2016)

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

#### *II.3.3.4.5 Rentabilidad operacional del patrimonio.*

Este ratio indica la rentabilidad que obtienen los socios o accionistas de la compañía sin tomar en consideración los gastos financieros, ni impuestos y participación de trabajadores. Para el análisis integral de este ratio, es importante compararlo con el resultado obtenido en rentabilidad financiera para saber el impacto real de los impuestos y gastos financieros en la rentabilidad de los accionistas. Cabe recalcar que este indicador también puede reflejar valores negativos (Superintendencia de Compañías, 2016).

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

#### *II.3.3.4.6 Rentabilidad financiera.*

La importancia de este indicador radica en la medición de la rentabilidad neta que obtienen los socios o accionistas por su participación en una organización. Además representa las aspiraciones de los socios o accionistas bajo el término de costo de oportunidad que indica los beneficios que se dejan de obtener al no invertir en otro lugar. En la fórmula que se presenta a continuación se pueden diferenciar los componentes de este ratio. Para la interpretación de este índice la Superintendencia de Compañías señala lo siguiente:

Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar qué factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

La revisión de los conceptos tratados en este capítulo será la base para la comprensión del análisis realizado en la siguiente sección, misma que se mantiene dentro de los lineamientos establecidos en el primer capítulo, a fin de presentar la situación de la compañía en relación a su nivel de cuentas por cobrar.

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

En este capítulo se abordaran temas sobre la argumentación y descripción de las principales decisiones metodológicas que se han adoptado en el proceso de elaboración de este trabajo de investigación basándose en el tema y el nivel de posibilidades que se han tenido. “La claridad en el enfoque y estructura metodológica es condición obligada para asegurar la validez de la investigación” (Behar, 2008, p.11). Es así como se detallaran los tipos de investigación y técnicas utilizadas para la recopilación y análisis de los datos y la posterior presentación de resultados.

### **III.1 Tipos de investigación**

Para la recopilación de datos se utilizaron varios tipos de investigación, mismos que están ligados a la consecución de los objetivos planteados inicialmente en este análisis de caso. Esto basándome en el método científico cuyo propósito es adquirir, aplicar y crear conocimiento. Tomando en cuenta que la investigación es un proceso sistemático que se lleva a cabo con la finalidad de agregar contenido a una materia o por indagar un tema (Behar, 2008, p.8).

#### **III.1.1 Investigación descriptiva**

Según Daniel Behar (2008) en su libro de metodología de la investigación, menciona que la investigación descriptiva busca definir aspectos y características de un objeto o situación. Mediante este tipo de investigación se ha conseguido captar información sobre la operatividad de la compañía Delta Plastic C.A. pudiendo recopilar datos que apoyen al entendimiento de los detalles que generan el problema a analizar. Esto sobre un proceso basado en la teoría de la política de la compañía. Se pueden analizar procesos de manera sistemática obteniendo datos reales con resultados objetivos.

#### **III.1.2 Investigación de campo**

Esta investigación se realiza directamente en el lugar en el que se ocasiona el problema con la presencia de los investigadores y apoyándose en varios métodos que argumenten y sustenten (Behar, 2008). Parte de la investigación se la realizo directamente en las oficinas de la compañía Delta Plastic C.A. pudiendo palpar personalmente el comportamiento de los implicados en los distintos procesos, además de ser testigo del procedimiento de ventas, cobranzas y contabilización de una transacción, teniendo acceso a la documentación necesaria para realizar los respectivos análisis contables y financieros.

Estando en este ambiente se realizaron las entrevistas con el gerente general y la jefa del departamento contable.

### **III.1.3 Investigación bibliográfica**

La investigación bibliográfica o documental está basada en estudios o proyectos con conocimientos concretos ciertos y fundamentados (Iñiguez y González, s.f.). La base teórica para la presentación y análisis del presente trabajo de investigación fue realizada considerando los principales temas que generan la problemática dentro de la entidad, es decir, el proceso de crédito y cobranzas. Para esto se recurrió a textos, trabajos de investigación, publicaciones, tesis, revistas, portales web, entre otros, relacionados con el tema, y considerados fuentes fiables ya sea por el nivel de publicación o por proceder de una entidad calificada.

### **III.1.4 Investigación cuantitativa**

La investigación cuantitativa es aquella que se basa en los números para analizar datos o información (Sinapsit.com, 2016). Considero de vital importancia mencionar la investigación cuantitativa ya que, al tratarse de un trabajo investigativo bajo las áreas de la contabilidad y finanzas, una de las partes neurálgicas es la evaluación cuantitativa de la entidad, para lo que se recurrió a los reportes administrativos, contables, estados financieros, reportes estadísticos, entre otros, que ofrecen la realidad económica de la organización.

## **III.2 Métodos de investigación**

Para la realización de los distintos tipos de investigación descritos anteriormente, se utilizaron métodos de investigación como el inductivo que lleva de una premisa individual a una conclusión general, el deductivo que nos lleva de una información general a particularizarla y el histórico lógico en el cual nos basamos en datos del pasado para determinar una realidad presente (Gomez Bastar, 2012). Estos métodos contribuyeron con la descomposición, composición y análisis de los datos recopilados durante todo el proceso investigativo. Además estos métodos estuvieron apoyados en técnicas, mismas que fueron fundamentales al momento de realizar la búsqueda y recopilación de datos.

## **III.3 Técnicas de investigación**

Dada la naturaleza del tipo de investigación que se realizó, se seleccionaron técnicas e instrumentos coherentes con el objetivo de recolección de la información, obteniendo resultados debido a que durante el procesamiento e interpretación se reflejó el problema analizado. Los instrumentos que se utilizaron fueron las notas de entrevista, los

registros de entrevista, las notas de observación. Y las técnicas fueron la entrevista a colaboradores y dirigentes de la entidad, y la observación directa. Las entrevistas realizadas se basaron en la operatividad de la compañía, los entrevistados fueron los encargados de medios y altos mandos como son, el Gerente General y Contadora (ANEXO D) y los encargados del proceso de ventas (ANEXO E). Dichas entrevistas se realizaron con el fin de conocer a profundidad la operatividad de la compañía, recopilar información sobre el control interno de la entidad, conocer el papel que juega cada uno de los entrevistados en los procesos ventas y crédito en la compañía.

### III.3.1 Enfoque

El enfoque bajo el cual se realiza este trabajo investigativo es el cuantitativo, mismo que busca el análisis numérico del problema basado en datos reales a fin de encontrar una solución al mismo, en este caso tratándose de un tema financiero contable se le da este enfoque orientado a el estudio de sus estados financieros como base para la investigación realizada (Sinapsit.com, 2016)

## **CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS**

A fin de ser consecuentes con los objetivos planteados para este trabajo de investigación y, tomando en cuenta la naturaleza contable y financiera del tema principal a analizar, a continuación se presenta el proceso de los cálculos basados en los datos recopilados durante el proceso investigativo realizado a la compañía Delta Plastic C.A. junto con la interpretación de los resultados obtenidos. La información se presenta en el orden de ocurrencia, es decir comenzamos con el planteamiento del análisis financiero basado en los estados financieros.

### **IV.1 Análisis Vertical**

A continuación se presenta la Tabla con el análisis vertical elaborado en base a los estados financieros correspondientes a los periodos 2013 y 2014 (ver ANEXO B). El análisis vertical del estado de situación financiera arroja como resultado que para el año 2014 el peso porcentual dentro del balance del rubro de cuentas por cobrar está muy a la par, incluso supera el valor de efectivo y equivalentes de efectivo. Por otro lado se puede evidenciar que un gran peso dentro del activo corriente está en el rubro de inventarios, lo que podría significar una mala gestión para la rotación del mismo dentro de la compañía. Y al ser una compañía cuyos productos no son estacionales sino que mantienen el mismo nivel de ventas durante todo el año representa un problema de movimiento, decir se están quedando stockeados en grandes cantidades.

Tabla IV.1 *Análisis Vertical Estado de Situación Financiera*

<b>CUENTAS</b>	<b>Saldos al 31/12/2014</b>	<b>%</b>
Equivalentes en efectivo	589480,06	16,74%
Cuentas por cobrar	640193,23	18,18%
Inventarios	723023,67	20,54%
Gastos pagados por anticipados	25167,77	0,71%
Activos por impuestos Corrientes	69326,5	1,97%
Total Activos Corrientes	2047191,23	58,15%
Propiedades y equipos, neto	1235863,18	35,10%
Activos financieros	1747	0,05%
Documentos por cobrar	235870,54	6,70%
Total Activos no Corrientes	1473480,72	41,85%
Total Activos	3520671,95	100,00%
Obligaciones bancarias	1035041,86	29,40%
Cuentas por pagar	622564,76	17,68%
Otras obligaciones Corrientes	175758,64	4,99%
Total Pasivo Corriente	1833365,26	52,07%
Jubilación Patronal y Desahucio	379648,75	10,78%
Total Pasivo no Corriente	379648,75	10,78%
Total Pasivos	2213014,01	62,86%
Capital Social	60000	1,70%
Reservas	34809,84	0,99%
Aporte para futuras Capitalizaciones	314991,44	8,95%
Resultados Acumulados	724667,78	20,58%
Resultados del Ejercicio	173188,88	4,92%
Total Patrimonio	1307657,94	37,14%
Total Pasivos y Patrimonio	3520671,95	100,00%

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.  
Elaboración: Evelyn Araujo Santana

Para el caso del análisis vertical del Estado de Resultados, se revisan los rubros obtenidos en relación a los ingresos generados por su actividad económica, del cual podemos destacar los siguientes aspectos. La compañía maneja un valor de costo de ventas considerable dejando un margen aceptable para las Utilidades Brutas en Ventas. Por otra parte al ser una industria, el estado de resultados integrales nos demuestra que los gastos administrativos asciendan a un valor tan elevados generando un peso porcentual significativo en relación a los otros gastos.

Tabla IV.2 *Análisis Vertical Estado de Resultados*

<b>Cuentas</b>	<b>Saldos al 31/12/2014</b>	<b>%</b>
Ingresos	3185110,81	100,00%
Costo de Ventas	-2329464,02	-73,14%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>855646,79</b>	<b>26,86%</b>
Gastos de Administración	-503754,42	-15,82%
Gastos de Ventas	-21063,25	-0,66%
Gastos Financieros	-76436,42	-2,40%
Otros ingresos y egresos netos	17484,67	0,55%
Utilidad antes de PT e IR	<b>271877,37</b>	<b>8,54%</b>
Participación Trabajadores	-40781,61	-1,28%
Impuesto a la Renta	-57907,14	-1,82%
Utilidad Neta	<b>173188,62</b>	<b>5,44%</b>

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.  
Elaboración: Evelyn Araujo Santana

## IV.2 Análisis Horizontal

Al realizar el análisis horizontal del estado de situación financiera relacionando los años 2013-2014, poniendo especial atención en la cuenta de Cuentas por Cobrar se puede destacar que existió un aumento del 1.18% lo que indica que la cartera creció a pesar de que las políticas de crédito se han mantenido, dándonos una idea de que algunos de los valores que se mantenían a través del tiempo no han sido correctamente saldados por los clientes que están adeudando a la entidad. Y evidenciando un estancamiento en el proceso de cobranzas.

Tabla IV.3 *Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera*

<b>Cuentas</b>	<b>(b) Saldos al 31/12/2014</b>	<b>(a) Saldos al 31/12/2013</b>	<b>c = (b-a) Variación</b>	<b>c / a Variación</b>
Equivalentes en efectivo	589480,06	418336,04	171144,02	40,91%
Cuentas por cobrar	640193,23	632744,45	7448,78	1,18%
Inventarios	723023,67	482164,87	240858,8	49,95%
Gastos pagados por anticipados	25167,77	11833,96	13333,81	112,67%
Activos por impuestos corrientes	69326,5	104171,02	-34844,52	-33,45%
Total Activos Corrientes	2047191,23	1649250,34	397940,89	24,13%
Propiedades y equipos, neto	1235863,18	1389448	-153584,8	-11,05%
Activos financieros	1747	1747	0	0,00%
Documentos por cobrar	235870,54	103674	132196,54	127,51%
Total Activos no Corrientes	1473480,72	1494869	-21388,28	-1,43%
Total Activos	3520671,95	3144119,34	376552,61	11,98%
Obligaciones bancarias	1035041,86	1000000	35041,86	3,50%
Cuentas por pagar	622564,76	417180,32	205384,44	49,23%
Otras obligaciones Corrientes	175758,64	182825,41	-7066,77	-3,87%
Total Pasivo Corriente	1833365,26	1600005,73	233359,53	14,58%
Jubilación Patronal y Desahucio	379648,75	345060,02	34588,73	10,02%
Total Pasivo no Corriente	379648,75	345060,02	34588,73	10,02%
Total Pasivos	2213014,01	1945065,75	267948,26	13,78%
Capital Social	60000	60000	0	0,00%
Reservas	34809,84	34810,1	-0,26	0,00%
Aporte para futuras Capitalizaciones	314991,44	314991,44	0	0,00%
Resultados Acumulados	724667,78	724667,78	0	0,00%

Resultados del Ejercicio	173188,88	64584,21	108604,67	168,16%
Total Patrimonio	1307657,94	1199053,53	108604,41	9,06%
Total Pasivos y Patrimonio	3520671,95	3144119,28	376552,67	11,98%

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.  
Elaboración: Evelyn Araujo Santana

En cuanto al análisis horizontal del estado de resultados, comparando de igual manera los años 2013 y 2014, se puede destacar la disminución de los gastos administrativos que ya se habían mencionado con anterioridad. Lo que demuestra que este rubro es flexible y se lo puede continuar disminuyendo. Por otro lado, el aumento en las utilidades de la entidad es realmente considerable, generando grandes beneficios tanto para los accionistas de la entidad como para los trabajadores ya que el valor de participación también refleja un aumento bastante grande. Todo este resultado se lo obtuvo por el aumento de las ventas y la disminución del costo.

Tabla IV.4 *Análisis Horizontal Estado de Resultados*

Cuentas	(b) SalDOS al 31/12/2014	(a) SalDOS al 31/12/2013	c = (b-a) Variación	c / a Variación
Ingresos	3185110,81	2902307,02	282803,79	9,74%
Costo de Ventas	-2329464,02	-2233011,2	-96452,82	4,32%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>855646,79</b>	<b>669295,82</b>	<b>186350,97</b>	<b>27,84%</b>
Gastos de Administración	-503754,42	-460260,98	-43493,44	9,45%
Gastos de Ventas	-21063,25	-19801,98	-1261,27	6,37%
Gastos Financieros	-76436,42	-84300,76	7864,34	-9,33%
Otros ingresos y egresos netos	17484,67	2519,29	14965,38	594,03%
Utilidad antes de PT e IR	<b>271877,37</b>	<b>107451,39</b>	<b>164425,98</b>	<b>153,02%</b>
Participación Trabajadores	-40781,61	-16117,84	-24663,77	153,02%
Impuesto a la Renta	-57907,14	-26750,14	-31157	116,47%
Utilidad Neta	<b>173188,62</b>	<b>64583,41</b>	<b>108605,21</b>	<b>168,16%</b>

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.  
Elaboración: Evelyn Araujo Santana

### IV.3 Principales Ratios Financieros

Una vez realizado el cálculo de los principales indicadores financieros, direccionando la atención al tema de cuentas por cobrar se puede resaltar periodo promedio de días de cobro es de 73, mismo que supera los días que según política de la compañía (no formal), es de 30 a 60 en determinados casos. Mismo que tienen como consecuencia el bajo resultado de la razón del circulante, lo que podría generar problemas de liquidez para la compañía. Basándose en los resultados de dichos ratios se puede calcular el CICLO DE CONVERSIÓN AL EFECTIVO, como se puede observar, el tiempo de la compañía entre que compra la materia prima, las vende en el mercado y recupera su efectivo es de 186 días (113 + 76), mientras que el periodo promedio de pagos a sus proveedores es de 98 días. Esto representa un problema de liquidez lo cual se puede ver reflejado en los indicadores financieros (de actividad) mencionados anteriormente.

Tabla IV.5 Principales Ratios Financieros

ÍNDICES FINANCIEROS	AÑO 2014
<b>ÍNDICE DE LIQUIDEZ</b>	
RAZÓN CIRCULANTES	1,12
PRUEBA ÁCIDA	0,72
<b>ÍNDICES DE RENTABILIDAD</b>	
MARGEN DE UTILIDAD NETA	4,92%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	24,30%
<b>ÍNDICES DE ACTIVIDAD</b>	
ROTACION DE INVENTARIO	3,22
DIAS DE INVENTARIO	113,29
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	73,36
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	4,98
PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR	97,55
<b>ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO</b>	
RAZON DE DEUDA A ACTIVO	62,86%
RAZON DE DEUDA A PATRIMONIO	169,23%

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.  
Elaboración: Evelyn Araujo Santana

Tabla IV.6 *Ciclo de conversión al efectivo*

Días de inventario	Periodo Promedio de Cobro	Periodo Pago a Proveedores
113	73	98
CCE= DI+PPC-PPPPD		
89=113+73-98		

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.

Elaboración: Evelyn Araujo Santana

#### IV.4 Antigüedad de cartera

Tabla IV.7 *Cartera de Clientes por antigüedad (Resumen)*

Periodo	Valores	Participación
de 0 a 30 días	231570,29	34%
de 31 a 60 días	154637,93	23%
de 61 a 90 días	120862,51	18%
de 91 a 120 días	62588,07	9%
de 121 a 360 días	78555,66	11%
más de 361 días	36027,44	5%
TOTAL	684241,90	100%

Fuente: Estados Financieros Delta Plastic C.A.

Elaboración: Evelyn Araujo Santana

Para el análisis de la antigüedad de la cartera se realizó un cuadro resumen de los valores según los rangos de tiempo establecidos para el estudio basándonos en el informe detallado de la antigüedad de la cartera proporcionado por Delta Plastic C.A. (ver ANEXO C), del cual se puede destacar que más del 40% de la cartera se encuentra vencida y que existe un gran peso porcentual de los valores que están a punto de caer a más de un año, lo que generaría el castigo a la cartera.

#### IV.5 PRESENTACIÓN DE HALLAZGOS

Según los cálculos realizados basados en la información financiera de la compañía Delta Plastic C.A. direccionados a la obtención de resultados que arrojen directrices sobre la situación actual de la entidad, el impacto del elevado valor de cuentas por cobrar y los aspectos en los que dicho funcionamiento podría afectar al futuro de la misma se han obtenido los hallazgos que se presentan a continuación.

En relación al análisis vertical del Estado de situación financiera se observa que los pesos porcentuales de cuentas por cobrar y efectivo y equivalentes de efectivo se encuentran muy a la par siendo de mayor peso el de las cuentas por cobrar, se evidencia una posible falta de liquidez a futuro ya que la compañía mantiene congelada dentro del rubro de valores a cobrar relativamente la misma cantidad de dinero que posee disponible, dejando ver una gestión de cobranzas no tan efectiva para el nivel que se lo necesita.

Otro de los rubros que llama la atención es el de inventarios ya que también representa un peso bastante elevado en comparación a los demás componentes del balance, al tratarse de una compañía de cuyos productos no son estacionales genera una gran problemática, sin embargo se conversó sobre este tema con el Gerente General de la entidad y él supo expresar que esto se da por la variedad de productos que posee la compañía y que además el stock de materia prima también debe mantenerse alto ya que no es adquirida localmente sino importada, razón por la cual debe abastecerse para un mínimo de 90 días.

Para el caso del estado de resultados, se encontró que se manejan valores de costos y utilidades bastante aceptables en relación a la actividad económica que realiza, sin embargo el valor de gastos administrativos llama mucho la atención ya que debido a la rama de su actividad tiene monto muy elevado en comparación a los otros gastos, aunque en el análisis horizontal se puede evidenciar.

En cuanto al análisis horizontal del estado de situación financiera, se destaca el aumento considerable del valor de cuentas por cobrar a pesar de que las políticas de cobro no han cambiado, lo que deja ver que se están arrastrando saldos de años anteriores. En el análisis horizontal del estado de resultados el más significativo hallazgo es la disminución en el rubro de los gastos administrativos, y el considerable aumento en las utilidades de la entidad gracias al aumento de las ventas y la disminución de los costos de ventas.

En cuanto al análisis de los indicadores financieros resalta el punto de que el periodo promedio de cobros que es de 73 días es superior al que según las políticas de la compañía que, aunque no están formalizadas, son conocidas por todos, dice que van de 30 a 60, esto implica un potencial problema de liquidez, con estos mismos datos se evidencia que según el cálculo del Ciclo de conversión al efectivo, la compañía tarda 89 en convertir su mercadería en dinero en efectivo.

Luego de realizar el análisis de antigüedad de cartera, se observa que más del 40% de la cartera se encuentra vencida, lo que nuevamente deja en evidencia que el sistema de cobranzas que están llevando no da resultados a la compañía, y se está

financiando, sin intereses la operatividad de nuestros clientes, asumiendo un gran riesgo de sostenibilidad a largo plazo.

Según las entrevistas realizadas, se evidencia que no existe una política de crédito y cobranzas correctamente formalizada, comunicada y asimilada por los colaboradores implicados en el proceso, y por lo tanto no existe uniformidad en las actividades que se realizan y que la existencia de dos sistemas para el manejo de ventas y contabilidad genera en ocasiones inconsistencia de datos entre ambos departamentos.

Un hallazgo considerable es el de la contabilización de la obligación financiera dentro de los pasivos corrientes, ya que según lo conversado con el Gerente de la entidad esta obligación no sería cancelada dentro de un año.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En este capítulo se presentaran las conclusiones y recomendaciones a las que la autora ha llegado luego de la revisión bibliográfica y cuantitativa de los datos relacionados con la problemática de la compañía Delta Plastic C.A.

### **V.1 Conclusiones**

La compañía Delta Plastic C.A. presenta un significativo problema de cartera por cobrar, lo que a su vez deja ver un inminente riesgo de liquidez y solvencia, por tener congelados esos valores que deberían contribuir a estos factores, pero ya que no son cobrados oportunamente se mantienen en las cuentas por cobrar sin efectivizarse generando los problemas que se mencionaron anteriormente.

De la mano de esto se dejan ver varios problemas ligados con el proceso de concesión del crédito y el esclarecimiento de las condiciones en cuanto a tiempo, plazos y montos, es decir, al momento de otorgar los créditos o realizar la negociación con los clientes, no se tienen los lineamientos adecuados, de tal manera que se maneje una protección para la compañía tomando en cuenta condiciones que beneficien a ambas partes.

En cuanto a los niveles de utilidades la entidad maneja buenos niveles en relación al mercado mismos que según los análisis históricos, podrían seguir mejorando si se continúan optimizando los recursos que se tienen y se reducen los gastos innecesarios como es el caso de los administrativos, mismos que se han reducido significativamente generando mejores niveles de rentabilidad para la compañía.

La independencia de los sistemas informáticos manejados para ventas y contabilidad generan problemas de inconsistencia de datos y atrasos en la contabilidad, al no manejar el mismo sistema ambos departamentos generan a destiempo la información y existen problemas por la comunicación ya que no se maneja el mismo contenido, aun basándose en los mismos datos.

## V.2 Recomendaciones

Mejorar la comunicación con los clientes para coordinar unos mecanismos de pagos que favorezcan a la recaudación del efectivo y darle seguimiento a los mismos, promoviendo el pago de los valores vencidos ya que no se puede seguir manteniendo un valor tan elevado de dinero congelado en las cuentas por cobrar, es decir, debe efectivizarse la gestión de cobranzas dentro de la entidad.

Formalizar las políticas de crédito y su adecuada difusión y comunicación para que todos los colaboradores relacionados en el proceso de ventas, crédito y cobros la asimilen y la apliquen adecuadamente. Dicha política debe ser previamente analizada y diseñada de acuerdo a las necesidades y requisitos de la compañía, incluyéndose las condiciones tanto temporales como cuantitativas en cuanto a la concesión de crédito y plazos de cobranzas.

Mejorar la comunicación interdepartamental para que exista un mejor flujo de información y de esta manera interactúe en pro de los objetivos de la entidad, reconociendo individualmente sus responsabilidades en busca de un objetivo común, conjuntamente, indexar los sistemas de ventas y contabilidad para evitar inconsistencias o duplicados de información, de esta manera, manejando un mismo sistema se estarán evitando riesgos que perjudiquen al adecuado control interno.

Ampliar o diversificar el mecanismo de ventas, ya que al ser una compañía que solo maneja ventas por mostrador aún tiene la probabilidad de generar más ingresos al incluir en sus procesos, ventas por comisionistas o visitantes que ofrezcan el producto a nuevos clientes, esta inclusión dentro de sus procesos ayudará a conseguir un significativo aumento en sus ventas y por ende a sus utilidades.

## REFERENCIAS

- Asociación Ecuatoriana de Plásticos. (2015). *ASEPLAS*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2015, de REVISTA INTEGRAL: <http://www.aseplas.ec/>
- Aspiazu Seminario, R. (Enero de 2015). Un año de: Múltiples ajustes. (C. Mancheno, J. Salgado, & O. Alvarado, Edits.) *Integra*(40), 38.
- Barrera, J. I. (abril de 2015). Analisis de la Industria de las Materias Primas-Alianzas Estrategicas. (C. Mancheno, J. Salgado, & O. Alvarado, Edits.) *Integra*, 1(41), 38. Recuperado el 24 de enero de 2016
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación*. Shalom.
- Bravo Malpica, Gustavo; Mondragón Reyes, Hector. (2010). *Administración Financiera*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Castro Rodriguez , J. A., & Guachizaca Uyaguari, M. Y. (2012). *Tratamiento contable de cuentas por cobrar segun NIIF para PYMES*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Centro de Comercio Internacional. (2015). *TRADEMAP*. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras-PROEcuador) Recuperado el 19 de Diciembre de 2015, de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Consejo de Normas Internacional de Contabilidad (IASB). (2009). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Mediana Entidades*. Londres, Reino Unido: Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Mediana Entidades.
- Correa, M., Saavedra, A., & Arévalo Casariego. (2009). *Sistemas de Información Gerencial*. Obtenido de Contribuciones a la economía : <http://www.eumed.net/ce/2009b/mac2.htm>
- Del Valle Córdova, E. E. (sf). *UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO*. Obtenido de [http://fcaenlinea1.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcaenlinea1.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf)

- deltaplastic.com.ec. (19 de Noviembre de 2014). *Fabrica de Envases Plàsticos*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2015, de Delta Plastic C. A.: <http://www.deltaplastic.com.ec/>
- Escobar, E. S. (21 de Septiembre de 2015). Relacion del departamento contable y de ventas. (E. A. Santana, Entrevistador)
- Exterior, C. d. (6 de Marzo de 2015). *Resolución No.011-2015*. Ecuador.
- Gomez Bastar, S. (2012). *Metodologia de la Investigación*. Mexico: Red Tercer Milenio.
- Instituto de Promociòn de Exportaciones e Inversiones. (01 de Noviembre de 2015). *PROECUADOR-Ministerio de Comercio Exterior*. (D. d. Extranjera, Ed.) Recuperado el 19 de Noviembre de 2015, de Perfil Sectorial del Plàstico para el Inversionista: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Presentaci%C3%B3n-Pl%C3%A1sticos.pdf>
- Iñiguez Romero, G., & Gonzalez Quezada, E. (s.f.). *Eumed*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/558/LA%20INVESTIGACION%20DOCUMENTAL.htm>
- Jefatura General del Estado. (01 de 01 de 2011). *BOE.ES*. Obtenido de <http://www.boe.es/boe/dias/2011/06/25/pdfs/BOE-A-2011-10970.pdf>
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2014).
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, J. (2006). *Estados Financieros*. Mexico: Patria.
- Mosquera Coronado, D. L., & Ramón García , A. S. (2012). *Análisis y propuesta de mejora del proceso de crédito y cobranzas de una empresa agroindustrial ubicada en la ciudad de Guayaquil para disminuir el riesgo de incobrabilidad*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad Politécnica del Litoral.
- Naciones Unidas. (18 de Noviembre de 2009). *Naciones Unidas*. (D. d. Sociales, Ed.) Recuperado el 19 de diciembre de 2015, de Departamento de Asuntos Económicos y Sociales: [http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm\\_4rev4s.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf)
- Pacífico, R. d. (2015). *Refinería del Pacífico*. Obtenido de <http://www.rdp.ec>

PlasticsEurope. (13 de Mayo de 2014). *PlasticsEurope-Association of Plastics Manufacturers*. (Centro de Conocimiento de PlasticsEurope) Recuperado el 19 de diciembre de 2015, de Industria Plastica mide medidas para incrementar su competitividad: <http://www.plasticseurope.es/centro-de-conocimiento/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa-2014/13-de-mayo-de-2014-la-industria-plastica-mide-medidas-para-incrementar-su-competitividad.aspx>

Reglameto para la aplicación de las normas internacionales de información financiera completas y de la norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF PARA LAS PYMES), Resolución No. SC.ICI.CPAIFRS.G.11.010 (Superintendencia de Compañías 30 de diciembre de 2011).

Sinapsit.com. (2016). *Sinapsit.com*. Obtenido de <http://www.sinapsit.com/ciencia/que-es-el-metodo-cuantitativo/>

Superintendencia de Compañías. (2016). *Concepto y formula de los indicadores*. Obtenido de [http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)

Superintendencia de Compañías del Ecuador. (1 de diciembre de 2015). *Portal de la Superintendencia de Compañías*. (S. d. Compañías, Editor) Recuperado el 20 de diciembre de 2015, de Portal de Repositorios de Documentos: [www.supercia.gob.ec](http://www.supercia.gob.ec)

Tonelli, M. (Enero de 2015). Plásticos y Medio Ambiente-Contribución de los envases plásticos a la protección del ambiente. (C. Mancheno, J. Salgado, & O. Alvarado, Edits.) *Integra*, 1(40), 38. Recuperado el 24 de Enero de 2016

Van Horne, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson.

Venzor Cuevas, R. (s.f.). *Universidad Internacional del Atlantico*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwipseCyhY3LahVGLyYKH7YBngQFggkMAE&url=https%3A%2F%2Fwww.aiu.edu%2Fapplications%2FDocumentLibraryManager%2Fupload%2F1-6202012-73156-101953912.docx&usg=AFQjCNHj5Da4BAPO\\_i7ceHuQIgZ](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwipseCyhY3LahVGLyYKH7YBngQFggkMAE&url=https%3A%2F%2Fwww.aiu.edu%2Fapplications%2FDocumentLibraryManager%2Fupload%2F1-6202012-73156-101953912.docx&usg=AFQjCNHj5Da4BAPO_i7ceHuQIgZ)

- Vera Andrade, E. J. (2013). *Gestión de Crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2011*. Guayaquil: Universidad Internacional del Ecuador.
- Vivero Vasquez, L. B. (23 de Septiembre de 2015). Funcionamiento General Delta Plastic C.A. *Graduación para Ingeniera en Contabilidad y Auditoria*. (E. P. Araujo Santana, Entrevistador) Guayaquil, Guayas, Ecuador: Evelyn Araujo.
- YPF. (2013). *YPF ENERGIA*. Obtenido de <https://www.ypf.com/EnergiaYPF/Paginas/ques-shale.html>

## GLOSARIO

### **CUENTAS MOROSAS**

Las cuentas morosas son las cuentas de los créditos que no han recibido pagos de un préstamo dentro del plazo acordado. Una cuenta morosa es un crédito vencido hace tiempo, cuenta dudosa. Las cuentas morosas se pueden recuperar a través de la cobranza administrativa, extrajudicial, prejudicial o judicial, dependiendo de la reacción del deudor al proceso de cobro.

### **DATASUR**

Es la herramienta de inteligencia comercial más importante de América, propiedad de la Consultora Macroscope Chile Limitada.

### **ECOPLAS**

Entidad técnica profesional Argentina especializada en plásticos y medio ambiente.

### **ESTÁNDAR DE CRÉDITO**

La calidad mínima con la que debe cumplir un solicitante para ser aceptado como sujeto de crédito por la empresa.

### **ISO 9001**

Es la base del sistema de gestión de la calidad ya que es una norma internacional y que se centra en todos los elementos de administración de calidad  
Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

### **P.E.T.**

Más conocido por sus siglas en inglés PET, polyethylene terephthalate, es un tipo de plástico muy usado en envases de bebidas y textiles.

### **P.V.C.**

El policloruro de vinilo es el derivado del plástico más versátil.

### **PYMES**

Empresa pequeña o mediana en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de trabajadores.

### **SHALE**

El shale, lutita o arcilita con alto contenido de materia orgánica, es una roca sedimentaria que contiene gas y petróleo.

**ANEXOS****Anexo A Resolución MRL****de Relaciones  
Laborales****DIRECCIÓN REGIONAL DEL TRABAJO Y SERVICIO PÚBLICO DE GUAYAQUIL****Resolución Aprobación Reglamento de Higiene y Seguridad****Nº MRL-DRTSP5-2014-1891-R3-ME****GUAYAQUIL, 04 de agosto de 2014****CONSIDERANDO:**

**QUE**, el proyecto de Reglamento de Higiene y Seguridad de la empresa **DELTA PLASTIC CA**, con domicilio en el Cantón GUAYAQUIL, Provincia del GUAYAS, fue presentado por el señor BOLIVAR VIVERO VASCONEZ, Representante Legal, y elaborado por el Ing. Enrique Crespo Baidal, en calidad de profesional técnico;

**QUE** mediante Memorando Nº MRL-DRTSPG-2014-1969-M, de fecha 04 de Agosto de 2014, la responsable ha verificado el cumplimiento de los documentos habilitantes para la aprobación del Reglamento de Higiene y Seguridad;

**QUE** de acuerdo a la declaración juramentada por el representante legal de la empresa y el profesional técnico, el reglamento presentado cumple con los parámetros técnicos establecidos por la ley y el Ministerio de Relaciones Laborales

En uso de la facultad establecida en el Art. 434 del Código del Trabajo, esta autoridad.

**RESUELVE:**

Art. 1.- Aprobar en virtud de la declaración juramentada presentada el Reglamento de Higiene y Seguridad de la empresa **DELTA PLASTIC CA.**, con domicilio en el Cantón GUAYAQUIL, Provincia del GUAYAS.

**Art. 2.-** Quedan incorporadas al Reglamento de Higiene y Seguridad de la empresa **DELTA PLASTIC CA**, todas las disposiciones contenidas en el Código de Trabajo y demás legislación vigente en la materia, las mismas que prevalecerán en todo caso.

**Art. 3.-** La presente Resolución, junto con el Reglamento, se exhibirán permanentemente en el lugar de trabajo, debiendo entregarse impreso un ejemplar de bolsillo con igual contenido, para conocimiento y aplicación del empleador, de quienes lo representan y todos los trabajadores.

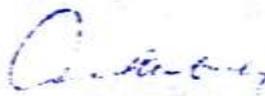
**Art. 4.-** El presente Reglamento de Higiene y Seguridad de la empresa **DELTA PLASTIC CA**, tiene vigencia de dos años a partir de la fecha de aprobación, después de la cual presentará un nuevo proyecto acompañando evidencias de cumplimiento de este bienio.

**Art. 5.-** Se dispone a la Dirección de Seguridad y Salud la verificación del cumplimiento y aplicación del Reglamento de Higiene y Seguridad de la empresa **DELTA PLASTIC CA**.

**Art. 6.-** Si de la verificación de la aplicación y cumplimiento del Reglamento de Higiene y Seguridad, se determina recomendaciones de la Dirección de Seguridad y Salud, estas deberán incorporarse de manera inmediata a través de la Reforma al Reglamento de Higiene y Seguridad que deberá ser aprobada por el respectivo Director Regional de Trabajo y Servicio Público.

Se deja constancia que la Dirección Regional de trabajo de Guayaquil, deslinda cualquier tipo de responsabilidad respecto de la veracidad y autenticidad de la información y documentación presentada por los peticionarios, de ser el caso.

COMUNÍQUESE,



ANA DOLORES MARTINEZ ZAMBRANO

DIRECTORA DE TRABAJO Y SERVICIO PÚBLICO DE GUAYAQUIL (E)

## Anexo B Estados Financieros Delta Plastic C.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS		DELTA PLASTIC C.A.			
DIRECCIÓN		AV. SEXTA 305 Y CALLE TERCERA			
EXPEDIENTE		22191			
RUC		0990019606001			
AÑO		2013			
FORMULARIO		SC.NIF.22191.2013.1			
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DDMMAAAA)		21/03/2014			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
ACTIVO	1	3.144.119,22	PASIVO	2	1.945.065,59
ACTIVO CORRIENTE	101	1.649.250,34	PASIVO CORRIENTE	201	1.600.005,57
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	10101	418.336,04	PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADO	20101	
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	632.744,45	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIEROS	20102	
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201		CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	376.096,79
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	1010202		LOCALES	2010301	67.554,04
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1010203		DEL EXTERIOR	2010302	308.542,75
(-) PROVISIÓN POR DETERIORO	1010204		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20104	1.000.000,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1010205	584.937,05	LOCALES	2010401	
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	101020501		DEL EXTERIOR	2010402	1.000.000,00
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	101020502	584.937,05	PROVISIONES	20105	41.083,53
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	1010206	65.228,46	LOCALES	2010501	
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	1010207	622,73	DEL EXTERIOR	2010502	41.083,53
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1010208	9.363,57	PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS	20106	
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010209	-27.407,36	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	146.928,59
INVENTARIOS	10103	482.164,87	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	28.999,67
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301	127.561,34	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	1010302		CON EL IESS	2010703	8.463,22
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	1010303		POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	20.883,33
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIO	1010304		PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	16.117,84
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305	212.627,34	DIVIDENDOS POR PAGAR	2010706	72.464,53
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - COMPRADO DE TERCEROS	1010306	5.280,00	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	20108	
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	1010307	63.253,72	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	20108	
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	1010308		OTROS PASIVOS FINANCIEROS	20109	
OBRAS TERMINADAS	1010309		ANTICIPOS DE CLIENTES	20110	35.896,66
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIÓN	1010310		PASIVOS DIRECTAMENTE ASOCIADOS CON LOS ACTIVOS NO CORRIENTES Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	20111	
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	1010311	73.441,59	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20112	0,00
OTROS INVENTARIOS	1010312		JUBILACIÓN PATRONAL	2011201	
(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PERDIDAS EN EL INVENTARIO	1010313		OTROS BENEFICIOS A LARGO PLAZO PARA LOS EMPLEADOS	2011202	
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	11.833,06	OTROS PASIVOS CORRIENTES	20113	
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	1.105,20	PASIVO NO CORRIENTE	202	345.060,02
ARRENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010402		PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	20201	
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403	10.728,76	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20202	0,00
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	1010404		LOCALES	2020201	
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	104.171,02	DEL EXTERIOR	2020202	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	4.837,32	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203	0,00
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	99.333,70	LOCALES	2020301	
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1010503		DEL EXTERIOR	2020302	
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	10106		CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	20204	0,00
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (INC 11 Y SEC.23 PYMES)	10107		LOCALES	2020401	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	10108		DEL EXTERIOR	2020402	
			OBLIGACIONES EMITIDAS	20205	
			ANTICIPOS DE CLIENTES	20206	
			PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20207	345.060,02
			JUBILACIÓN PATRONAL	2020701	274.865,00
			OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	2020702	70.195,02
			OTRAS PROVISIONES	20208	

ACTIVO NO CORRIENTE	102	1,494,868,88	PASIVO DIFERIDO	20209	0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	10201	1,387,264,97	INGRESOS DIFERIDOS	2020901	
TERRENOS	1020101	205,800,00	PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	2020902	
EDIFICIOS	1020102	840,972,51	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	20210	
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103		PATRIMONIO NETO	3	1,199,053,63
INSTALACIONES	1020104	85,082,99	CAPITAL	301	60,000,00
MUEBLES Y ENSERES	1020105	12,060,64	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	60,000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	641,791,37	(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	30102	
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	1020107		APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	314,991,44
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	8,344,00	PRIMA POR EMISIÓN PRIMARIA DE ACCIONES	303	
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109	75,142,96	RESERVAS	304	34,810,10
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020110	549,506,02	RESERVA LEGAL	30401	34,799,84
REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	1020111		RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	10,26
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-1,031,435,52	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	305	471,115,29
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020113		SUPERAVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	30501	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020114	0,00	SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	30502	471,115,29
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011401		SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	30503	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011402		OTROS SUPERAVIT POR REVALUACIÓN	30504	
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011403		RESULTADOS ACUMULADOS	306	253,552,49
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	10202	0,00	GANACIAS ACUMULADAS	30601	9,339,35
TERRENOS	1020201		(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	
EDIFICIOS	1020202		RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020203		RESERVA DE CAPITAL	30604	244,213,14
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020204		RESERVA POR DONACIONES	30605	
ACTIVOS BIOLÓGICOS	10203	0,00	RESERVA POR VALUACIÓN	30606	
ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO	1020301		SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES	30607	
ANIMALES VIVOS EN PRODUCCIÓN	1020302		RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	64,584,31
PLANTAS EN CRECIMIENTO	1020303		GANANCIA NETA DEL PERIODO	30701	64,584,31
PLANTAS EN PRODUCCIÓN	1020304		(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	30702	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020305				
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020306				
ACTIVO INTANGIBLE	10204	2,183,22			
PLUSVALÍAS	1020401				
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	1020402	7,739,82			
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020403				
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	1020404	-5,556,00			
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVO INTANGIBLE	1020405				
OTROS INTANGIBLES	1020406				
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205				
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	105,420,69			
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020601	1,746,53			
(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020602				
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	1020603	103,674,16			
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES DE ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	1020604				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10207	0,00			
INVERSIONES SUBSIDIARIAS	1020701				
INVERSIONES ASOCIADAS	1020702				
INVERSIONES NEGOCIOS CONJUNTOS	1020703				
OTRAS INVERSIONES	1020704				
(-) PROVISIÓN VALUACIÓN DE INVERSIONES	1020705				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1020706				

 <b>SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</b>	RAZÓN SOCIAL	DELTA PLASTIC CA
	DIRECCIÓN	AV. SEXTA 305 Y CALLE TERCERA
	EXPEDIENTE	22191
	RUC	0990019606001
	AÑO	2013
	FORMULARIO	SC.NIF.22191.2013.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DDMMAAAA)		21/03/2014
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b>		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	41	2.902.307,20
VENTA DE BIENES	4101	2.893.079,08
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4102	
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	4103	
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	4104	
REGALÍAS	4105	
INTERESES	4106	9.228,12
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	410601	9.129,55
OTROS INTERESES GENERADOS	410602	98,57
DIVIDENDOS	4107	
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	4108	
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	4109	
(-) DESCUENTO EN VENTAS	4110	
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	4111	
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	4112	
(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	4113	
GANANCIA BRUTA → SUBTOTAL A (41 - 51)	42	669.296,00
OTROS INGRESOS	43	2.519,29
DIVIDENDOS	4301	
INTERESES FINANCIEROS	4302	
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4303	
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4304	
OTRAS RENTAS	4305	2.519,29
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	51	2.233.011,20
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	5101	1.073.902,88
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510101	3.735,13
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510102	1.939,04
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510103	20.881,56
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510104	-5.280,88
(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	510105	142.063,97
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	510106	
(+) IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	510107	1.072.013,53
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	510108	-127.561,34
(+) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510109	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510110	
(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	510111	178.739,21
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	510112	-212.627,34
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	5102	102.083,27
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510201	102.083,27
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510202	
(+) MANO DE OBRA INDIRECTA	5103	215.390,98
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510301	195.505,25
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510302	19.885,73
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	5104	841.634,07
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	510401	176.735,50
DETERIORO O PÉRDIDAS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	510402	
DETERIORO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	510403	
EFFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	510404	
GASTO POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	510405	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	510406	91.711,60
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	510407	79.974,76
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	510408	493.212,21
GASTOS	52	564.363,00

	DE VENTA		ADMINISTRATIVOS	
GASTOS	5201	19.801,26	5202	460.260,98
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	520101		520201	84.361,98
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	520102		520202	20.688,14
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	520103		520203	36.183,85
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	520104		520204	48.212,88
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	520105		520205	43.298,07
REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS	520106		520206	1.804,85
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	520107		520207	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520108	2.121,02	520208	12.506,89
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	520109		520209	
COMISIONES	520110		520210	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	520111	6.146,00	520211	
COMBUSTIBLES	520112		520212	
LUBRICANTES	520113		520213	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	520114	264,23	520214	14.747,61
TRANSPORTE	520115	10.981,61	520215	
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	520116		520216	2.009,00
GASTOS DE VIAJE	520117		520217	953,83
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	520118		520218	10.126,86
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	520119		520219	107,20
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520120		520220	61.937,29
DEPRECIACIONES	520121	0,00	520221	56.932,82
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012101		52022101	56.932,82
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	52012102		52022102	
AMORTIZACIONES	520122	0,00	520222	1.574,45
INTANGIBLES	52012201		52022201	1.574,45
OTROS ACTIVOS	52012202		52022202	
GASTO DETERIORO	520123	0,00	520223	5.849,37
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012301		52022301	
INVENTARIOS	52012302		52022302	
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	52012303		52022303	
INTANGIBLES	52012304		52022304	
CUENTAS POR COBRAR	52012305		52022305	5.849,37
OTROS ACTIVOS	52012306		52022306	
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	520124	0,00	520224	0,00
MANO DE OBRA	52012401		52022401	
MATERIALES	52012402		52022402	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	52012403		52022403	
GASTO POR REESTRUCTURACIÓN	520125		520225	
VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	520126		520226	
GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)	520127		520227	
OTROS GASTOS	520128	286,20	520228	56.966,41
GASTOS FINANCIEROS			5203	84.300,76
INTERESES			520301	81.846,41
COMISIONES			520302	2.452,35
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS			520303	
DIFERENCIA EN CAMBIO			520304	
OTROS GASTOS FINANCIEROS			520305	
OTROS GASTOS			5204	0,00
PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS			520401	
OTROS			520402	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS → SUBTOTAL B (A + 41 - 52)			60	107.452,29
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES			61	16.117,84
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS → SUBTOTAL C (B - 61)			62	91.334,45
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			63	26.750,14
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO → SUBTOTAL D (C - 63)			64	64.584,31
(G) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO			65	
(H) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO			66	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS			67	
INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS			71	

GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	72	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL E (71 - 72)	73	0,00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	74	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL F (E - 74)	75	0,00
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	76	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL G (F - 76)	77	0,00
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO → SUBTOTAL H (D + G)	78	64.564,31
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	7901	
PARTICIPACIÓN ATRIBUIBLE A LA NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	7902	
COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	81	0,00
DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN	8101	
VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	8102	
GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8103	
GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	8104	
REVERSIÓN DEL DETERIORO (PÉRDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO	8105	
PARTICIPACIÓN DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS	8106	
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL	8107	
OTROS (DETALLAR EN NOTAS)	8108	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO → SUBTOTAL I (H + 81)	82	64.564,31
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	8201	
PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	8202	
GANANCIA POR ACCIÓN (SOLO EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA)	90	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	9001	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900101	
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900102	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	9002	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900201	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900202	
UTILIDAD A REINVERTIR (INFORMATIVO)	91	

VIMERO VASCOÑEZ LEONIDO BOLIVAR  
0900829203

ESCOBAR VELIZ SANDRA  
1251391222001  
0.20257

FORMULARIO 101 DECLARACION DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACION DE BALANES FORMULARIO UNICO SOCIEDADES Y ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES						
00 IDENTIFICACION DE LA DECLARACION						
101	AÑO	2014	IMPORTANTE: POSICIONE EL CURSOR SOBRE EL CASILLERO PARA OBTENER AYUDA SOBRE SU LLENADO	104	NO. DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE	No
01 IDENTIFICACION DEL SUJETO PASIVO						
011	RUC	00001900001000	RAZON O DENOMINACION SOCIAL	DELTA PLASTIC SA	000	REGIMIENTOS

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR											
CON PARTES RELACIONADAS LOCALES	OPERACIONES DE ACTIVO	001	8090.50	CON PARTES RELACIONADAS EN REGIMENES FISCALES Y REGIMENES FISCALES PREFERENTES	OPERACIONES DE ACTIVO	007	0.00	CON PARTES RELACIONADAS EN OTROS REGIMENES DEL EXTERIOR	OPERACIONES DE ACTIVO	011	0.00
	OPERACIONES DE PASIVO	004	12072.83		OPERACIONES DE PASIVO	008	0.00		OPERACIONES DE PASIVO	012	0.00
	OPERACIONES DE INGRESO	005	89204.20		OPERACIONES DE INGRESO	009	0.00		OPERACIONES DE INGRESO	013	0.00
	OPERACIONES DE EGRESO	006	606196.74		OPERACIONES DE EGRESO	010	0.00		OPERACIONES DE EGRESO	014	0.00
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS										015	8090.50
SUJETO PASIVO EXENTO DE APLICACION DEL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?										016	

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				ESTADO DE RESULTADOS						
ACTIVO				INGRESOS						
ACTIVOS CORRIENTES				TOTAL INGRESOS						
				VALOR EN \$						
				Cuentas de Consolidación 1						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	311	+	58460.00	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	6011	+	286118.89	6012	0.00	
INVERSIONES CORRIENTES	312	+	0.00	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	6021	+	30384.62	6022	0.00	
(-) PROVISION POR DETERIORO DE INVERSIONES CORRIENTES	313	(-)	0.00	EXPORTACIONES NETAS	6031	+	20627.60	6032	0.00	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	RELACIONADOS	LOCALES	314	8030.76	INGRESOS OBTENIDOS BAJO LA SOCIEDAD DE COMISIONES O SIMILARES	6041	+	0.00	6042	0.00
		DEL EXTERIOR	315	0.00	INGRESOS POR AGROFORESTERIA Y SILVICULTURA DE ESPECIES FORESTALES	6051	+	0.00	6052	0.00
CUENTAS CORRIENTES	NO RELACIONADOS	LOCALES	316	56276.37	PRENDIMIENTOS FINANCIEROS	6061	+	31.50	6062	0.00
		DEL EXTERIOR	317	0.00	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6071	+	0.00	6072	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	RELACIONADOS	LOCALES	318	63.37	PRENDIMIENTOS	6081	+	0.00	6082	0.00
		DEL EXTERIOR	319	0.00	DE RECURSOS PUBLICOS	6091	+	0.00	6092	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	NO RELACIONADOS	LOCALES	320	25067.71	RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES	6101	+	0.00	6102	0.00
		DEL EXTERIOR	321	0.00	DE OTRAS LOCALES	6111	+	0.00	6112	0.00
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	322	(-)	31635.83	OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR	6121	+	0.00	6122	0.00	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (R0)	323	+	67126.15	OTRAS RENTAS	6131	+	17463.17	6132	0.00	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (R1)	324	+	2380.30	TOTAL INGRESOS	6099	+	320296.48			
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	325	+	0.00	VENTAS NETAS DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (INFORMATIVO)	6001	0.00				
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	326	+	22436.10	INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)	6002	0.00				
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	327	+	0.00	COSTOS Y GASTOS						
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	328	+	0.00							
INVENTARIO DE PROD. TERM Y MERCAD. EN ALMACEN	329	+	36082.83							
MERCADERIAS EN TRANSITO	330	+	6289.20	INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUcidos POR EL SUJETO PASIVO	7010	+				
OBRAS EN CURSO BAJO CONTRATO DE CONSTRUCCION (INC 1)	331	+	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUcidos POR EL SUJETO PASIVO	7015	+	7206.44		7012	
INVENTARIO DE OBRAS EN CONSTRUCCION (INC 2)	332	+	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES PRODUCTO DE LA ACTIVIDAD DE COMISIONISTA	7025	+	0.00		7023	
INVENTARIO DE OBRAS TERMINADAS (INC 2)	333	+	0.00	IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUcidos POR EL SUJETO PASIVO	7035	+	0.00	7032	0.00	
INVENTARIO DE MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCION (INC 2)	334	+	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUcidos POR EL SUJETO PASIVO	7045	(-)	19012.68		7033	
INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	335	+	89017.54	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7005	+	127561.34			
(-) PROVISION DE INVENTARIOS POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRAS PERDIDAS EN INVENTARIO	336	(-)	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	7065	+	17964.01		7063	
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	337	+	25167.77	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	7075	+	1067616.23		7073	
(-) PROVISION POR DETERIORO DEL VALOR DEL ACTIVO CORRIENTE	338	(-)	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	7085	(-)	22436.10			
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA RENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	339	+	0.00	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7095	+	0.00			
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	340	+	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7105	(-)	0.00			
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	345	+	2047191.23	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	7115	+	212627.34			
ACTIVOS NO CORRIENTES				(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7125	(-)	331951.23			
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSION Y ACTIVOS BIOLÓGICOS				SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	7135	+	328121.82	7132	88642.54	
TERRENOS	350	+	205880.00	BENEFICIOS SOCIALES, INDOCAVACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	7145	+	65594.73	7142	56262.45	
MAQUINARIAS (EXCEPTO TERRENOS)	351	+	840972.51	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (EXCLUYE FONDO DE RESERVA)	7155	+	40968.34	7152	22419.26	
CONSTRUCCIONES EN CURSO	352	+	0.00	HONORARIOS PROFESIONALES Y DEMAS	7165	+	0.00	7162	4040.00	
MAQUINARIAS Y ENSERES	353	+	11726.06	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	7175	+	0.00	7172	0.00	
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	354	+	674869.95	ARRENDAMIENTOS	7185	+	0.00	7182	0.00	
BAVES, AERONAVES, BARCOZAS Y SIMILARES	355	+	0.00	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7195	+	14047.71	7192	10786.05	
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	356	+	14731.90	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	7205	+	0.00	7202	3628.18	
PERFILES, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMIONERO MOVIL	357	+	0.00	PROMOCION Y PUBLICIDAD	7215	+	0.00	7212	3999.61	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	358	+	0.00	SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	7225	+	81820.98	7222	6187.24	
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	359	+	592815.90	TRANSPORTE	7235	+	0.00	7232	362.21	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	360	(-)	100636.65	PROVISIONES	7245	+	0.00	7242	41212.96	
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES	361	(-)	0.00	PARA	7255	+	0.00	7252	8168.96	

PLANTA Y EQUIPO				DESARROLLO								
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN			0.00	PARA CUENTAS ACOSORABLES			7262	+	583.77	7263		
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	362	(-)	0.00	POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	7271	+	0.00	7272	+	0.00	7273	
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	364	(-)	0.00	POR DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS	7281	+	0.00	7282	+	0.00	7283	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	365	+	0.00	OTRAS PROVISIONES	7291	+	0.00	7292	+	0.00	7293	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES DE INVERSIÓN	366	(-)	0.00	ARRENDAMIENTO MERCANTIL	LOCAL	7301	+	0.00	7302	+	0.00	7303
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	367	(-)	0.00	DEL EXTERIOR	7311	+	0.00	7312	+	0.00	7313	
ACTIVOS BIOLÓGICOS	368	+	0.00	COMISIONES	LOCAL	7321	+	0.00	7322	+	2354.08	7323
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVOS BIOLÓGICOS	369	(-)	0.00	DEL EXTERIOR	7331	+	0.00	7332	+	0.00	7333	
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	370	(-)	0.00	LOCAL	7341	+	0.00	7342	+	0.00	7343	
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	378	+	5234079.77	INTERESES BANCARIOS	DEL EXTERIOR	7351	+	0.00	7352	+	7366.94	7353
ACTIVOS INTANGIBLES				LOCAL	7361	+	0.00	7362	+	0.00	7363	
PLUVIAS	381	(-)	0.00	INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS	DEL EXTERIOR	7371	+	0.00	7372	+	0.00	7373
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES	382	+	0.00	LOCAL	7381	+	0.00	7382	+	458.75	7383	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	383	+	0.00	DEL EXTERIOR	7391	+	0.00	7392	+	0.00	7393	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	385	(-)	3354.00	PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADOS	7401	+	0.00	7402	+	0.00	7403	
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS INTANGIBLES	386	(-)	1410.58	DEL EXTERIOR	7411	+	0.00	7412	+	0.00	7413	
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	389	(-)	0.00	OTRAS PÉRDIDAS	7421	+	0.00	7422	+	0.00	7423	
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES			1793.41	MERMAS	7431	+	0.00	7432	+	0.00	7433	
INVERSIONES NO CORRIENTES				NETOS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	7441	+	9794.18	7442	+	1365.74	7443	
EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS	411	+	0.00	GASTOS INDIRECTOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	7451	+	0.00	7452	+	0.00	7453	
EN NEGOCIOS CONTANTES (OTRAS)	412	+	0.00	GASTOS DE GESTIÓN			7462	+	2022.88	7463		
REACIONADOS				IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS			7472	+	36382.31	7473		
LOCALES	413	+	679.76	GASTOS DE VALOR	7481	+	0.00	7482	+	0.00	7483	
DEL EXTERIOR	414	+	0.00	VA QUE SE CARGA AL COSTO Y GASTO	7491	+	0.00	7492	+	22006.57	7493	
NO RELACIONADOS				DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (EXCLUYE ACTIVOS BIOLÓGICOS Y PROPIEDADES DE INVERSIÓN)	ACCELERADA	7501	+	0.00	7502	+	0.00	7503
DEL EXTERIOR	415	+	9183.38	NO ACCELERADA	7511	+	160747.47	7512	+	34277.29	7513	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES				DEPRECIACIÓN DEL REVALUO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	7521	+	0.00	7522	+	25843.25	7523	
REACIONADOS				DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	7531	+	0.00				7533	
LOCALES	416	+	2256.60	DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN			7542	+	0.00	7543		
DEL EXTERIOR	417	+	0.00	AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	7551	+	0.00				7553	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES				OTRAS AMORTIZACIONES	7561	+	0.00	7562	+	1489.81	7563	
REACIONADOS				SERVICIOS PÚBLICOS	7571	+	17112.75	7572	+	1585.35	7573	
LOCALES	418	+	0.00	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	7581	+	53646.25	7582	+	36871.38	7583	
DEL EXTERIOR	419	+	0.00	PAGOS POR OTROS BIENES	7591	+	4300.75	7592	+	6181.35	7593	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES				TOTAL COSTOS	7601	+	2329464.02					
REACIONADOS				EFFECTO DE LA REVALUACIÓN DE ACTIVOS (Cualquier información para el cálculo del anticipo de impuesto a la renta)								
LOCALES	420	+	0.00	TOTAL DEL ACTIVO	385+406	+	889				302671.95	
DEL EXTERIOR	421	+	0.00	ACTIVO POR REINVERSIÓN DE UTILIDADES (INFORMATIVO)	430	+	0.00				0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES				PAGO								
REACIONADOS				TOTAL COSTOS Y GASTOS (7601+7602)			7600	+			2330784.02	
LOCALES	422	+	0.00	BASE DE INVENTARIO (INFORMATIVO)	7601						0.00	
DEL EXTERIOR	423	+	0.00	PAGO POR REEMBOLSO COMO REEMBOLSANTE (INFORMATIVO)	7602						0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				PAGO POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)	7603						0.00	
REACIONADOS				CONCLUCIÓN TRIBUTARIA								
LOCALES	424	+	0.00	UTILIDAD DEL EJERCICIO 0998-7999-0			901	+			271877.37	
DEL EXTERIOR	425	+	0.00	PÉRDIDA DEL EJERCICIO 0999-7999-0			902	+			0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES								
REACIONADOS				(+) AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA			907	+			0.00	
LOCALES	426	+	5566.00	BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES			908	+			271877.37	
DEL EXTERIOR	427	+	0.00	(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES			903	(-)			40791.61	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				(-) DIVIDENDOS EXENTOS			904	(-)			0.00	
REACIONADOS				(-) OTRAS RENTAS EXENTAS			905	(-)			0.00	
LOCALES	428	+	45973.81	(-) OTRAS RENTAS EXENTAS DERIVADAS DEL CORPO			906	(-)			0.00	
DEL EXTERIOR	429	+	0.00	(-) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES			907	(+)			32118.24	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR			908	(+)			0.00	
REACIONADOS				(+) GASTOS INCURRIDOS PARA GENERAR INGRESOS EXENTOS			909	(+)			0.00	
LOCALES	430	+	0.00	(+) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES ATRIBUIBLE A INGRESOS EXENTOS Fórmula [(904*10%) + (905+906+909*10%)]			910	(+)			0.00	
DEL EXTERIOR	431	+	0.00	(-) AMORTIZACIÓN PERDIDAS TRIBUTARIAS DE AÑOS ANTERIORES			911	(-)			0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				(-) DEDUCCIONES POR LEYES ESPECIALES			912	(-)			0.00	
REACIONADOS				(-) DEDUCCIONES ESPECIALES DERIVADAS DEL CORPO			913	(-)			0.00	
LOCALES	432	+	183386.26	(+) AJUSTE POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA			914	+			0.00	
DEL EXTERIOR	433	+	0.00	(-) DEDUCCION POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS			915	(-)			0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES				(-) DEDUCCION POR PAGO A TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD			916	(-)			0.00	
REACIONADOS												
LOCALES	434	+	0.00									
DEL EXTERIOR	435	+	0.00									

En la columna "deducible" no se debe incluir "costo" y "gan" como no deducible impuesto a la renta



DELTA PLASTIC

## REPORTE DE ANTIGUEDAD DE SALDOS

Pág: 3

FECHA DE CORTE: 31/12/2014

30/07/2015

Codigo	Nombre del Cliente	0-30	31-60	61-90	91-120	121-360	+360	incob	Total
00406	MAX INTERQUIMICA S.A.	0.00	0.00	0.00	0.00	679.41	0.00	0.00	679.41
01246	MONTE CE ALVARADO ROSA LUCIA	670.21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	670.21
00788	MULTIPRODUCTOS ECUADOR C A	109.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	109.63
02742	OPERFEL S.A.	0.00	1,392.35	588.30	0.00	0.00	0.00	0.00	1,980.65
00747	PAREJA SANTOS FRANCISCO	0.00	0.00	2,154.06	5,956.69	8,863.25	0.00	0.00	16,974.00
L0150	PAZMINO PABLO (LARGO PLAZO)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,269.45	0.00	7,269.45
00144	PICO BRIONES RAMON BARTOLO	3,779.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,779.82
01412	PINEDA ESTRADA IDALIDE EMNA	331.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	331.52
02610	PLASQUIMIA S. A.	567.52	2,111.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,678.96
00738	PLASTIUNIVERSAL S.A	1,832.47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,832.47
00030	PLUS ULTRA S.A.	0.00	3,259.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,259.32
02839	PRODUCTORA INTERNACIONAL DE	0.85	0.00	1,709.64	0.00	0.00	0.00	0.00	1,710.49
00267	PURIFICADORA DE AGUA NATURAL	2,555.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,555.58
00363	QUIMIAML S.A.	1,064.45	2,003.65	2,003.65	0.00	0.00	0.00	0.00	5,071.75
00163	RIVERO MENENDEZ LUIS	188.62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	188.62
00595	RUILOVA VELEZ JOHN NAPOLEON	2,799.91	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,799.91
00062	SALINAS MARFETAN FABIOLA	5,822.94	2,685.24	2,664.84	0.00	0.00	0.00	0.00	11,173.02
04006	SALINAS MARFETAN MARCOS IVAN	268.82	1,946.80	215.72	0.00	0.00	0.00	0.00	2,431.34
00090	SCREEN PLAST SCREPLAST S.A.	2,809.59	541.24	119.66	0.00	6.00	0.00	0.00	3,476.49
03241	SENCO S.A.	11,425.19	13,318.41	18,070.57	0.00	0.00	0.00	0.00	42,814.17
00063	SERES LABORATORIO	2,696.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,696.00
L0114	SERRANO JOSE (LARGO PLAZO)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00	0.00	10.00
00473	SIKA ECUATORIANA S.A.	12,519.28	8,293.22	7,193.34	0.00	0.00	0.00	0.00	28,005.84
00257	SINTERNAC S.A.	1,153.79	3,183.04	4,285.21	1,114.63	1,540.30	0.00	0.00	11,276.97
03251	SOFONISBA S.A.	0.00	0.00	0.00	1,231.85	0.00	0.00	0.00	1,231.85
00092	SPARTAN DEL ECUADOR	0.00	148.57	499.86	0.00	0.00	0.00	0.00	648.43
00831	SUMESA S.A.	4,338.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,338.33
02920	TARSIS S.A.	4,867.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,867.52
00125	TONISA S.A.	1,795.28	4,341.44	1,380.99	0.00	0.00	0.00	0.00	7,517.71
L0125	TONISA S.A. (LARGO PLAZO)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	991.85	0.00	991.85
00331	TULIPANES S.A	316.96	316.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	633.92
00095	UNION VINICOLA INTERNACIONAL	3,032.40	7,935.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,967.58

Codigo	Nombre del Cliente	0-30	31-60	61-90	91-120	121-360	+360	incob	Total
00249	VASQUEZ VASCONEZ DAVID	0.00	1,231.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,231.12
01044	VETERINARIAN PRODUCTS	0.00	0.00	0.00	0.00	987.52	0.00	0.00	987.52
02930	VILLAGOMEZ LOYOLA VICTOR	347.79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	347.79
L0482	VIVERO KATTYA (LARGO PLAZO)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	500.00	0.00	500.00
04119	ZAR IMPORT ZARIMPORT S.A.	3,447.90	1,784.10	3,859.13	0.00	0.00	0.00	0.00	9,091.13
L2181	ZEBALLOS RODRIGUEZ ANGEL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	950.85	0.00	950.85
00197	ZOOVET S.A	199.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	199.40
Total:		231,570.29	154,637.93	120,862.51	62,588.07	78,555.66	36,027.44	0.00	684,241.90

**Anexo D Cuestionario dirigido a Gerente y Contadora****Carrera de Contabilidad y Auditoría****ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA PLASTIC C.A.****Autora: Evelyn Patricia Araujo Santana****Tutor: Msc. Miguel Herrera****Objetivos**

1. Conocer la operatividad de la compañía
2. Recopilar información sobre el control interno de la entidad
3. Conocer la visión de los altos mandos dentro de la entidad.

**PREGUNTAS**

1. ¿Cuál considera usted es el principal factor que genera problemas con las cuentas por cobrar en la compañía?

---

---

---

2. ¿Cree usted que el problema de cobranzas afectaría en algún momento la sostenibilidad de la compañía?

---

---

---

3. ¿Existen procedimientos documentados para el proceso de cobros?

---

---

---

4. ¿Existe un departamento formal de cobranzas?

---

---

---

5. ¿Cuál es la relación existente entre el departamento de ventas y el contable?

---

---

---

6. ¿Cuál es la manera en la que se manejan las cobranzas en la compañía?

---

---

---

7. Explique brevemente el proceso económico desde la producción hasta la cobranza.

---

---

---

8. ¿De qué manera se financia la compañía?

---

---

---

9. ¿En cuanto a su inventario, los niveles son adecuados según la actividad económica?

---

---

---

## ANEXO E Cuestionario dirigido a vendedores



## Carrera de Contabilidad y Auditoría

**ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA  
PLASTIC C.A.**

**Autora: Evelyn Patricia Araujo Santana**

**Tutor: Msc. Miguel Herrera**

**Objetivos**

1. Conocer a profundidad los procesos operativos de la compañía
2. Recopilar información sobre el control interno de la entidad
3. Conocer el papel que juega cada uno de los entrevistados en los procesos ventas y crédito en la compañía.

**PREGUNTAS**

1. ¿Cuál es el proceso a seguir para la concesión de crédito en la compañía?

---



---



---

2. ¿Se maneja una política de crédito y cobranzas formalizada?

---



---



---

3. ¿Cuál es el proceso a seguir para la cobranza de valores pendientes?

---



---



---

4. ¿Existe un departamento formal de cobranzas?

---



---



---

5. ¿Cuál es la relación que mantienen con el departamento de Contabilidad?

---



---



---