



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

“Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector comercio de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca por el período comprendido de 2013 a 2017”

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría

Autores:

Adriana Bermeo Maisincho.; Mónica Panjón Quinde.

Director:

Eco. Bladimir Proaño Rivera

Cuenca – Ecuador

2019

DEDICATORIA

A mis padres Ramiro y María los cuales con tanto cariño y sacrificio me hicieron el regalo más grande que son mis estudios, sin ellos esto no hubiese tenido ni un principio ni un fin. A mis hermanos Tania, Paúl y Karina, quienes siempre estuvieron pendientes en lo que necesitará en cada paso que daba.

Adriana.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi hija Danna que es mi principal motor y motivo por el cual me esforcé para lograr todas mis metas, a mis padres Javier y Carmen y mis hermanos Luis, Wilson, y Danny que fueron los que me apoyaron incondicionalmente en este proceso.

Mónica

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar presente en cada momento durante mis estudios.

A mi director de tesis Eco. Bladimir Proaño quien con su conocimiento ayudó para la elaboración de esta tesis.

A Daniel Quizhpi por su amor y paciencia durante todo mi transcurso universitario.

Y a todos mis demás familiares y amigos quienes con su cariño y apoyo hicieron que esto fuera posible.

Adriana.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la sabiduría necesaria para poder culminar mis estudios y ser mi guía en cada momento de este proceso de mi vida.

A mi tutor Eco. Bladimir Proaño que gracias a sus enseñanzas y saberes nos acompañó en este camino.

A mis padres y hermanos ya que con su apoyo y amor me han motivado día a día.

A mis amigos que fueron incondicionales en todo momento.

Mónica.

Índice de contenidos

1 ÍNDICE

1. SISTEMATIZACIÓN TEÓRICA SOBRE FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO	2
1.1. Administración Financiera de las cuentas por cobrar.....	2
1.1.1. Cuentas por Cobrar.	3
1.1.1.1 Importancia de las cuentas por cobrar.	3
1.1.1.2 Objetivo de las cuentas por cobrar	4
1.1.2. El crédito.	4
1.1.2.1 Definición del crédito.	4
1.1.2.2 Componentes del crédito	5
1.2. Políticas de Crédito	6
1.2.1. Objetivos de las políticas de crédito.	7
1.2.2. Ventajas de establecer políticas de crédito.	7
1.2.3. Contenido de las políticas de crédito.	8
1.2.4. Clasificación de las políticas de crédito.	8
1.2.5. Variables de las políticas de crédito.	10
1.3. Riesgo.....	14
1.3.1. Riesgo de crédito.	14
1.3.1.1 Pérdida Esperada	15
1.4. Administración del riesgo de crédito	15
1.5. Métodos para la selección de las políticas de crédito	19
1.5.1. Modelo de Utilidad contable.	19
1.5.2. Enfoque de probabilidad.	22
1.5.3. Criterio de Valor Actual Sartoris & Hill (VPN).	24
1.6. Método Sartoris & Hill (VPN)	25
2. EL SECTOR COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA	30
2.1. Antecedentes	30
2.1.1. El mercado del sector de Electrodomésticos del Ecuador.	30
2.2. Entorno Macroeconómico	32
2.2.1. PIB por Industria	33
2.2.2. Exportaciones e Importaciones.	34
2.2.3. Tasa de empleo	35

2.2.3.1	Tasa de empleo por actividad.....	36
2.3.	Entorno industrial	36
2.3.1.	Características económicas.....	36
2.3.1.1	Ventas en el sector comercio de electrodomésticos.	37
2.3.1.2	Empresas activas por su tamaño.	37
2.3.2.	Balanza Comercial en el sector de electrodomésticos.....	38
2.3.3.	Principales empresas competidoras del sector en el país.	39
2.4.	Análisis interno de la compañía	39
2.5.	Análisis financiero	43
2.6.	Análisis de la incidencia de gestión de créditos en el sector comercio de electrodomésticos.....	51
3.	DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO	58
3.1.	Identificación de las variables para el análisis de las metodologías seleccionadas.....	59
3.1.1.	Principales proveedores de los productos a contrastar.....	59
3.1.2.	Selección de los productos a contrastar.	60
3.1.3.	Identificación de los productos más vendidos.	60
3.1.4.	Clasificación de las variables que intervienen en el modelo Sartoris & Hill.	63
3.2.	Contrastar vs otras metodologías existentes.....	70
3.2.1.	Modelo de Utilidad contable.	70
3.2.1.1	Aplicación del modelo de utilidad contable	74
3.3.	Propuesta del Modelo Sartoris & Hill (VPN)	76
4.	CONCLUSIONES.....	85
5.	RECOMENDACIONES.....	87
6.	BIBLIOGRAFÍA.....	88
7.	ANEXOS.....	92

Índice de tablas

Tabla 1. Componentes del crédito.....	6
Tabla 2. Deterioro según la NIC Y NIIF.....	17
Tabla 3. Deterioro en la calidad crediticia	18
Tabla 4. Efecto de un cambio en las políticas de crédito	21
Tabla 5. Análisis de un cambio en las normas de crédito	22
Tabla 6. Beneficio esperado al conceder un crédito	23
Tabla 7. Ranking empresarial del sector electrodoméstico.....	39
Tabla 8. Empresas a analizar con su respectivo código del sector.....	40
Tabla 9. Tabla de Indicadores Financieros	43
Tabla 10. Tabla de Indicadores Financieros, Indicé de Liquidez y Eficiencia	44
Tabla 11. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Endeudamiento.....	44
Tabla 12. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Rentabilidad	45
Tabla 13. Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia	46
Tabla 14. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Endeudamiento.....	46
Tabla 15. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Rentabilidad	47
Tabla 16. Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia	48
Tabla 17. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Endeudamiento.....	48
Tabla 18. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Rentabilidad	49
Tabla 19. Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia	50
Tabla 20. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Endeudamiento.....	50
Tabla 21. Tabla de Indicadores Financieros de Indicé de Rentabilidad	51
Tabla 22. Porcentaje de participación de los proveedores en cada empresa.....	59
Tabla 23. Precio de venta al consumidor por producto.....	63
Tabla 24. Costo por producto.....	64
Tabla 25. Ventas promedio diario por producto específico.	64
Tabla 26. Razón de pérdidas por cuentas malas	65
Tabla 27. Periodo promedio de cobranza.....	65
Tabla 28. Tasa diaria de interés en el sector	66
Tabla 29. Cálculo de porcentaje constante por aumento en el monto del capital de trabajo	68

Tabla 30. Variables a utilizar en metodología VPN	69
Tabla 31. Variables del Modelo de Utilidad Contable.....	70
Tabla 32. Porcentaje de participación por línea blanca.....	71
Tabla 33. Ventas diarias	72
Tabla 34. Porcentaje de incremento según las ventas	72
Tabla 35. Cálculo de la razón de costos variables por empresa.....	73
Tabla 36. Modelo de Utilidad Contable.....	75
Tabla 37. Valor presente neto: Política actual	78
Tabla 38. Valor presente neto: Política propuesta	79
Tabla 39. Valor presente neto: Política actual incrementando el W	82
Tabla 40. Valor presente neto: Política Propuesta incrementado el w.....	83

Índice de figuras

Figura 1. Línea de tiempo	13
Figura 2. Ciclo de operación de un producto	19
Figura 3. Línea del tiempo del flujo de efectivo	25
Figura 4. Modelo Sartoris & Hill	26
Figura 5. Línea del tiempo de la industria de electrodomésticos de línea blanca.....	32
Figura 6. Producto Interno Bruto	33
Figura 7. Producto Interno Bruto por industria.....	34
Figura 8. Balanza Comercial.....	35
Figura 9. Tasa de empleo en la ciudad de Cuenca	35
Figura 10. Aporte porcentual a la tasa de empleo por rama de actividad	36
Figura 11. Distribución de las empresas activas dentro del sector electrodomésticos.....	37
Figura 12. Balanza Comercial de electrodomésticos de línea blanca	38

Índice de anexos

Anexo 1. Estados Financieros MARCIMEX	92
Anexo 2. Estados Financieros JUAN ELJURI	117
Anexo 3. Estados Financieros ARTEFACTA	142
Anexo 4. Estados Financieros JAHER	167
Anexo 5. Ratios Financieros MARCIMEX	187
Anexo 6. Ratios Financieros JUAN ELJURI.....	188
Anexo 7. Ratios Financieros ARTEFACTA.....	189
Anexo 8. Ratios Financieros JAHER.....	190

RESUMEN:

El crédito es una de las variables estratégicas para la economía de una empresa, está considerado como la principal fuente de financiamiento en la mayoría de los sectores económicos; es por ello que el presente trabajo busca realizar un análisis de la gestión del crédito, fundamentalmente la administración de las cuentas por cobrar, y pretende sugerir una metodología de fijación de política de crédito para las empresas del sector de electrodomésticos., seleccionando un grupo de empresas comercializadoras de la ciudad de Cuenca, consideradas las más significativas y con la información proporcionada por las mismas ,se conocerá el estado actual en el área de crédito y las políticas de crédito implementadas en cada una de ellas; para de esa manera proceder a realizar un análisis de políticas de crédito alternativas; empleando un enfoque de valor presente en dicho sector.

Palabras clave: Crédito, financiamiento, valor presente.

ABSTRACT

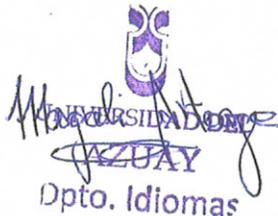
Credit is one of the strategic variables of a company's economy. It is considered as the main source of financing for most economic sectors. For this reason, the aim of this work is to analyze credit management, specifically the management of accounts receivable, and suggests a credit policy setting methodology for the companies that trade household appliances by selecting a group of the most important household trading companies of the city of Cuenca. Using the information provided by these companies, the current situation of their credit areas and credit policies will be known. In this way, an analysis of alternative credit policies will be made by using a present value approach in such sector.

Key words: credit, financing, present value

Economist Bladimir Proaño Rivera

Adriana Estefanía Bermeo Maisincho
adriana_tefybermeo@hotmail.com
77529
0969362370

Mónica Alexandra Panjón Quinde
monifriends1991@hotmail.com
77494
0993113281



Translated by,

Rafael Argudo

A large, handwritten signature in blue ink that reads 'Rafael Argudo V.' with a stylized flourish.

INTRODUCCIÓN:

La Administración de Cuentas por Cobrar ha sido uno de los grandes desafíos que la mayoría de las empresas atraviesan al realizar sus ventas a crédito, debido a que no todas manejan un método para definir su política de crédito. Las empresas hoy en día se ven muy afectadas e incluso algunas llegan a presentar dificultades financieras.

De las diferentes empresas dedicadas al comercio de electrodomésticos registradas en la ciudad de Cuenca en el clasificador de la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros, si bien tienen establecidas políticas de crédito, también hay algunas que no siguen una metodología adecuada para aplicarlas en su negocio, por lo que esto les limita a la hora de tomar decisiones de crédito.

De una indagación previa a funcionarios de crédito de algunas de estas empresas se logró evidenciar que la falta de una adecuada metodología de análisis crediticio estaría repercutiendo en el periodo promedio de cobranzas ya que este se estaría alejándose de su política establecida, problema que puede mitigarse a través de un análisis de un método para la fijación de política de crédito, es decir una herramienta siendo así de vital importancia un estudio a la política de crédito.

Si estas empresas establecieran una metodología adecuada para definir una política de crédito se lograría tener un adecuado manejo de ellas.

Finalmente se emitirá los resultados obtenidos al analizar cada una de las metodologías y de esa manera recomendar a las empresas seleccionadas para que pueda aplicarla, beneficiando en el desempeño de la entidad.

CAPÍTULO 1

1. SISTEMATIZACIÓN TEÓRICA SOBRE FIJACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO

En toda empresa, y sobre todo en las empresas comerciales, uno de sus principales activos es la cartera de clientes; en la medida en que la empresa que lo administra podrá constituirse en un activo altamente rentable y eso motiva que se tenga que estudiar cada uno de los clientes que la conforman, tanto para generar ventas en períodos o temporadas bajas y en fuertes épocas de competencia, como para poder asegurar que las ventas realizadas a crédito tengan el cien por ciento de su efectivización que es el mayor punto de interés de este trabajo. Es por ello, que en este primer capítulo se pretende hacer una sistematización de las principales teorías que se encuentra en la literatura sobre cómo debería fijarse una política de crédito, en términos de que la misma permita cancelar las cuentas por cobrar.

En una primera parte se abordará la teoría de la Administración Financiera de las cuentas por cobrar, en la cual se estudiarán factores internos y externos que afectan a la fijación de políticas de crédito, entre los cuales se pueden mencionar: los componentes del crédito, los objetivos, sus ventajas y desventajas. En una segunda parte se expondrán los factores relacionados al riesgo crediticio y su marco normativo dictado por las Normas Internacionales de Contabilidad, en este caso la NIC 39, así como también las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF 9. Y finalmente, una tercera parte que presenta tres de los métodos para la selección de las políticas de crédito, poniendo énfasis en el modelo de Sartoris & Hill.

1.1. Administración Financiera de las cuentas por cobrar

En este apartado se expondrán algunas definiciones que son básicas para alcanzar el objetivo final, que es la evaluación de las mejores alternativas para elaborar políticas de crédito.

1.1.1. Cuentas por Cobrar.

Según Van Horne y Wachowichz (2010) afirman que las cuentas por cobrar son “Cantidades de dinero que deben a una empresa, los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito” (p. 250).

Brealey, Myres y Allen (2010) indican que las cuentas por cobrar en una empresa se realizan cuando esta vende productos, pero no espera que su pago sea de forma inmediata.

Por ello podemos decir que las cuentas por cobrar representan a uno de los activos a corto plazo más importantes en una empresa y por ende representan una parte importante del capital de trabajo y un derecho exigible para la empresa por parte de los deudores.

Entonces Emery, Finnerty y Stowe (2000) afirman que las ventas a crédito crean cuentas por cobrar, por ende, existen dos tipos de crédito: el crédito comercial y el crédito al consumidor. El crédito comercial se da cuando una empresa le compra bienes o servicios a otra, ocasionando una cuenta por cobrar para el vendedor y una cuenta por pagar para la empresa que compra el bien o servicio y; el crédito al consumidor, conocido también como crédito al detalle, se da cuando la empresa vende bienes o servicios a un consumidor.

1.1.1.1 Importancia de las cuentas por cobrar.

Emery et al., (2000) indican que: (...) las cuentas por cobrar son importantes por diferentes motivos:

- ✚ Representan una inversión significativa en activos.
- ✚ Constituyen un volumen relevante de transacciones y decisiones.
- ✚ Implican una cantidad importante de empleos.
- ✚ Si se manejan de forma deficiente, una compañía por más estable que se encuentre podría tener problemas conflictos financieros.
- ✚ El uso correcto de estos recursos es indispensable para la salud financiera de la empresa tanto a corto y largo plazo.

Una correcta administración de las cuentas por cobrar permitirá a la empresa tomar decisiones correctas y acertadas a la hora de conceder un crédito, y esta se determina por:

- El volumen de ventas a crédito.
- Periodo medio entre ventas y cobros.

1.1.1.2 Objetivo de las cuentas por cobrar

El objetivo de permitir que se generen las cuentas por cobrar, es incentivar las ventas para de esa manera ganar clientes y promover la comercialización del producto ofreciendo facilidades de pago a través de créditos, que beneficien tanto a la empresa como a los clientes y así mantener su posición en el mercado.

Según La Norma Internacional de Contabilidad 39 un instrumento financiero es un contrato que genera un activo financiero en una empresa y un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra.

Es decir, mientras que la empresa que transfiere el bien, genera una cuenta por cobrar, la empresa que recibe la transferencia, obtiene un pasivo (cuenta por pagar) o parte de su patrimonio.

Sin embargo, el hecho de generar una cuenta por cobrar produce un riesgo y ese riesgo es, que dichas cuentas puedan convertirse en incobrables. En este sentido, la NIC 39, misma que es equivalente a la NIIF 9, dicta los lineamientos para tratar las cuentas por cobrar que pueden ser catalogadas como incobrables. Este tema será desarrollado ampliamente, más adelante en un apartado denominado “Administración de riesgo”.

1.1.2. El crédito.

La palabra crédito viene del latín, concretamente del término “creditum” que significa deuda, y también del verbo latido “credere” que quiere decir tener confianza en la promesa de alguien al entregarle un bien o servicio (Brachfield, 2009).

1.1.2.1 Definición del crédito.

Para Brachfield (2009) el término crédito es la manera de conseguir dinero un bien o servicio sin tener que pagar a la hora de la realizar la compra, a cambio de ofrecer que su pago se realizará en un futuro por la persona deudora en un fecha y tiempo establecido.

Entonces se le puede definir al crédito como una operación financiera en la que interviene una persona que realiza un préstamo por una cantidad de dinero a una persona que solicitó ya sea por la venta de un bien o un servicio.

Existen dos tipos de créditos de créditos, el crédito comercial y el crédito al consumidor:

- **El crédito comercial**

El crédito comercial es la venta de bienes o servicios que se da entre dos partes (de un negocio a otro) siendo entre el proveedor y cliente, los que definen mediante un trato o acuerdo el tiempo para realizar el pago, es decir que la empresa tendrá ingresos en un futuro, permitiendo al cliente sus necesidades actuales a pesar de que este no cuente con dinero al momento de la compra (Brachfield, 2009).

El establecimiento de una política correcta y adecuada por parte de una empresa comercial permite que esta tenga ciertas ventajas que no solo beneficien, sino que también cuiden y respalden los intereses tanto de la empresa como de sus clientes al generar confianza en las transacciones. En este sentido, la empresa debe establecer mecanismos que permitan evaluar las políticas establecida para que estén generen algún rendimiento económico, tomando en cuenta que los pagos no son de contando sino a plazos.

- **El crédito al consumidor**

Según Van Horne y Wachowichz (2010) indica que el crédito al consumidor es el otorgamiento de crédito al menudo es decir el que se concede luego de haber estudiado las diferentes características o requisitos establecidos por la empresa a un cliente para de esa manera conceder el crédito.

1.1.2.2 Componentes del crédito

Para conceder un crédito la empresa tiene establecidos ciertos lineamientos y parámetros necesarios que se deben cumplir, definidos en las políticas de crédito que cada empresa tiene.

En este apartado, se definen los conceptos de los componentes del crédito:

Tabla 1. *Componentes del crédito*

COMPONENTE	CONCEPTO
Acreedor del crédito	Persona o entidad que otorga el crédito a sus clientes
Deudor del crédito	Persona que se beneficia del crédito por la compra de un bien o servicio
Plazo	Tiempo en el que la persona debe cancelar dicho crédito, establecido por la entidad.
Tasa de Interés	Valor que se cobra por conceder el crédito otorgado para el bien o servicio
Garantía	Respaldo que se deja en caso de que no cumpla con el pago
Condiciones	Cláusulas que la entidad establece.

Fuente: Bravo, 2018

Elaboración: Las autoras

En un proceso de otorgamiento de crédito, desde el momento de la solicitud intervienen varios elementos para que este pueda ser otorgado, es decir, son requisitos o lineamientos que la empresa sigue con la finalidad de que tanto el acreedor del crédito, como el futuro deudor satisfechos y respaldados en cuanto a los acuerdos establecidos. Por ello la empresa deberá estudiar cada uno de ellos, con el fin de garantizar que el cliente tenga la capacidad de cumplir con el pago de este. Por lo tanto, se puede decir que para que se conceda un crédito se debe analizar no solo la capacidad económica del cliente, sino su integridad y virtud, que pueden traducirse en un limpio historial crediticio con otros acreedores, ya que, a la final, estos son factores que demostrarán que este será apto para dicho otorgamiento (Bravo, 2018).

1.2. Políticas de Crédito

Formalmente Bravo (2018) define las políticas de crédito como las pautas o guías para determinar si se debe conceder crédito al cliente y la cantidad que este solicite, las políticas de crédito son normas que permiten a la empresa tener una referencia clara sobre el riesgo que este puede tener, por lo que la empresa debe tener fuentes de información confiables y definir métodos adecuados para el análisis de crédito.

Van Horne y Wachowicz (2010) definen a las políticas de crédito y cobranza como las pautas que se deben seguir para lograr los objetivos que se plantea la organización. Por lo tanto:

Las condiciones económicas, el precio de los productos, la calidad de estos y las políticas de crédito son importantes factores que influyen sobre su nivel de las cuentas por cobrar, todos ellos menos el último están fuera del control del gerente de finanzas. Sin embargo, al igual que sucede con otros activos corrientes, el administrador puede variar el nivel de las cuentas por cobrar equilibrando la rentabilidad y el riesgo. Bajar los estándares de crédito permite estimular una demanda que, a la vez, podría llevar a ventas y ganancias más altas. Pero hay un costo al aceptar cuentas por cobrar adicionales, al igual que un riesgo mayor de pérdidas por deudas incobrables (Van Horne y Wachowicz, 2010, p.250).

1.2.1. Objetivos de las políticas de crédito.

Bravo (2018) indican que las políticas de crédito tienen como objetivos los siguientes:

- ✚ Minimizar el riesgo en la colocación de crédito
- ✚ Establecer lineamientos para la colocación de crédito
- ✚ Determinar los pasos a seguir para manejar los conflictos comerciales que de cierta forma afectan el cobro de las facturas vencidas.
- ✚ Describir los procedimientos para la colocación y control de los créditos y la gestión de cobranzas (p.7).

1.2.2. Ventajas de establecer políticas de crédito.

El definir políticas de crédito correctamente trae ciertas ventajas, entre las cuales se pueden mencionar según Bravo (2018), las siguientes:

- ✚ Permite conocer o detallar los pasos a seguir para conceder un crédito
- ✚ Ayuda a disminuir conflictos que se pueden dar en el área de crédito.
- ✚ Aporta un manual de instrucciones para conocimiento del personal que labora en la empresa
- ✚ Ayuda a mitigar riesgos al momento de conceder los créditos a los clientes.

1.2.3. Contenido de las políticas de crédito.

Al establecer políticas de crédito se debe tener en cuenta que esta debe contener parámetros o lineamientos que ayuden a realizar una correcta colocación de crédito, con el fin de lograr cumplir con los objetivos planteados que tiene la empresa, por ello los aspectos más importantes que debe tener una política de crédito son los siguientes:

- Planeación Estratégica.
- Pautas para concesión de crédito en clientes nuevos
- Características de los clientes
- El límite de crédito que se puede aprobar de acuerdo con el perfil del cliente
- Métodos que se aplicaran para la calificación de los clientes.
- Personal responsable de la aprobación de créditos.
- Términos de venta establecidos entre proveedor y cliente.
- Condiciones de pago y plazos para efectuar el mismo
- Descuentos aplicar si existe pronto pago
- Guías de actuación en caso de devoluciones.

1.2.4. Clasificación de las políticas de crédito.

Las políticas de crédito como ya se había mencionado son lineamientos que le permiten a la empresa tener una adecuada gestión del crédito a la hora de concederlo, es decir definir las condiciones que deberá tener el cliente a la hora de solicitar el crédito como son: el plazo de pago, capacidad económica, formas en las que se realizaran el pago.

Al realizar una venta a crédito se espera que el cliente cancele en plazo y en los términos establecidos por la empresa, para de esa manera asegurar el beneficio que se tenía previsto al realizar dicha operación.

De acuerdo a estas variables, se pueden distinguir tres tipos de políticas:

- ✚ Normales
- ✚ Restrictivas
- ✚ Flexibles

Normales

Son conocidas como las más convencionales, y esta busca que exista el equilibrio en el riesgo de los clientes, asumiendo riesgos que son moderados y otorgando plazos de pago acorde al mercado (Montaña, 2003).

Bravo (2018) dice que “las empresas que deciden adoptar este tipo de políticas tendrán que financiar moderadamente a sus clientes, pues como se mencionó existe cierto nivel de riesgo de incobrabilidad de un porcentaje de créditos, por ello la empresa deberá asumir ciertos costos financieros” (p.9).

Restrictivas

Caracterizados por la concesión de créditos, en periodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva (Pretell, 2017).

La política de crédito restrictivo antepone los pagos al contado a los pagos a crédito, limitan el volumen de crédito concedido y requieren de una selección minuciosa de clientes sujetos a crédito (Bravo, 2018).

Flexibles

Brachfield (2012) nos dice: Para las políticas flexibles lo más importante es el aspecto comercial y el crédito es un instrumento que sirve para poder ganarse al cliente por lo que al momento de conceder un crédito estas se convierten en inversiones para fidelizar a los clientes y de esa manera ganar una cuota de mercado: Las políticas flexibles conceden plazos largos que les permita pagar las facturas y otorgan crédito con mucha facilidad para incrementar su giro comercial.

Bravo (2018),” Una política de crédito flexible tiene como objetivo otorgar crédito libremente a los clientes, más que nada se trata de una estrategia comercial, que busca

ganar compradores, y estas políticas se caracterizan por la facilidad con la que son otorgadas, así como también conceder plazos alargados para el pago a los clientes.” (p.10)

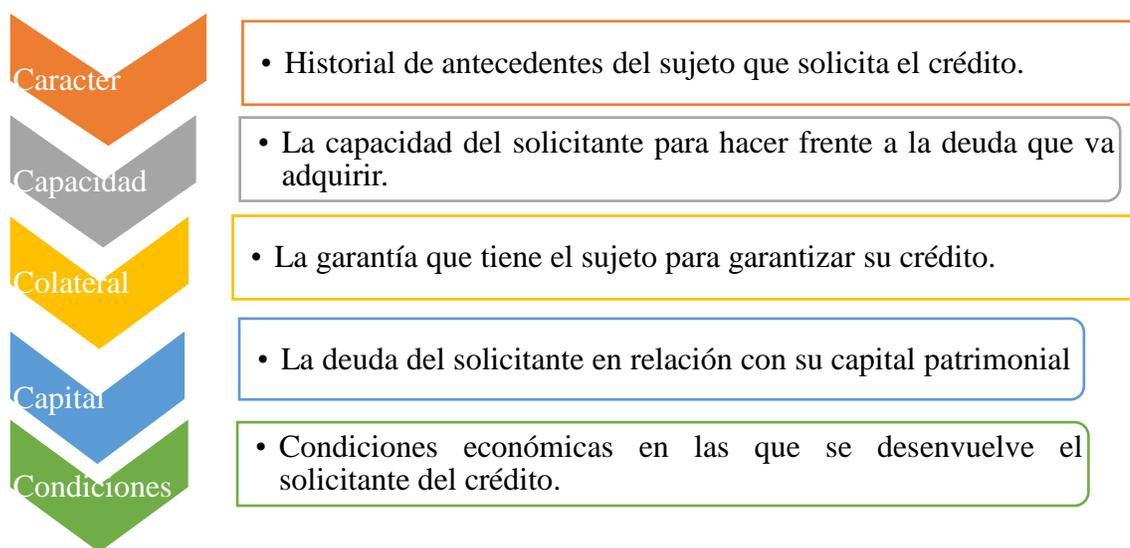
1.2.5. Variables de las políticas de crédito.

Una vez establecida la reputación crediticia se definen los límites de crédito aprobados y por ende los periodos establecidos, para poder tomar la decisión de conceder un crédito, los administradores financieros analizaran que políticas de crédito son óptimas, por ello es fundamental revisar las diferentes variables que según Weston y Brigham (2005) estas incluyen a; 1) estándares de crédito; 2) términos de crédito; 3) periodo de crédito o tiempo; 4) descuento entregado por prontitud de pago; 5) Política de cobro establecida por la empresa.

- **Estándares de crédito**

Para toda empresa que tiene ventas a crédito es fundamental determinar los criterios de las políticas, que se aplicaran a su empresa, para realizar la selección correcta para el otorgamiento de crédito se deben aplicar técnicas con el propósito de establecer que cliente es apto para recibir el crédito; Por ello este proceso implica analizar la capacidad crediticia del cliente, y los estándares de crédito que la empresa establece, por lo que se empieza por analizar las técnicas para solicitar un crédito:

Las 5 c del Crédito



Según el autor Proaño (2018) afirma que:

“La decisión de otorgar crédito implica que la utilidad generada por las ventas a crédito sea mayor a los costos que genera esa cartera, por ello antes de otorgar crédito se debe revisar las técnicas de concesión de crédito que son” (p.7).

- a) **Carácter:** Se refiere a la dignidad crediticia, reputación, trayectoria crediticia, honorabilidad del sujeto de crédito En nuestra economía está “c” de crédito se muestra en el denominado “buro de crédito” y “central de riesgo.
- b) **Capacidad:** Se refiere a la fuerza financiera del sujeto de crédito, su flujo de caja o el análisis de los estados financieros.
- c) **Capital:** se refiere a la estructura deuda patrimonio, es decir el nivel de aporte o capital del sujeto de crédito.
- d) **Colateral:** Se refiere a la garantía que el sujeto de crédito puede ofrecer en respaldo de su crédito, esta normalmente puede ser quirografaria cuando se trata de una garantía de una firma personal. Prendaria cuando el respaldo es un contrato de prenda de bienes, muebles. Hipotecaria cuando el respaldo es una escritura de hipoteca sobre bienes inmueble o un cash colateral cuando el respaldo es dinero en efectivo o casi efectivo
- e) **Condiciones:** Se refiere al ambiente en el que se desenvuelve el sujeto de crédito puede ofrecer en respaldo de su crédito. Son las condiciones del entorno las que pueden afectar la evaluación crediticia. Se señalan como herramientas de análisis la cadena de valor (Proaño, 2018, p, 7).

Si bien es cierto esta técnica no genera una decisión de si aceptar o rechazar una solicitud de crédito, lo único que pretende mostrar es la situación en la que se encuentra el cliente por lo que el administrador financiero debe tener la experiencia necesaria para poder tomar una decisión.

- **Términos de crédito**

Los términos de crédito establecen el período durante el cual se extiende el crédito y el descuento, si es que lo hay por pronto pago. Por ejemplo, si los términos de crédito de una

empresa son “2/10 neto 30” quiere decir que se concede un descuento del 2% sobre el precio de venta si el pago se hace dentro de 10 días; o bien, la totalidad del monto se deberá pagar 30 días después de la fecha de factura en caso de que no se tome el descuento. Pero si los términos se establecen como “neto 60” significa que no existe ningún tipo de descuento y que se deberá cancelar 60 días después de la fecha que se entrega la factura (Gitman y Zutter, 2012).

- **Periodo de crédito**

Es el tiempo por el cual se alarga el crédito para que el cliente pague dando como consecuencia que sus ventas también se incrementen. Por ejemplo, si una empresa cambia sus términos de “neto 30” a “neto 60” aumenta su periodo de 30 a 60 días es decir su periodo promedio de cobro va de 1 a 2 meses; y si se ofrece un descuento por pronto pago, el plazo del crédito tiene dos factores:

- a) El plazo neto del crédito = Período en el que se debe pagar
- b) Y el período de descuento por pronto pago = Tiempo durante el cual se ofrece el descuento

“Determinar el periodo óptimo de crédito implica localizar el punto en el cual las utilidades marginales proveniente del incremento de las ventas quedan exactamente compensadas por los costos de mantener un monto más elevado de sus saldos” (Weston y Brigham, 1990, p.216).

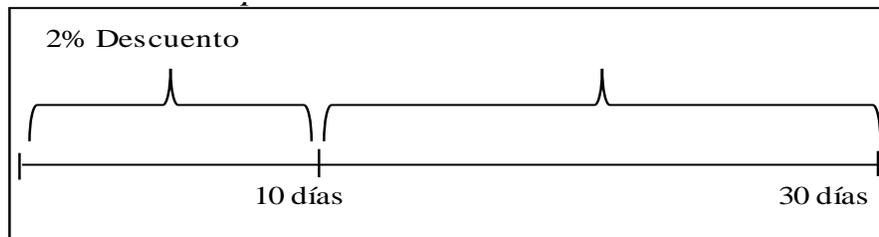
- **Descuento por pronto pago**

Una política de crédito existente son las de descuento por pronto pago, lo que significa que las empresas pueden tener ventas a plazo ya sea 30,60, 90 días o más según como lo tenga definido la empresa o según el tipo de bien o servicio que ofrezca. Sin embargo, dichos plazos se alteran cuando la empresa ofrece descuentos por pronto pago ya que se otorgará un descuento si el cliente cancela antes del plazo establecido (Proaño, 2018).
Ejemplo:

Política de crédito: “2/10 neto 30”

La empresa Marcimex ha otorgado un crédito que será pagadero dentro de 30 días, sin embargo, esta concederá un descuento por pronto pago del 2% a los clientes que paguen el valor total del crédito dentro de los primeros 10 días. Ahora ilustremos en la línea de tiempo:

Figura 1. *Línea de tiempo*



Fuente: Proaño, 2018
Elaborado por: Las autoras

Como se puede ver el descuento adecuado se establecerá en el punto en el que los costos y los beneficios se compensen de manera exacta (Weston y Copeland, 1995).

- **Política de cobranza establecida**

Según Ross, Westerfield y Jordan (2014) la política de cobranza constituye el elemento final de las políticas de crédito que consiste en la supervisión de las cuentas por cobrar para detectar problemas de cuentas morosas que existan y de esa manera obtener el pago. Es decir, serán todos los procedimientos que se aplican para realizar el correcto control de cuentas incobrables o morosas que no pudieron ser cobradas en el tiempo establecido.

- ✓ **Supervisión de las cuentas por cobrar**

Ross et al.(2014) hablan que para poder realizar el seguimiento a los pagos de los clientes, las empresas revisan las cuentas que están pendientes de pago; es decir la compañía lleva el control de su periodo promedio de cobranza, si se dedica a una línea de negocios estacional, el PPC oscila durante el año, pero sus aumentos inesperados también significan una razón de preocupación, y si los clientes tardan más tiempo en cancelar, o si el porcentaje de cuentas por cobrar representan un retraso significativo.

✓ Trabajo de Cobranza

Las empresas realizan los siguientes procedimientos con los clientes que son considerados morosos.

- Llamadas consecutivas informando el retraso.
- Envío de correos electrónicos.
- Demandas al cliente en caso de no responder.
- Entregar las cuentas morosas a agencias externas.

Existen casos en que las compañías se niegan a otorgar crédito a los clientes nuevamente hasta que estos se regulen en cuanto a sus pagos, ocasionando de esta manera que pueda existir un conflicto tanto en el departamento de cobranza como en el de venta. (Ross et al., 2014).

Por ello se puede decir que cualquier política que establezca la empresa ocasiona o trae consigo un determinado riesgo.

1.3. Riesgo

El riesgo se lo define como la exposición a una situación donde existe una posibilidad de que se ocasione alguna pérdida o daño, en términos comerciales hace referencia a la compra y venta de productos que son otorgados a crédito, en donde ocasiona un riesgo crediticio o de incobrabilidad (Bravo, 2018).

1.3.1. Riesgo de crédito.

“La posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas” (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2014, Art 2).

Es decir, es la posibilidad de que exista una pérdida debido al incumplimiento de las obligaciones por parte del cliente.

1.3.1.1 Pérdida Esperada

Cardona (como se citó en Wilson & Press 1978) piensa que la pérdida esperada puede definirse como el monto del capital que podría perder una institución que es el resultado de la muestra crediticia en un horizonte de tiempo dado.

La Superintendencia de Bancos (2003) define a la pérdida esperada (PE) como el valor esperado de pérdida por riesgo crediticio en un horizonte de tiempo determinado, resultante de la probabilidad de incumplimiento, el nivel de exposición en el momento del incumplimiento y la severidad de la pérdida:

$$PE = E \times pi \times (1 - r)$$

- **Exposición**

“Es el monto de los activos expuestos al incumplimiento en el período definido” (Cardona, 2004, p.144).

- **Probabilidad**

Es la probabilidad de que el deudor de crédito incumpla con sus obligaciones pendientes con la empresa.

- **Severidad**

Es el porcentaje de pérdida que la empresa sufriría luego de haber realizado todas las gestiones correspondientes de cobranza y que ocasionaron morosidad.

Es decir, según Cardona (2004) afirma que la severidad “Es el porcentaje de la cantidad expuesta que la entidad pierde si los deudores incumplen sus obligaciones” (p.144).

1.4. Administración del riesgo de crédito

Las empresas deben establecer parámetros eficientes de administración y control de riesgo de crédito al que se va exponer al realizar su actividad. Se debe saber que cada empresa tiene establecido su propio perfil de riesgo, debe estar en función al tipo de producto que ofrece.

Una buena administración del riesgo debe asegurar la calidad de su cartera, además de permitirle, medir, controlar y monitorear las pérdidas que se esperan tener, con el fin de tener una adecuada cobertura de provisiones.

En este sentido la NIC 39, indica cual debe ser el proceder de la empresa para solventar la permanencia de las cuentas por cobrar dentro de los activos de la empresa, permitiendo que estas puedan deteriorarse, bajo ciertos lineamientos.

Por lo tanto, la NIC 39 nos dicen que:

Cuales son las formas de estimar la pérdida para poderse dar de baja o deteriorar esos saldos, si bien es cierto no es u valor que simplemente se puede restar de las cuentas sino se debe sustentar en diversas cuentas, inicialmente en una cuenta de activo, y luego en una cuenta de gasto, lo que puede generar una cuenta correctora.

Sin embargo, se conoce que la NIC 39, fue modificada en el año 2015, por las Normas Internacionales de Información Financiera 9 (NIIF 9) en cuanto a la aplicación anticipada de las políticas de deterioro del valor e incobrabilidad de activos financieros. Al respecto, el párrafo B3.1.1 de la NIIF 9, cita que:

Como consecuencia del principio establecido en el párrafo 3.1.1, una entidad reconocerá en su estado de situación financiera todos sus derechos y obligaciones contractuales por derivados como activos y pasivos, respectivamente, excepto los derivados que impiden que una transferencia de activos financieros sea contabilizada como una venta (véase el párrafo B3.2.14). Si una transferencia de activos financieros no cumple los requisitos para la baja en cuentas, el receptor de la transferencia no debe reconocer el activo transferido como un activo.

En general lo que nos propone la NIIF 9 es básicamente una forma de resguardar mejor los intereses de las compañías, antes de la NIIF 9 los deterioros de la cartera, se realizaban sobre las cuentas que prácticamente ya no tenían salvación, es decir que ya ocurrió el daño. Actualmente la norma permite que las empresas tomen una previsión sobre estas cuentas que no van a poder cobrar por determinados motivos. Supongamos que, la deuda por cobrar es una empresa que se declaró en quiebra, eso, obviamente nunca va a poder cobrar, entonces lo que le corresponde, para salvaguardar su beneficio es dar de

baja o deteriorar esa cuenta, pero efectivamente por norma no se puede hacer eso. Entonces lo que corresponde es calcular:

- La diferencia, entre lo que ya ha sido pagado y lo que falta por pagar.
- El valor presente de lo que falta por pagar.

Para calcular el valor presente neto se debe utilizar la tasa de interés con la cual se generó la cuenta por cobrar.

Otro caso, se da cuando no se puede valorar confiablemente el activo por el cual se adquirió la deuda, pues se usa en vez de la tasa de interés a la cual se transfirió la cuenta por cobrar, la tasa de interés vigentes para este tipo de activos.

Esto se resume en el siguiente cuadro:

Tabla 2. *Deterioro según la NIC Y NIIF*

TEMA	NIC 39	NIIF 9
Deterioro	Pérdidas por deterioro basadas en las pérdidas crediticias incurridas.	Pérdidas por deterioro basadas en las pérdidas crediticias esperadas.

Fuente: NIC 39, NIIF9

Elaboración: Las autoras

Interpretación:

La NIIF 9 incluye: Activos financieros valorados a coste amortizado, activos financieros a valor razonable con cambios en ORG (deuda), cuentas a cobrar por arrendamientos, activos del contrato de acuerdo a la NIIF 15, contratos de garantía financiera y compromisos de préstamo.)

Mientras que:

La NIC 39 no incluía los activos de contrato ni los contratos de garantía financiera y compromisos de préstamo.

Una vez visto que la normativa vigente a partir del año 2014, para el tratamiento del deterioro del valor e incobrabilidad de activos financieros (cuentas por cobrar), es la determinada por las NIIF 9. Esta normativa, incluso, contempla algunos parámetros para evaluar el riesgo de las pérdidas esperadas, mismos que se describen en el siguiente cuadro resumen extraído del documento: NIIF 9. Visión general para entidades no financieras de Grant Thornton:

Tabla 3. *Deterioro en la calidad crediticia*

Deterioro en calidad Crediticia			
	Sin indicios de deterioro	Con indicios de deterioro	Evidencia objetiva de Deterioro
Calidad crediticia	Instrumentos financieros que no han deteriorado significativamente su calidad crediticia o (opcional) tienen un riesgo crediticio bajo en la fecha de presentación.	Instrumentos financieros que se han deteriorado significativamente (*) en su calidad crediticia (excepto aquellos que se acojan a la excepción de riesgo crediticio bajo) para los que no existe evidencia de deterioro.	Activos financieros con incumplimiento (presunción refutable de incumplimiento cuando un activo financiero está en mora durante 90 días).
Registro de pérdidas por deterioro crediticio	Se reconocen pérdidas por un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas en los próximos 12 meses.	Se reconocen pérdidas por un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo.	Se reconocen pérdidas por un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo.
Actualización por coste amortizado	El interés se calcula sobre el importe bruto del activo el importe bruto del activo. Tipo de interés efectivo.	El interés se calcula sobre el importe bruto del activo. Tipo de interés efectivo.	El interés se calcula sobre el importe neto del activo (importe bruto menos el deterioro registrado). Tipo de interés efectivo ajustado por la calidad crediticia.

Fuente: NIIF 9. Instrumentos Financieros. Visión general para entidades no financieras.

Elaborado por: Las autoras

(*) Deterioro significativo de calidad crediticia: Existe una presunción refutable de que el riesgo crediticio se ha incrementado significativamente desde el reconocimiento inicial, cuando los pagos contractuales se atrasan por más de 30 días.

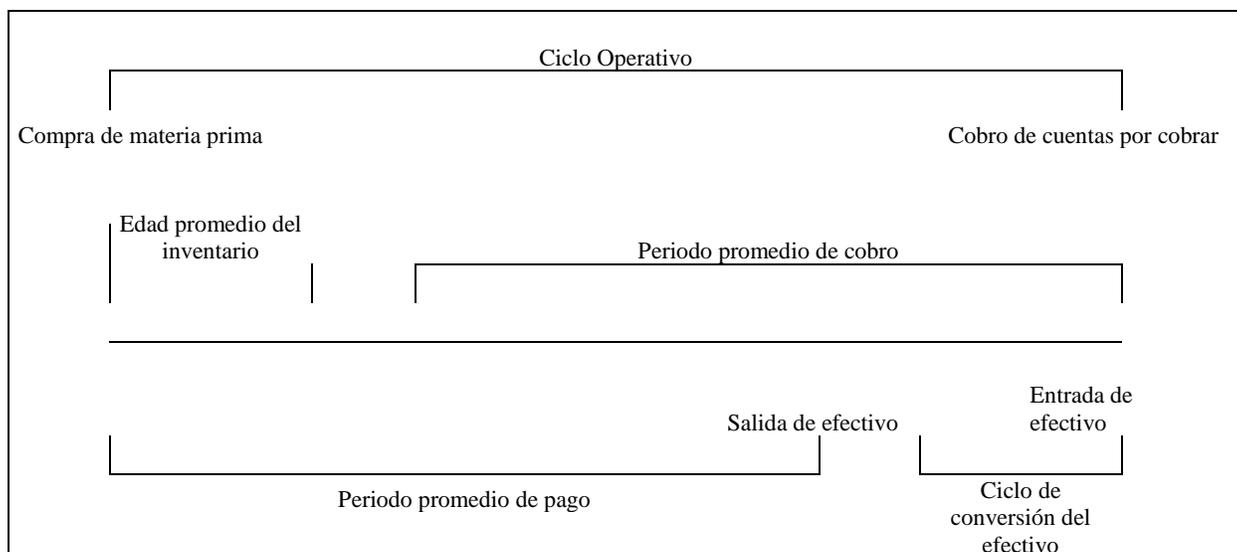
Habiendo evaluado todos los aspectos que deben contener una política de crédito, sus componentes, clasificación, objetivos y riesgos etc. Finalmente analizaremos tres métodos para la selección de políticas de crédito y se profundizara en el método de valor presente de Sartoris & Hill.

1.5. Métodos para la selección de las políticas de crédito

1.5.1. Modelo de Utilidad contable.

Las cuentas por cobrar son una de las cuentas más importantes del activo a corto plazo y estas forman parte del ciclo operativo de un producto; según Gitman y Zutter (2012) el ciclo operativo de un producto es el “tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado” (p.547). El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago nos da como resultado el ciclo de conversión del efectivo véase en la figura número 2; siendo este para Gitman y Zutter (2012) el “Tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones” (p.546). Entonces; si se modifica el periodo promedio de cobro, o cualquier rubro del ciclo operativo, cambiará el monto de los recursos en su operación diaria.

Figura 2. *Ciclo de operación de un producto*



Fuente: Gitman, 2012

Elaboración: las autoras

El ciclo de conversión del efectivo se encuentra dentro del período promedio de cobro, siendo este el tiempo que transcurre desde que se vende el producto al cliente y hasta que este realiza el pago para convertirse en fondos disponibles para la empresa; el periodo promedio de cobro consta de dos partes: el primero desde que se realiza la venta al cliente, hasta que este realiza el pago; y la segunda desde que el cliente envía el pago, hasta que el dinero se convierten en fondos para la empresa. El analizar el periodo promedio de cobro tiene como objetivo analizar sus políticas de crédito para así poder cobrar tan rápido como sea posible las ventas, pero sin que afecten a los clientes por técnicas agresivas al momento de su cobranza (Gitman y Zutter, 2012).

Para poder realizar los cobros a los clientes se incrementa políticas de crédito, las cuales muchas veces tienen que ser cambiadas ya porque no resultaron útiles o porque cambiarlas traería un mejor beneficio para la empresa.

Para decidir si es necesario relajar las políticas de crédito establecidas, se debe comparar la contribución adicional de las ventas a las utilidades de los costos de la inversión marginal de las cuentas por cobrar, con las cuentas incobrables marginales. Si esta es mayor a los costos marginales las políticas de crédito se deben relajar (Gitman y Zutter, 2012).

Ilustremos en un ejemplo cómo funciona el método de utilidad contable planteado por Gitman y Zutter (2012):

Fibroacero, un fabricante de electrodomésticos, vende en la actualidad un producto en \$500 por unidad. Las ventas a crédito fueron de 60,000 unidades. El costo variable por unidad es de \$300 y los costos fijos totales de la empresa son de \$600,000; actualmente la empresa cuenta con un período promedio de cobro de 45 días, y la estimación de cuentas incobrables es del 1%. La empresa requiere hacer un cambio en sus políticas de crédito que de como resultado lo siguiente: que las ventas sean de 63,000 unidades con un incremento del periodo promedio de cobro de 30 días y un aumento en los gastos por cuentas incobrables del 2% de las ventas. Fibroacero determina que su costo por la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar es del 15% antes de impuestos.

Tabla 4. Efecto de un cambio en las políticas de crédito

Contribución adicional de las ventas a las utilidades		\$ 600.000
(3000 unidades x (\$500 - \$300))		
Costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar		(\$ 127.603)
Inversión con el plan propuesto		
300 x 63000	=	\$ 2.330.137
<hr/>		
365/45		
-Inversión con el plan presente		
300 x 60000	=	\$ 1.479.452
<hr/>		
365/30		
=Inversión marginal de cuentas por cobrar		\$ 850.685
Costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar (850.685 x 0,15)		
Costo de las deudas incobrables marginales		(\$ 330.000)
Deudas incobrables con el plan propuesto (0,02 x \$500 x 63000)	\$	630.000
Deudas incobrables con el plan presente (0,01 x \$500 x 60000)	\$	300.000
Utilidad neta obtenida del acogerse al plan propuesto		\$142.397

Fuente: Gitman y Zutter, 2012

Elaboración: Realizado por las autoras

Para Weston y Brigham (1990) los cambios en las políticas de crédito fueron diseñados para que las empresas incrementen sus ventas o para que de las cuentas incobrables se reduzcan, sin embargo, no siempre esto es así, ya que generalmente cambiar una política de crédito para incrementar ventas genera un incremento en los costos en vez de reducirlos. Es decir si se realiza cambios en las políticas de crédito por ende intervienen las utilidades y los costos.

Regla General “deben hacerse cambios en la política de crédito siempre y cuando las utilidades marginales excedan a los costos marginales” (Weston y Brigham, 1990, p.220).

Ejemplo tomado de Weston y Brigham (1990):

Supongamos que Almacenes la Ganga en sus políticas de créditos actuales para 2017 tiene ventas anuales de \$1 600 000 en todo su departamento de cobranza, e implica para la empresa un gasto de \$35 000, esta sabe por historia un 1.5% en lo que es cuentas incobrables y ha registrado un período promedio de cobro de 30 días y está interesada por

relajar sus esfuerzos de cobranzas manera que los gastos se reduzcan a \$22 000 por año tratando que las pérdidas por cuentas incobrables no excedan el 2,5% y que aumente el periodo promedio de cobranza a 45 días. Además, esperando que las ventas aumenten a \$1 625 000 por año. El costo de oportunidad de los fondos es de 16%, la razón de costos variables es de 75%, y la razón de inversión neta en capital de trabajo a venta es de 35%

Siguiendo el modelo establecido, llegamos a determinar que el incremento a aplicar este modelo es de \$ 388.709 tal como se muestra en los cálculos de la tabla N. 5

Tabla 5. *Análisis de un cambio en las normas de crédito*

Inversión incremental	
Ventas adicionales por día	4452
Multiplicadas por el periodo promedio de cobro	200342
Costos del desembolso de la inversión de saldos	150257
Requerimientos de capital de trabajo para las ventas incrementales	568750
Inversión total proveniente de la relajación de las políticas de crédito	\$ 719007
Rentabilidad incremental	
Margen de contribución sobre ventas incrementales	568750
Incremento en pérdidas por cuentas malas	65000
Costo de los fondos de la inversión incremental	115041
Incremento de los flujos netos de efectivo	\$ 388709

Fuente: Weston y Brigham, 1990

Elaborado por: Las autoras

1.5.2. Enfoque de probabilidad.

Para Brealeys y Myllers (2000) cuando se requiere conceder un crédito, se tiene que analizar la posibilidad de concederlo o no; si existe la posibilidad de concederlo a un antiguo cliente la decisión es simple, hay que basarse en el historial de la empresa, sin embargo, cuando se da llegada de clientes nuevos se da la alternativa de ofrecer o negar el crédito. Si se niega el crédito se da la posibilidad de que no se gane, pero que tampoco se pierda. Sin embargo, en el caso de que se conceda el crédito, la probabilidad de que el cliente pague es p. Si el cliente paga habrá ingresos adicionales para la empresa, pero como también se tienen costos adicionales, la ganancia neta sería del resultado de Ingreso - Costos;

Lamentablemente existe la probabilidad de que el cliente no pague (1-p) lo cual sería perjudicial, puesto que no se obtendría ingresos y los gastos ya estarían generados. (Brealeys, 2000). Por tanto, el beneficio esperado sería el que se muestra en la tabla N.

Es así que se debería ofrecer el crédito si el beneficio de conceder el crédito sea mayor al beneficio de negarlo (0).

Tabla 6. *Beneficio esperado al conceder un crédito*

	<i>Beneficio esperado</i>
Beneficio de negar el crédito al cliente	0
Beneficio de conceder el crédito	$pVA(ING - COS) - (1-p) VA(COS)$

Fuente: Brealey, 2000

Elaborado por: Las autoras

Consideremos un ejemplo que lo plantea Brealeys (2000) en la empresa Mabe, por cada venta pagada normalmente la empresa recibe ingresos con un VA de \$2000, y tiene costes de \$ 1300; probabilidad de cobrar 5/6. Entonces el beneficio esperado al conceder el crédito sería de:

$$\begin{aligned}
 & pVA (ING - COS) - (1 - p)VA (COS) \\
 &= \frac{5}{6} x 700 - \left(1 - \frac{5}{6}\right) x 1300 \\
 &= 367
 \end{aligned}$$

Por lo tanto, Mabe si debería conceder el crédito al cliente con los términos de crédito establecidos, ya que el beneficio es mayor a 0.

Hay que hacer un análisis detallado de los créditos, el que refleje el porcentaje de los clientes que tarda en pagar sus créditos y en este, un porcentaje de clientes con morosidad. No obstante, puede hallarse un porcentaje de clientes que no paguen el crédito dentro de los clientes que si pagan puntualmente (Brealeys, 2000).

Entonces:

¿La empresa debería conceder créditos a clientes que tuvieron morosidad en el pasado?

Claramente la respuesta sería que NO, pues siempre existe la probabilidad de que exista una pérdida esperada. Ahora supongamos que no se tiene a mano la información de si ha existido o no morosidad en los clientes, por lo tanto, hay que efectuar una investigación y esta tiene un valor \$; ¿valdría la pena pagar por esta búsqueda?

Resultado de la investigación = probabilidad de identificar un pagador moroso \times ganancia por negarle el crédito - coste de efectuar la investigación.

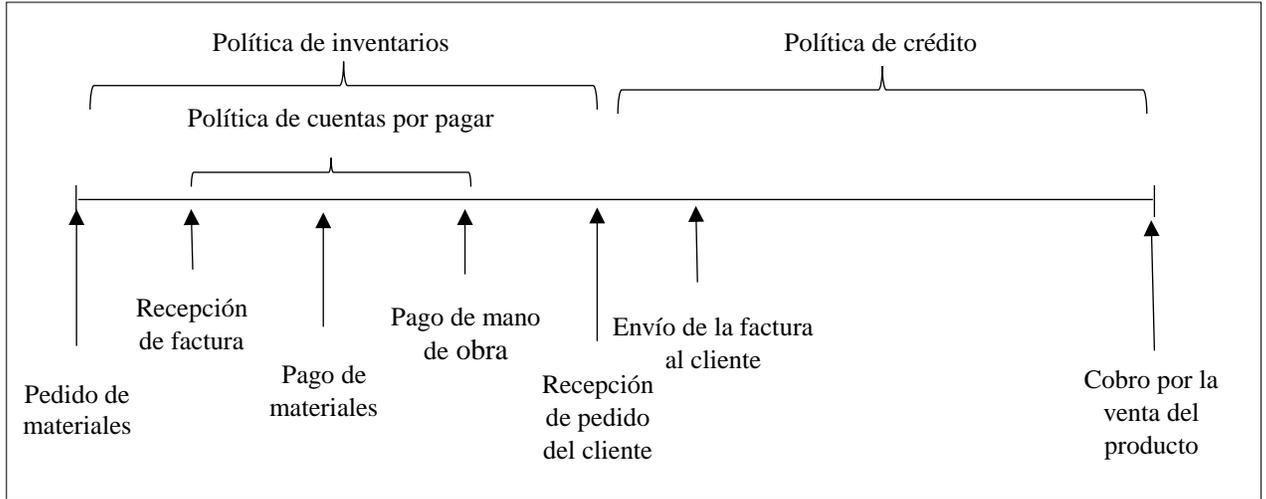
La respuesta sería que la indagación valiera la pena solo si los pedidos fueran de gran volumen, ya que el coste de la investigación resultaría muy elevado a comparación del valor que se quiere evitar en la pérdida en el caso de que el cliente haya resultado moroso. Por lo tanto, se debería revisar historiales de clientes sólo si el pedido fuera mayor, ya que la empresa estaría efectuando un pequeño coste para evitar grandes pérdidas (Brealeys, 2000).

Al momento de conceder un crédito no es necesario realizar un mismo análisis a cada pedido.

1.5.3. Criterio de Valor Actual Sartoris & Hill (VPN)

Weston y Copeland (1995) afirman que al centrarse en los flujos de efectivo a lo largo del tiempo, dentro del marco conceptual del NPV, el modelo de decisión de política de crédito de Sartoris-Hill, ha formulado un enfoque de valor presente neto de flujo de efectivo para analizar las políticas de crédito; su modelo se basa en el cálculo de la ganancia o pérdida neta, consecuencia del cambio de la política de crédito. La línea de tiempo de flujo de efectivo de la figura 3 es útil para aclarar el hecho de que al evaluar el cambio de una política de crédito extiende su impacto en el nivel de las cuentas por cobrar; esta incluye a la administración del inventario, administración de cuentas por pagar, y a la administración de cuentas por cobrar.

Figura 3. Línea del tiempo del flujo de efectivo



Fuente: Weston y Copeland (1995)

Elaborado por: Las autoras

1.6. Método Sartoris & Hill (VPN)

El realizar el cambio en las políticas de crédito implica cambiar su período promedio de cobro aumentando sus días; incrementa dando sus ventas y aplicar descuentos por pronto pago si es que los hay. A continuación, se presentará la fórmula planteada por Sartoris & Hill y en la figura N°4 se ilustrará como funciona su modelo:

$$NPV = \left[\frac{PoQo(1 - b)}{(1 + k)^t} \right] - CoQo$$

P = precio por unidad

C = costo por unidad

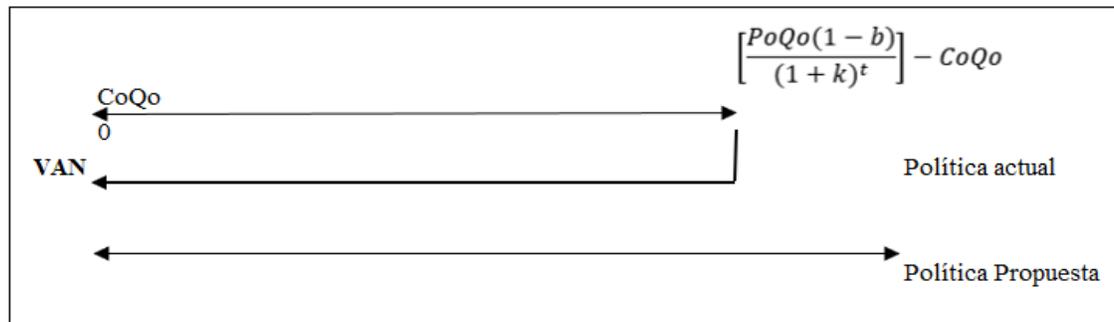
Q = ventas diaria

b = razón de pérdidas por cuentas mala

t = período promedio de cobranza

k = tasa diaria de interés

Figura 4. Modelo Sartoris & Hill



Fuente: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Para aclarar el criterio de valor actual, suponga que:

La Ganga realiza ventas a crédito de 2 millones de dólares; los gastos actuales son de \$1'130.000, y las pérdidas por cuentas incobrables ascienden al 2% de las cuentas por cobrar, mientras que el período promedio de cobro es de 30 días. Su tasa diaria de interés es del 0,05%.

$$NPV_{actual} = \left[\frac{2'000.000(1 - 0,02)}{(1,0005)^{30}} \right] - 1'130.000$$

$$= \$ 800.826,63$$

Los directivos de la empresa consideran que, si se flexibilizan el periodo promedio de cobro a los clientes, los gastos se reducirán a \$1'022.000 por año, pero el cambio hará que se aumente las pérdidas por cuentas incobrables a 3% de las cuentas por cobrar y el período promedio de cobro aumentará a 45 días, con lo que se estima que las ventas aumenten a 2.2 millones de dólares por año. Y así mismo su tasa diaria de interés es del 0.05%

$$NPV = \left[\frac{P1Q1(1-b)}{(1+k)^t} \right] - C1Q1$$

$$NPV_{propuesto} = \left[\frac{2'200.000(1 - 0,03)}{(1,0005)^{45}} \right] - 1'022.000$$

$$= \$ 1'064.532,87$$

El criterio que la empresa La Ganga debe adoptar es el del NPV más alto: por lo tanto, en este caso el NPV propuesto es mayor al NPV de la política actual, por lo tanto, se acogerá a la política propuesta puesto que es la más beneficiosa.

Por el momento Weston y Copeland (1995) han excluido que:

Cuando se realizan cambios en capital de trabajo, estos tienen un impacto al analizar el NPV que son resultantes del cambiar las políticas de crédito, por lo tanto, se afirma que a raíz de que aumentan las ventas, también aumenta el capital de trabajo (efectivo, inventario, cuentas por cobrar), necesarios para dar apoyo a este nivel de ventas (p.914).

Ahora supongamos que las cuentas por cobrar ya están dentro del modelo plateado, estas son un porcentaje de las ventas, es decir, cuando se evalúan las políticas de crédito nueva, es necesario sustraer un costo adicional debido al capital de trabajo adicional.

El nuevo NPV de la política sería:

$$NPV = \left[\frac{PQ(1-b)}{(1+k)^t} \right] - CQ - w \left[\frac{PQ}{(1+k)^t} \right]$$

P = precio por unidad

W = porcentaje constante de ventas

C = costo por unidad

Q = ventas diaria

b = razón de pérdidas por cuentas mala

t = período promedio de cobranza

k = tasa diaria de interés

wPQ representa nuestro desembolso para el capital de trabajo y $w \left[\frac{PQ}{(1+k)^t} \right]$ representa lo que volvemos a obtener en cierto periodo promedio de cobro. Para el ejemplo planteado anteriormente de la política actual de La Ganga supongamos que $w = 20\%$.

$$NPV_{actual} = \left[\frac{2'000.000(1 - 0,02)}{(1,0005)^{30}} \right] - 1'130.000 - 0,20 \left[\frac{2'000.000}{(1,0005)^{30}} \right]$$

$$= 406.780,38$$

Esto es lo que volvemos a obtener teniendo una política de crédito de 30 días. Así mismo, analicemos el mismo ejemplo, pero con la política propuesta $w = 20\%$.

$$NPV_{propuesto} = \left[\frac{2'200.000(1 - 0,03)}{(1,0005)^{45}} \right] - 1'022.000 - 0,20 \left[\frac{2'200.000}{(1,0005)^{45}} \right]$$

$$= 634.319,91$$

Que el período promedio de cobro pase de 30 días a 45 días es mucho más beneficioso puesto que el NPV propuesto es mayor al NPV actual, por ende, la empresa La Ganga se acogerá a la política propuesta.

Este ejemplo muestra la relación que hay en todos los aspectos de la administración de los activos circulantes, aclarando que las políticas de crédito no solamente afectan a la administración de las cuentas por cobrar sino también a las ventas y en sí a todos los elementos del capital de trabajo. Este modelo centra su atención en el impacto que tiene el flujo de efectivo y en el resultado del NPV después de haber cambiado todas sus políticas existentes. De otra forma, el modelo planteado se puede utilizar para calcular el cambio en las ventas o en la tasa por cuentas incobrables, requirentes para justificar cambios en la política de créditos, conjuntamente con otros análisis en donde ocurran varios cambios (Weston y Copeland, 1995).

Al finalizar este capítulo concluimos que el crédito a clientes es un activo relevante dentro de la empresa comercial, ya que permite al comprador adquirir ya sea un bien o un servicio a pesar de que este no tenga liquidez. En el trascurso de este capítulo se ha podido observar todos los lineamientos que intervienen a la hora de conceder un crédito, se ha elaborado

definiciones propias de los autores respecto al crédito, así como hemos conocido tres métodos para seleccionar las políticas de crédito siendo los mismos de vital importancia para las empresas comercializadoras de electrodomésticos.

Es importante haber sistematizado las definiciones de políticas de crédito y sus métodos de selección ya que para el desarrollo de siguiente capítulo este será de mucha importancia.

CAPÍTULO 2

2. EL SECTOR COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA

Con el objetivo de comprender y conocer el sector de comercio de electrodomésticos en la ciudad de Cuenca, En una primera parte se inicia con una breve reseña historia del sector; un análisis global a nivel de todo el país.

Respecto al análisis del entorno se realizará un estudio de la situación económica a nivel país, luego a nivel del sector de comercio. Seguidamente se llevará a cabo una pequeña biografía de cada una de las empresas seleccionadas para conocer más a fondo a cada una de ellas; así como se analizarán las principales ratios financieros a partir de los datos obtenidos por la Superintendencia de Compañías y Seguros.

Para finalizar se realizará un diagnóstico de la gestión de cobranza en el sector de electrodomésticos mediante un análisis comparativo de las políticas de crédito existentes en cada una de las empresas seleccionadas del sector.

2.1. Antecedentes

2.1.1. El mercado del sector de Electrodomésticos del Ecuador.

El sector comercial es considerado un elemento clave y vital que sostiene y ayuda al desarrollo económico y social de los países, contribuye al desarrollo de las actividades comerciales, es una actividad indispensable para los países, debido a los beneficios que este aporta para la economía.

El comercio internacional con el pasar del tiempo ha venido evolucionando constantemente, se puede decir que el comercio ha ayudado al desarrollo y progreso de las poblaciones en el mundo, esto se debe a las relaciones comerciales que establecen los países con el fin de satisfacer necesidades de todo tipo que surgen en los países, por lo que ahora debido a su importancia se desenvuelve, bajo estricto ordenamiento técnico,

administrativo, comercial y legal con el fin de garantizar el cumplimiento de principios (Merizalde, 2018).

Con estas consideraciones podemos decir que el comercio ha sido uno de los principales factores que ayudan y benefician a la economía de un país, entre los principales sectores de comercio que tenemos en el Ecuador es el sector de comercio de electrodomésticos, que se caracteriza por la compra y venta de electrodomésticos al por mayor y menor.

Según la FLACSO MIPRO (2011) en el Ecuador el sector de electrodomésticos comprende dos grandes líneas de producción que son la línea blanca y los enseres menores; con respecto a la línea blanca se encuentra; refrigeradoras, lavadoras, cocinas, refrigeradoras, aire acondicionado etc. Enseres menores; plancha, secadora de pelo, licuadora, artículos de cocina y productos de limpieza en general.

Según la FLACSO-MIPRO (2011) afirma que:

En el país, la mayor producción de línea blanca involucra la fabricación y ensamblaje de productos de refrigeración comercial y doméstica, enseres menores de cocina, enseres menores y mayores de hogar, enseres menores personales, enseres menores y mayores de calefacción y cocinas y hornos (p.3).

Ecuador es considerado uno de los países que más electrodomésticos comercializa en Latinoamérica; con Argentina y Brasil; hoy en día los ecuatorianos han demostrado un gran interés en los artefactos tecnológicos.

La venta de electrodomésticos en el Ecuador es considerada un negocio muy rentable que beneficia la economía de las personas, por lo que se encuentran ubicados en tiendas comerciales en zonas céntricas de las ciudades.

La industria de línea blanca en el Ecuador, nace en 1964. Ese año aparece en la ciudad de Cuenca, ecuatoriana de artefactos S.A (Grupo El Juri) para Ecuador y el pacto Andino con la línea de cocinetas, y la empresa guayaquileña Durex, empresa que nace el 4 de abril de 1964, con operaciones en la línea de vajillas de hierro enlozados, siendo la primera industria que manufacturaba estos productos en el país, produciendo en 1967 la primera cocina de acero porcelanizado del país.

Posteriormente aparece Indurama en 1972 en Cuenca con la línea de cocinetas de mesa ollas, calderos (FLACSO-MIPRO, 2011, p.5).

Figura 5. Línea del tiempo de la industria de electrodomésticos de línea blanca



Fuente: (FLACSO -MIPRO, 2011)

Elaboración: Las autoras

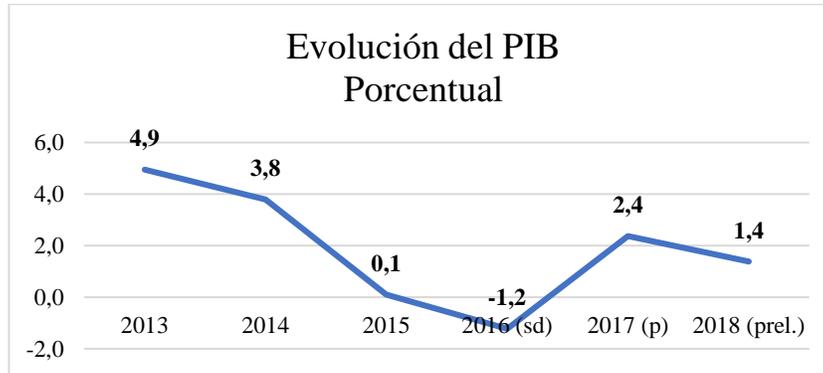
El sector de línea blanca se caracteriza debido a su transformación constante ya sea por sus productos y tecnologías producidas, por los cambios de preferencias que solicitan sus consumidores y también por los nuevos canales de comercialización que existen. Lo que ocasiona que la empresa se adapte a estos cambios aportando gran dinamismo y flexibilidad, en cuanto a las exigencias ambientales, disminución en la contaminación, y la generación de nuevas marcas (Zambrano, 2018).

2.2. Entorno Macroeconómico

Con respecto a las cifras macroeconómicas del Ecuador, en los últimos 6 años el PIB ha tenido diferentes cambios tanto de crecimiento y disminución. La economía ecuatoriana para el año 2013 tuvo una tasa del producto interno bruto del 4,9%, sin embargo, para el 2014 y 2015, esta disminuye en un 3,8% y 0,1% respectivamente, para el año 2016 el PIB

del Ecuador sufre un desplome de -1,2%, y para el 2017 el PIB incrementó al 2,4% pero para el 2018 se refleja una reducción al 1,4% debido a dificultades económicas.

Figura 6. *Producto Interno Bruto*



(sd) semi-definitivo

(p) provisional

(prel.) preliminar por sumatoria de trimestres

Fuente: Banco Central del Ecuador

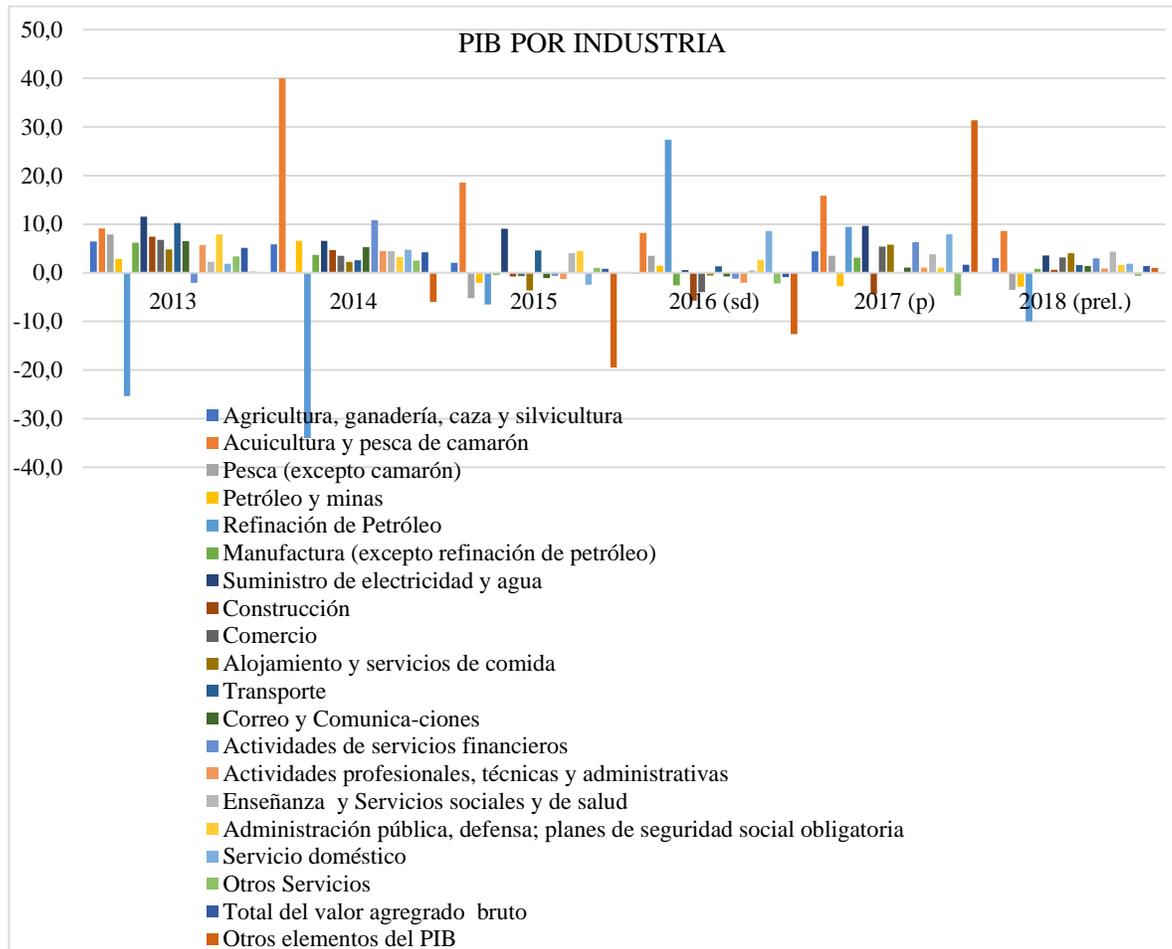
Elaborado por: Las autoras

2.2.1. PIB por Industria

Según el Banco Central del Ecuador el sector industrial que mayor aportación tuvo en el PIB durante los años 2013 a 2018 fue la industria de acuicultura y pesca de camarón; con excepciones de que en el año 2013 la que mayor aporte tuvo fue la de suministro de electricidad y agua y en el año 2016 la de refinación de petróleo.

Para 2008, el sector representó el 10,94% de la economía, y, a partir de entonces, la participación de este sector dentro del PIB nacional se mantuvo relativamente estable, con una ligera tendencia a la baja. Para 2015, el comercio representó el 10,21% del PIB nacional, y para 2016 esta participación se contrajo a 9,93% del PIB. Al cierre de 2017, la participación del sector comercial dentro del PIB nacional fue de 10,22%. Esto convirtió al comercio en el segundo sector con mayor participación dentro de la economía nacional en el último año, después de la industria manufacturera. Al cierre del 2018, el sector comercial se mantuvo como el segundo sector más grande, con una participación de 10,40% dentro del PIB nacional (Global Ratings, 2019, p.17).

Figura 7. *Producto Interno Bruto por industria*



Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Las autoras

2.2.2. Exportaciones e Importaciones.

Como se puede apreciar en el gráfico N.8 en los últimos cinco años las importaciones han destacado más que las exportaciones con excepción en los años 2016 y 2017 donde estas cambiaron y las exportaciones fueron mayores que las importaciones.

Figura 8. *Balanza Comercial*



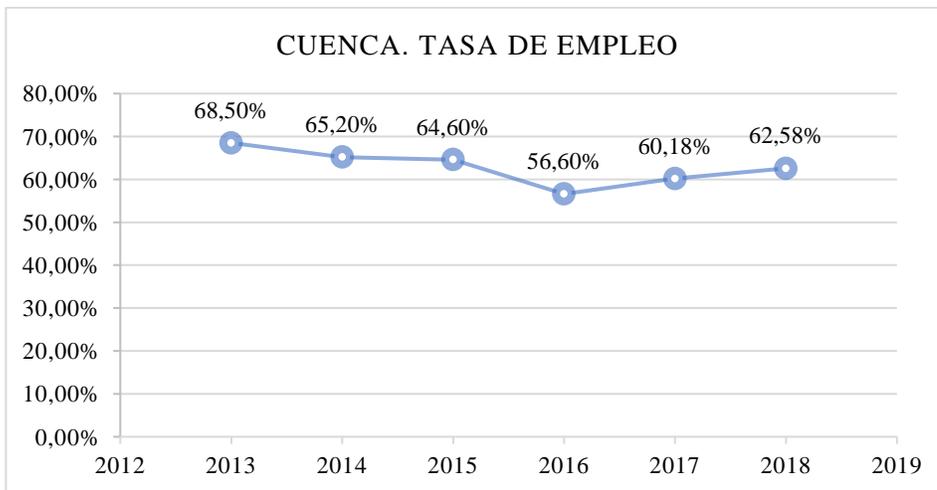
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las autoras

2.2.3. Tasa de empleo

Según la INEC en los años del 2013 a 2018 la variación que ha habido en Cuenca con respecto a las personas que tienen empleo ha sido pequeña; en la siguiente gráfica se muestra que el menor porcentaje de gente empleada ha sido de un 56,60% y que máximo se ha llegado en estos años a un 68,50% de gente empleada en la ciudad de Cuenca.

Figura 9. *Tasa de empleo en la ciudad de Cuenca*



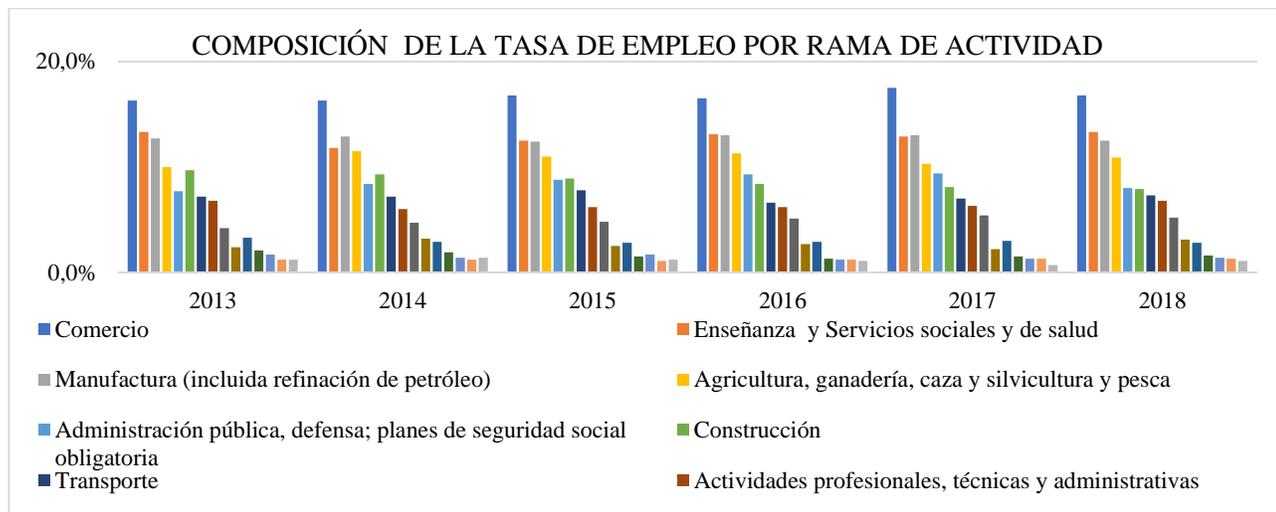
Fuente: Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). INEC

Elaborado por: Las autoras

2.2.3.1 Tasa de empleo por actividad.

Según la INEC el sector del comercio es la rama de actividad que mayor aportación de empleo hace en el país; reflejándose en la gráfica N. en donde se muestra que desde el año 2013 hasta el 2018 ha sido así, seguido por la manufactura.

Figura 10. Aporte porcentual a la tasa de empleo por rama de actividad



Fuente: Encuesta Nacional De Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). INEC

Elaborado por: Las autoras

2.3. Entorno industrial

2.3.1. Características económicas.

Según el estudio de industria de electrodomésticos realizado por (Aráuz, Jiménez, Rodríguez, Baculima, 2017) nos indican que:

La producción del sector de electrodomésticos es analizada por la industria de fabricación del metal, que incluye la fabricación de metales comunes y la fabricación de productos derivados del metal.

Actualmente la industria produce cocinas de inducción, cocinetas, Hornos empotrables, extractor de olores, hornos tostadores, refrigeradoras, micro hondas, congeladoras, lavadoras, entre otras.

2.3.1.1 Ventas en el sector comercio de electrodomésticos.

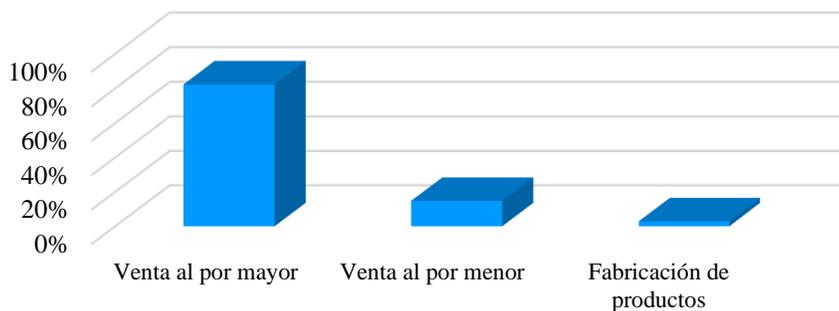
La evolución de las ventas totales en el sector de electrodomésticos ha reflejado que el año 2013 ha realizado ventas de USD 432.05 millones, pero para el año 2014 esta disminuye en un porcentaje del -20.66% significando una reducción de USD 89.24 millones, para el 2015 las ventas tienen un alza de 6.42% es decir USD 342.81 millones en el 2014 a USD 364.82 millones (Mosquera, 2017). En cuanto al 2016 la industria alcanzó USD\$520millones (Aráuz et al., 2017).

Las ventas del sector de comercio al por mayor y menor durante 2018 crecieron en 7,6% en comparación con las de 2017, y alcanzaron los USD 68.020,40 millones. Entre los productos con mayores ventas dentro del sector comercial se encontraron los enseres domésticos, los alimentos y bebidas, los automotores, entre otros. (Global Ratings, 2019, p.17).

2.3.1.2 Empresas activas por su tamaño.

De acuerdo al estudio realizado de la industria de electrodomésticos para el año 2016 344 empresas estuvieron activas en este sector, de las cuales la mayoría se dedica a la venta al por mayor representando un porcentaje de (82,3%) y el (14,8%) se dedican a la venta al por menor y el (2,9%) a la fabricación (Aráuz et al., 2017).

Figura 11. *Distribución de las empresas activas dentro del sector electrodomésticos*



Fuente: (Aráuz, Jiménez, Rodríguez, Baculima, 2017)

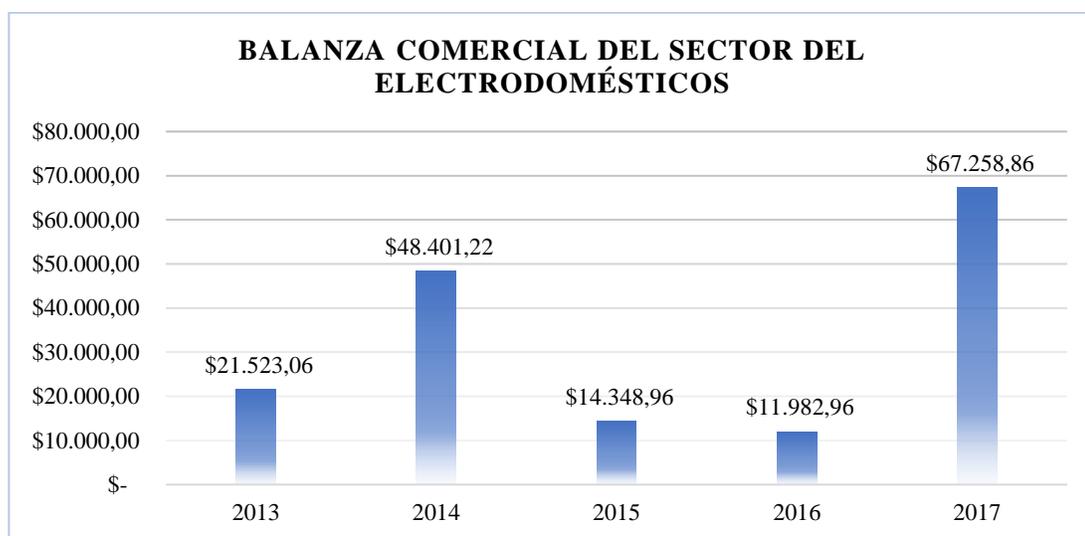
Elaborado por: Las autoras

2.3.2. Balanza Comercial en el sector de electrodomésticos.

En el 2013 la Balanza Comercial se registró con \$21.523,06 millones, para el 2014 esta se incrementó a \$48.401,22 millones, dando un cambio a un decrecimiento de \$14.348,96 millones:

En el año 2016 disminuyó un 25,25% llegando a un USD\$ 11.982,96, cabe recalcar que en el año 2015 se incrementaron las salvaguardias con el fin de hacer frente a la balanza de pagos del país tras la caída del precio del petróleo, de manera que se redujeron las importaciones, pero en el año 2017 se eliminó esta medida, por lo tanto se da un incremento de las importaciones de línea blanca de USD 67.258,86 millones de dólares FOB (Zambrano, 2018, p.60).

Figura 12. *Balanza Comercial de electrodomésticos de línea blanca*



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Las autoras

2.3.3. Principales empresas competidoras del sector en el país.

Tabla 7. *Ranking empresarial del sector electrodoméstico*

POSICIÓN 2017	POSICIÓN 2016	COMPAÑÍA	INGRESOS 2017	INGRESOS 2016
1	1	Marcimex S.A.	199,12	172,42
2	3	Compañía General de Comercio y Mandato S.A.	181,74	153,92
3	2	Unicomer del Ecuador S.A.	175,29	160,55
4	5	La Ganga S.A.	165,79	148,22
5	4	Induglob S.A.	157,43	153,8
6	6	ICESA S.A.	144,10	141,88
7	8	Mabe Ecuador S.A.	126,22	104,00
8	7	Crecoscorp S.A.	126,12	120,667
9	9	Industria Nacional de Ensamblaje S.A. INNACENSA	72,59	67,69
10	11	Corporación Jarrín Herrera Cía. Ltda. (JAHER)	66,78	49,6

Fuente: Revista Vistazo

Elaborado por: Global Ratings

De acuerdo con el ranking empresarial según la revista Vistazo 2017 la empresa Marcimex S.A, se ubica en la primera posición con la mayor cantidad de ingresos totales tanto en el 2016 y 2017; la empresa Unicomer del Ecuador S.A, se ubica en el segundo lugar para el año 2016, pero en el 2017 baja al tercer lugar; La Corporación Jarrín Herrera Cía. Ltda. (JAHER) se encuentra en el último lugar de este ranking siendo la que menos ingresos obtiene.

2.4. Análisis interno de la compañía

Para la selección de las empresas que se analizarán en el sector comercio de electrodomésticos en la ciudad de Cuenca en este trabajo, se lo hará a través de la información que la Superintendencia Compañías Valores y Seguros nos brinda, seleccionando a las que mayor presencia tienen en la ciudad, identificando su razón social, su nombre comercial y su código de sector:

A continuación, se presenta a las empresas seleccionadas para nuestro estudio:

Tabla 8. *Empresas a analizar con su respectivo código del sector*

Empresa	Nombre comercial	Código del sector
Almacenes Juan Eljuri Cía. Ltda.	Almacenes Juan Eljuri	G4649.11
Marcimex S.A	Marcimex	G4649.11
Artefacta Ecuatorianos Para el Hogar S.A	Artefacta	G4649.11
Corporación Jarrín Herrera Cía. Ltda	Jaher	G4649.11

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

Marcimex S.A



Fuente: Obtenido de <https://www.marcimex.com/>

Marcimex (2019) su principal actividad es la comercialización de electrodomésticos al por mayor y menor, con una trayectoria de 65 años, cuenta con más de 70 locales en el Ecuador permitiéndoles un acceso directo a los clientes, ya sea con crédito directo o por medio de tarjeta de crédito con el fin de satisfacer al cliente ofrecen pagos en cuotas fáciles y sin la necesidad de que exista mucho papeleo de esa manera facilita la compra, acomodándose a las posibilidades económicas que tienen los clientes.

Según Global Ratings (2019) la marca Marcimex nace en el año de 1992, dedicándose a la compra al por mayor y menor, importación, comercialización y venta de electrodomésticos, tanto de línea blanca como de línea café; conformada por dos sectores: mayorista y minorista.

El canal mayorista está constituido por 11 agencias a nivel nacional y el minorista que se caracteriza por vender a familias de clase media-baja.

Juan Eljuri



Fuente: Obtenido de <http://www.ccplazaamericas.com/>

Según diario El Tiempo (2011) Juan Eljuri Chica inició sus actividades el 14 de diciembre de 1925, primero como importador de telas en un almacén llamado La palestina. Posteriormente formó una sociedad con sus hermanos José y Juan Eljuri Chica. En 1940 dicha sociedad se da por terminado y Junto con su esposa expanden el negocio. Actualmente el grupo de Juan Eljuri fabricar importar y exportar, ya que cuenta con un amplio portafolio reconocido a nivel mundial como son: chocolates, maquillajes, perfumes muebles cerámicas, electrodomésticos, licores, motos, etc.

En la publicación del diario El Comercio (2014) Juan Eljuri recibió un reconocimiento al mejor industrial latinoamericano el 10 de septiembre del 2014 debido al aporte que este ha tenido a lo largo de su trayectoria, otorgado por la asociación de Industriales Latinoamericanos.

Artefacta



Fuente: Obtenido de https://twitter.com/artefacta_ec

Según la Sociedad Calificadora de Riesgos Latinoamericana (2015):

ARTEFACTOS ECUATORIANOS PARA EL HOGAR S. A. ARTEFACTA se constituyó el 12 de enero de 1989 y desde noviembre del 2011, es subsidiaria de Unicomer Latin America Co. Ltda. Domiciliada en Islas Vírgenes Británicas. Se dedicada a la comercialización de electrodomésticos de varias marcas. Pertenecer a este grupo comercial de origen centroamericano (de El Salvador), le ha implicado a la entidad acoplarse a tener políticas comerciales que están presentes en 19 países, trabajar con varias marcas de cadenas de muebles además de electrodomésticos, así como implementar el concepto “Mega-tienda”; en el 2012 desarrolla la marca denominada “Baratodo” con la finalidad de aumentar la participación de ventas de muebles y en la línea de video; la característica de estos locales es que cuentan con una superficie de al menos 500 metros cuadrados. Al 2013 se incorporó la venta “puerta a puerta” cuyo objetivo de crecer en cobertura geográfica. Esta estrategia en la actualidad ha generado 28 grupos de ruteo. También se incorporó el servicio denominado “Garantía Extendida” para celulares y motos, y el de asistencia médica, asistencia “mi compu”, asistencia “mi moto segura” y asistencia “mi dentista”, entre los principales (p.17).

Jaher



Fuente: Obtenido de <http://www.jaher.com.ec/>

CORPORACIÓN JARRÍN HERRERA CIA. LTDA. Se dedica a la compra, importación, comercialización y venta a crédito de electrodomésticos de línea blanca y café al por mayor y menor.

Fue fundada en Cuenca en 1989, joven por empresario Don Alberto Jarrín Antón, como un modesto almacén de electrodomésticos. Desde forma una cadena nacional con 44 almacenes en 15 ciudades del País, entre ellas Cuenca, Quito, Guayaquil, Manta, Ambato, Riobamba entre otras.

En un inicio fue un negocio de electrodomésticos y a través de su expansión, lo ha ampliado a otros productos de distribución e importación directa, de línea Blanca, Audio y Video, Bazar, Computadoras y Motocicletas, de distintas marcas.

La empresa cuenta con más de 20 años de actividad comercial, que se caracteriza por ser seria y responsable, ha contribuido al desarrollo Empresarial del País, y ha atendido eficientemente las necesidades de los hogares ecuatorianos y es fuente de empleo directo para más de 600 familias ecuatorianas (Cordero, 2014, p.1).

2.5. Análisis financiero

Para el siguiente análisis se utilizaron los estados financieros correspondientes a los años 2013 al 2018 para lo cual tomamos en consideración los siguientes indicadores:

- Indicé de Liquidez
- Indicé de Eficiencia
- Indicé de Endeudamiento
- Periodo Rentabilidad

Tabla 9. *Tabla de Indicadores Financieros*

Factor	Indicadores	Fórmula
Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> • Liquide Corriente • Prueba Ácida 	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Periodo Promedio de Pago • Periodo Promedio de Cobro • Rotación de Inventarios 	$\frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365}{\text{Compras}}$ $\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Inventarios} * (\text{Costo de Ventas} / 365)}$
Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento del Activo • Endeudamiento Patrimonial 	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • ROA • ROE • ROS 	

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

Marcimex

Tabla 10. *Tabla de Indicadores Financieros, Índice de Liquidez y Eficiencia*

Años	Liquidez Corriente	Periodo promedio de cobro	Periodo Promedio de pago	Rotación de inventarios
2013	1,80	170 días	534 días	38 días
2014	1,60	174 días	241 días	42 días
2015	2,09	185 días	320 días	38 días
2016	3,17	203 días	486 días	49 días
2017	2,28	224 días	499 días	40 días
2018	2,03	253 días	353 días	59 días

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

Al realizar el siguiente análisis podemos evidenciar que Marcimex es una compañía bastante liquida pues su razón corriente a lo largo de sus últimos 6 años (2013-2018) es 2,16 indicándonos que el año 2014 fue su menor año con una liquidez de 1.60 y su mejor año el 2016 con 3,17 con un índice bastante alto, pero en general la empresa posee una liquidez considerable para hacer frente a sus obligaciones financieras y no financieras a corto plazo al comparar su liquidez corriente en su periodo promedio de cobro este nos indica que es de 202 días el tiempo que tiene la empresa para cobrar sus ventas realizadas y su periodo promedio de pago es de 406 días lo que significa que la empresa cobra mucho más antes de pagar a sus proveedores lo cual es satisfactorio para la empresa porque dispone del dinero para hacer frente a sus deudas.

Tabla 11. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Endeudamiento*

AÑOS	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento del Patrimonio
2013	0.61	1,57
2014	0,57	1,34
2015	0,56	1,27
2016	0,58	1,37
2017	0,64	1,79
2018	0,63	1,74

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

El índice de endeudamiento en los últimos 6 años para la compañía de Marcimex representa el 0,60 es decir que el pasivo de Marcimex financia el 60% del activo por lo que se pasa de lo establecido en la política en un financiamiento externo del 50% del activo, lo que significa que más de la mitad de los activos está financiado con deuda.

Tabla 12. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Rentabilidad*

Años	ROA	ROE	ROS
2013	10%	25%	9%
2014	12%	28%	11%
2015	9%	21%	11%
2016	3%	8%	5%
2017	4%	12%	6%
2018	3%	9%	5%

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

La rentabilidad de la empresa sobre los activos y el patrimonio presentó un crecimiento en los años 2013 y 2014 como consecuencia del aumento en la utilidad neta. Para los 4 últimos años estos indicadores se redujeron significativamente debido a la reducción de los resultados netos, Al cierre del 2018 alcanzaron un resultado promedio de un ROE de 17%, ROA de 7% y ROS del 8%.

Juan Eljuri

Tabla 13. *Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia*

Años	Liquidez Corriente	Periodo promedio de cobro	Periodo Promedio de pago	Rotación de inventarios
2013	11,54	215 días	24	360
2014	8,63	171 días	119	221
2015	4,42	217 días	216	325
2016	5,54	251 días	194	366
2017	3,39	245 días	193	307
2018	3,13	221 días	183	302

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

AL analizar la liquidez corriente de la empresa Juan Eljuri durante los 6 últimos años (2013-2018) presenta un indicador promedio de 6,20 lo que indica que por cada dólar la empresa dispone de \$6,20 dólares para respaldar sus deudas. En su periodo promedio de cobro se obtiene un resultado de 220 días y su periodo promedio de pago de 160 lo que significa que la empresa no cobra a tiempo para poder hacer frente a sus deudas.

Tabla 14. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Endeudamiento*

AÑOS	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento del Patrimonio
2013	0,93	13,05
2014	0,92	12,21
2015	0,94	12,94
2016	0,96	15,06
2017	0,92	24,64
2018	0,61	11,27

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

La empresa presente un índice promedio de 93% de endeudamiento del activo y 14,86 de endeudamiento del patrimonio es decir que no consta de una buena dependencia financiera frente a sus acreedores por lo que tiene una estructura financiera muy arriesgada.

Tabla 15. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Rentabilidad*

Años	ROA	ROE	ROS
2013	-0,01	-0,17	-0,02
2014	0,00	0,02	0,02
2015	-0,02	-0,34	-0,05
2016	-0,02	-0,36	-0,05
2017	-0,02	-0,50	-0,05
2018	0,01	-0,07	0,00

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

Con respecto a la rentabilidad de la empresa en relación al patrimonio (ROA) para los años (2013-2018) presenta un promedio de -0,01 lo que significa que no genera utilidades a favor de los inversionistas dado que el indicador presenta resultados negativos.

EL ROE para los años (2013-2018) es de -0,21 en promedio lo que significa que los activos de la empresa no generan beneficios, ya que el indicador es negativo y representa pérdidas.

Artefacta

Tabla 16. *Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia*

Años	Liquidez Corriente	Periodo promedio de cobro	Periodo Promedio de pago	Rotación de inventarios
2013	1,37	269	268	121
2014	1,47	264	238	116
2015	2,02	263	263	109
2016	2,36	293	416	107
2017	2,05	192	550	56
2018	2,02	194	582	100

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

Artefacta para los años (2013-2018) presenta una liquidez corriente de 1,88 lo que indica que en promedio que por cada dólar que debe la empresa dispone de \$1,88 para respaldar sus deudas.

Con respecto a su periodo promedio de cobro es de 246 y su periodo promedio de pago de 386 lo que nos dice que la empresa cobra en un tiempo adecuado para luego poder hacer frente a sus obligaciones financieras.

Tabla 17. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Endeudamiento*

AÑOS	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento del Patrimonio
2013	0,77	3,41
2014	0,73	2,73
2015	0,68	2,16
2016	0,66	1,95
2017	0,59	1,46
2018	0,58	1,39

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

EL endeudamiento del activo para los años (2013-2018) la empresa nos indica un índice considerable de dependencia financiera frente a sus acreedores con un promedio de 67%.

El endeudamiento del patrimonio nos da un promedio de 2,18 lo que nos refleja que el patrimonio está totalmente comprometido con sus acreedores.

Tabla 18. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Rentabilidad*

Años	ROA	ROE	ROS
2013	0,06	0,25	0,09
2014	0,05	0,17	0,07
2015	0,04	0,13	0,07
2016	0,01	0,04	0,03
2017	0,06	0,15	0,09
2018	0,01	0,10	0,07

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

El ROE para los años (2013-2018) la empresa genera utilidades a favor de los inversionistas ya que el indicador presenta un resultado promedio de 14% presentando así resultados positivos.

El ROA presenta un indicador de un valor de 4% generando así beneficios para la empresa por lo que representa utilidades.

Jaher

Tabla 19. *Tabla de Indicadores Financieros liquidez y eficiencia*

Años	Liquidez Corriente	Periodo promedio de cobro	Periodo Promedio de pago	Rotación de inventarios
2013	2,29	176	132	69
2014	1,73	181	125	82
2015	1,33	226	549	47
2016	1,45	275	749	64
2017	1,63	199	726	84
2018	1,42	265	1403	52

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

El índice de liquidez corriente para la empresa representa un valor promedio de 1,64 con un periodo promedio de cobro de 220 y periodo promedio de pago de 264 comparando con esto podemos establecer que la empresa es lo suficientemente liquida para hacer frente a sus obligaciones financieras ya que cobra mucho más antes y de esa manera puede realizar el pago a sus proveedores a tiempo.

Tabla 20. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Endeudamiento*

AÑOS	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento del Patrimonio
2013	0,66	1,94
2014	0,66	1,96
2015	0,69	2,26
2016	0,72	2,55
2017	0,73	2,76
2018	0,75	2,94

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

El índice de endeudamiento del activo para la empresa en el periodo del (2013-2018) es de 70% lo que significa que tiene una dependencia financiera frente a sus acreedores.

El índice de endeudamiento del patrimonio es de 2,40 por lo que nos dice que sus acreedores son los que financian las empresas y que su patrimonio está totalmente comprometido con sus acreedores.

Tabla 21. *Tabla de Indicadores Financieros de Índice de Rentabilidad*

Años	ROA	ROE	ROS
2013	0,04	0,11	0,04
2014	0,02	0,07	0,03
2015	0,01	0,04	0,03
2016	0,03	0,10	0,04
2017	0,02	0,08	0,04
2018	0,01	0,04	0,04

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado: Las autoras

El ROE para los años (2013- 2018) la empresa genera utilidades a favor de los inversionistas ya que el indicador presenta un resultado promedio de 7% presentando así un crecimiento constante año tras año y dando así resultados positivos.

El ROA presenta un indicador de un valor de 2% generando así beneficios para la empresa por lo que representa utilidades.

En general podemos decir que las empresas representan un índice positivo, es decir que si general beneficios a pesar de que incurren en costos significativos para poder funcionar.

2.6. Análisis de la incidencia de gestión de créditos en el sector comercio de electrodomésticos

De acuerdo con la superintendencia de compañías clasifica a este tipo de empresas como: “Empresas Comercializadoras al por menor y mayor de Electrodomésticos” con su codificación G4649.11 y G4759.94 de las cuales para realizar la comparación de políticas de crédito y su análisis se seleccionó a las siguientes empresas consideradas las más significativas de acuerdo a su nivel de ventas:

- ✚ Almacenes Juan Eljuri Cía. Ltda.
- ✚ Marcimex S.A.
- ✚ Corporación Jarrín Herrera Cía. Ltda.

- ✚ Artefactos Ecuatorianos Para El Hogar S.A. Artefacta
- ✚ Electro Éxito

Tabla 21. *Análisis comparativo de políticas de crédito existentes*

EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ELECTRODOMÉSTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA

POLÍTICAS DE CRÉDITO	ALMACENES JUAN ELJURI	MARCIMEX	ARTEFACTA	JAHER
Clientes nuevos				
Monto máximo que se puede adeudar por ser cliente nuevo	\$1.500	\$1.000	1500	1500
Edad mínima	21 años	18 años	20 años	19 años
Edad máxima	70 años	70 años	69 años	65 años
Estabilidad domiciliaria	-	6 meses	6 meses	1 año
Documento que certifique domicilio	Pago de servicios básicos	Pago de servicios básicos	Pago de servicios básicos	Pago de servicios básicos
Ciudad de residencia domiciliaria	Cuenca	-	-	Cuenca
Verificación domiciliaria	Previa	-	-	Previa
Tiempo de estabilidad laboral	1 año	3 meses	6 meses	1 año
Documento que certifique ingresos	rol de pagos o certificado de trabajo	rol de pagos	rol de pagos	rol de pagos
Número de referencias personales	No	3 referencias	1 referencia	2 referencias
Plazo máximo de financiamiento	18 meses	24 meses	36 meses	24 meses

Necesidad de entrada	Aplica sólo si el cliente desea	No	No	No
Necesidad de garante	Si con excepciones	No	No	No
Cuota mínima	-	\$15	\$15	\$15
Cuota máxima	-	\$200	110	240
Persona que aprueba el crédito	Jefe de tienda	Jefe de tienda	Departamento de crédito	Preevaluador
Cupo mayor al establecido	Garante	Garante	N/A crédito	Garante
Persona que aprueba el cupo mayor al establecido	Jefe de crédito	Jefe de Crédito	Jefe de Crédito	Gerencia
Calificación para acceder al crédito según el sistema financiero	AAA-AA-A (mínimo 600)	AAA-A	AAA-A	AAA-AA-A (mínimo 500)
Medio de confirmación de estabilidad laboral	Databook	Databook	Mecanizado IESS	Mecanizado IESS
Porcentaje máximo de endeudamiento según ingresos	15% de ingresos bruto	15% de ingresos bruto	35% de ingresos bruto total	35% de ingresos bruto
Pago de cuotas con tarjeta de crédito	Aplica sin intereses	Aplica	Aplica	Aplica
Personas con mala calificación en el buró	N/A Crédito	N/A Crédito	N/A Crédito	N/A Crédito
Personas con deudas vencidas en otras casas comerciales	N/A Crédito	N/A Crédito	N/A Crédito	N/A Crédito

Descuentos por pronto pago	Aplica si es pagadero dentro de los 3 primeros meses	No	No	No
Descuento por pago puntual	No	Aplica a los últimos meses dependiendo del número de cuotas	No	No
Venta a extranjeros no domiciliados en el país	Solo con tarjeta de crédito	N/A Crédito	N/A Crédito	Solo con tarjeta de crédito
Cientes reiterativos				
Aprobación	Jefe de tienda	Jefe de tienda	Departamento de crédito	Preevaluador
Actualización de datos	Obligatorio	-	Obligatorio	Obligatorio
Verificación telefónica	Previa	Previa	Previa	Previa
Mala calificación en el buró	Se revisa historial en la empresa	N/A Crédito	Revisión por parte del departamento de crédito	Se revisa historial en la empresa

Fuente: Empresas entrevistadas

Elaboración: Las autoras

Para realizar el diagnóstico de la gestión de cobranza en el sector de electrodomésticos, se desarrolló mediante entrevistas un análisis comparativo de las políticas de crédito existentes en las empresas seleccionadas (Marcimex, Juan Eljuri, Artefacta, Jaher); en donde se determinó lo siguiente:

Con respecto al monto máximo que se puede adeudar por ser un cliente nuevo para las tres empresas es la misma cantidad (\$1500) con excepción de Marcimex que su monto es \$1000. En relación en la edad mínima y máxima estos oscilan entre 18 y 70 años. En cuanto a su ubicación domiciliaria las tres empresas tienen como requisito que estas tengan de 6 meses a un año, mientras que Juan Eljuri no aplica este requisito.

Los documentos requeridos al momento de realizar la compra a crédito son para las cuatro empresas: el pago de servicios básicos y su rol de pagos.

El porcentaje máximo de endeudamiento dependerá de los ingresos del cliente, y también en todos se verifica sus antecedentes crediticios y que no cuenten con una mala calificación en el buró de créditos.

Al determinar si estas conceden descuentos por pronto pago, Marcimex es la única que aplica esta variable de política de crédito.

Como podemos observar la gestión de créditos en el sector, es similar para las cuatro empresas, es decir que sus políticas de crédito establecidas tienen el mismo manejo, y por ende no existe una diferencia significativa.

Al finalizar este capítulo se pudo observar cómo está siendo el desarrollo económico en el país, con respecto a su PIB, Balanza Comercial, Tasa de empleo etc., enfocándonos en la industria del comercio, en donde se pudo observar que el mercado de electrodomésticos, tiene un manejo dinámico y que, a lo largo del trayecto, este ha ido creciendo.

Con respecto al entorno industrial del comercio de electrodomésticos se pudo identificar las empresas más activas de acuerdo a su tamaño, sus principales competidores, así como su ranking empresarial, de acuerdo al nivel de ventas, definiendo de esa manera las cuatro empresas a las cuales se les realizarán un estudio y se les aplicará el modelo planteado.

Luego de haber realizado el análisis de los ratios financieros en cada una de las empresas obtenidos de los estados financieros de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros se pudo concluir con lo siguiente con respecto al sector comercio de electrodomésticos, en cuanto a su liquidez es aceptable ya que la mayoría de las empresas cuentan con activos corrientes para poder hacer frente a sus deudas que mantiene cada una, pero es necesario mencionar que la empresa Juan Eljuri tiene una liquidez más alta con respecto a las demás empresas.

Con respecto al endeudamiento del activo se puede decir que el sector está siendo financiado por terceros en su mayoría, con respecto al endeudamiento del patrimonio se puede observar que sus patrimonios respectivos están comprometidos con sus acreedores, sin embargo, Juan Eljuri representa un porcentaje de compromiso más alto con sus acreedores.

CAPÍTULO 3

3. DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO

Dentro del capítulo tres se realizará la aplicación del método VPN y su ejecución de la investigación realizada en las empresas comercializadores de electrodomésticos en la Ciudad de cueca.

El capítulo se encuentra compuesto de tres partes:

En la primera parte se realizará el estudio y análisis de las diferentes variables que intervienen en el método planteado por Sartoris & Hill mediante entrevistas realizadas a representantes de cada una de las empresas y datos obtenidos por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, facilitándonos datos cualitativos y cuantitativos como sus productos, marcas, variables que se emplean para poder realizar el método como son: precio, costo, ventas diarias, razón de pérdidas de cuentas malas, periodo promedio de cobranza y la tasa diaria de interés empleada en el sector.

Una vez que se haya realizado las entrevistas debidas, y con sus respuestas obtenidas por cada una de las empresas, se procederá con la segunda parte del capítulo, que corresponde a la aplicación de los métodos existentes, como es el modelo de utilidad contable el cual se contrastará con el modelo propuesto VPN, determinando las variables que forman parte de cada uno de los modelos.

Para finalizar la tercera y última parte de este capítulo se procederá a aplicar el modelo Sartoris y Hill con los datos obtenidos, para de esa manera llegar a un diagnóstico de comportamiento de ese modelo en cada una de las empresas, llegando a establecer sus resultados y si este sería apto a ser aplicable.

3.1. Identificación de las variables para el análisis de las metodologías seleccionadas

3.1.1. Principales proveedores de los productos a contrastar.

Para la selección de los electrodomésticos que se va a contrastar entre las empresas selectas se identificó los principales proveedores de cada empresa, con su porcentaje de participación en cada una de ellas. Estas empresas cuentan con diferentes proveedores entre los cuales se detallan a continuación:

Tabla 22. Porcentaje de participación de los proveedores en cada empresa

MARCIMEX	
Induglob S.A	18,34%
LG electronic	18,07%
Corporació ENSAB	9,87%
INNACENSA	8,66%
Samsung Electronic	5,68%
Grupocool S.A	3,86%
Sony	3,38%
Conecel S.A	2,87%
Mabe Ecuador S.A	2,14%
Varios	27,13%
TOTAL	100,00%

Fuente: Global Ratings

Elaborado por: Las autoras

ARTEFACTA	
Induglob S.A	13,72%
Mabe Ecuador S.A	9,85%
Conecel S.A	8,55%
LG electronic	6,86%
INNACENSA	15,13%
Varios	45,89%
TOTAL	100,00%

Fuente: Class International Rating

Elaborado por: Las autoras

JAHER	
Induglob S.A	12,80%
Mabe Ecuador S.A	13%
Motorcicle	29,88%
Alphacell S.A	15,25%
Importadora Tomebamba	10,66%
INTERTRADECOM S.A	2%
Varios	16,41%
TOTAL	100,00%

Fuente: Global Ratings

Elaborado por: Las autoras

JUAN ELIURI	
Yamaha	
LG electronic	
Samsung Electronic	
Konka	
Hyper House	
Home,	
Whirlpool,	
Ecasa	
Mabe Ecuador S.A	

Fuente: Global Ratings

Elaborado por: Las autoras

3.1.2. Selección de los productos a contrastar.

Para la selección de los productos con los cuales se aplicará el modelo planteado se realizó una entrevista a los jefes de áreas de ventas de cada una de las empresas, los cuales cuentan con una variedad de marcas Ecoline, Indurama, Samsung, Mabe, LG, Global, Whirlpool. Estas marcas identifican los principales electrodomésticos con los que cuentan en sus almacenes, como son: Cocina, refrigeradora, lavadoras, aire acondicionado, campana extractora, congeladores, secadora, ventilador, hornos, etc.

3.1.3. Identificación de los productos más vendidos.

MARCIMEX

La empresa Marcimex cuenta con 158 productos en electrodomésticos de los cuales para efecto de nuestro análisis se escoge los tres productos más importantes que según su número de ventas son:

Producto 1:

Cocina Indurama a gas Murcia



INDURAMA

Cocina a gas Murcia Gris

Producto 2:

Lavadora invertir 18kg
Quarzo Sin Dispensador
Croma



INDURAMA

Refrigeradora RI-395 Quarzo
Sin Dispensador Croma

Producto 3:

Lavadora Inverter 18 Kg
WT18DSB Silver



LG

Lavadora Inverter 18 Kg
WT18DSB Silver

JUAN ELJURI

La empresa Juan Eljuri cuenta actualmente con diferentes productos de electrodomésticos en la línea blanca de los cuales los más representativos según su número de ventas son:

Producto 1:

Cocina de gas LG



Cocina de gas LG

Producto 2:

Whirlpool Refrigeradora 263 Lts 3d Air Flow No Frost 12 pies



Whirlpool Refrigeradora 264 Lts
3d Air Flow No Frost 12 Pies

Producto 3:

Lavadora 16 Kgs Wt16Wsb Blanco



LG
Lavadora 16 Kgs Wt16Wsb
Blanco

ARTEFACTA

En lo que concierne a Artefacta cuenta con una amplia gama de productos de los cuales se seleccionan los tres productos más importantes en la línea blanca según su número de ventas:

Producto 1:

Cocina 32 a Gas
MONACO QUARZO
Quemadores

Producto 2:

Indurama Refrigeradora Indurama No
PLUS 5 Frost RI530A-CI blanca 16
pies

Producto 3:

Lavadora Automática
LG WT8WSB 18 Kg
Smart



INDURAMA
Cocina 32" a Gas Indurama
MONACO QUARZO PLUS



INDURAMA
Refrigeradora Indurama No
Frost RI530A-CI blanca 16



LG
Lavadora Automática LG
WT18WSB |18 Kg Smart

JAHER

La empresa Jaher cuenta con 51 productos en la línea blanca de los cuales los tres más importantes su número de ventas son:

JAHER

Producto 1:

Cocina a gas Parma Quarzo
Plus

Producto 2:

Refrigeradora RI-405
AvANT No Frost

Producto 3:

Lavadora Whirlpool 18 kg
WWI18CSHLA Gris



INDURAMA
Cocina a gas Parma Quarzo Plus



INDURAMA
Refrigeradora RI-405 Avant No
Frost



WHIRLPOOL
Lavadora 18 Kg WWI18CSHLA
Gris

3.1.4. Clasificación de las variables que intervienen en el modelo Sartoris & Hill.

$$NPV = \left[\frac{PoQo(1 - b)}{(1 + k)^t} \right] - CoQo$$

Para poder aplicar el método de NPV propuesto se necesita tener la información de cada una de las variables que intervienen en su fórmula las cuales son:

P = precio por unidad

C = costo por unidad

Q = ventas diaria

b = razón de pérdidas por cuentas mala

t = período promedio de cobranza

k = tasa diaria de interés

Luego de identificar las diferentes variables que intervienen se proceden a obtener los datos de cada una de ellas.

- a) **Precio:** El precio de los distintos productos presentados, dependen de diferentes factores, pero estos varían dependiendo de: la marca, diseño, costo, demanda, y de los precios establecidos por su competencia.

Para obtener el precio de los diferentes productos se realizó una entrevista a las empresas seleccionadas las cuales nos facilitaron el precio al cual ellos venden cada uno de los productos seleccionados.

Tabla 23. Precio de venta al consumidor por producto

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	\$ 395,00	\$ 952,00	\$ 799,00	\$ 620,00
REFRIGERADORA	\$ 529,00	\$ 454,00	\$ 599,00	\$ 680,00
LAVADORA	\$ 516,00	\$ 436,00	\$ 519,00	\$ 540,00

Fuente: Empresas consultadas

Elaborado por: Las autoras

- b) **Costo:** El costo de los productos dependerá del costo de producción (Materia prima, Mano de obra, Costos indirectos de fabricación) que se hayan empleado en las empresas productoras.

Tabla 24. *Costo por producto*

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	\$284,40	\$685,44	\$575,28	\$446,40
REFRIGERADORA	\$380,88	\$326,88	\$431,28	\$489,60
LAVADORA	\$371,52	\$313,92	\$373,68	\$388,80

Fuente: Empresas consultadas

Elaborado por: Las autoras

- c) **Ventas diarias:** Número de veces que se vende un producto o servicio y que está relacionado con la compra.

Al realizar la entrevista a las empresas, se pudo obtener el número de ventas con respecto al producto definido, de los cuales, se llegó a una conclusión de que por lo menos en todas las empresas se vende como mínimo un producto de la marca y electrodoméstico que ellos consideran las más vendida.

Tabla 25. *Ventas promedio diario por producto específico.*

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	1	2	1	2
REFRIGERADORA	1	2	1	2
LAVADORA	2	4	2	2

Fuente: Empresas consultadas

Elaborado por: Las autoras

- d) **Razón de pérdidas por cuentas malas:** Este es el porcentaje anual que las empresas no pudieron cobrar de las ventas que se realizaron a crédito en el tiempo establecido, generando una cuenta incobrable y de dudosa recuperación

Para obtener el porcentaje de la razón de pérdida por cuentas malas en las empresas Marcimex y Juan Eljuri se tomaron los datos de los estados financieros (2013-2018) que nos

proporciona la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros de los cuales se obtuvo el valor de las cuentas incobrables del estado de resultados y se dividió para las ventas brutas.

$$\text{Razón de pérdidas por cuentas malas} = \frac{\text{Cuentas incobrables}}{\text{Ventas brutas}}$$

Para las empresas Artefacta y Jaher este porcentaje se obtuvo a través de las entrevistas realizadas ya que en sus estados financieros estas no reflejan el valor por cuentas incobrables.

Tabla 26. Razón de pérdidas por cuentas malas

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	0,41%	0,26%	10%	6%
REFRIGERADORA	0,41%	0,26%	10%	6%
LAVADORA	0,41%	0,26%	10%	6%

Fuente: Empresas consultadas y Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

- e) **Periodo promedio de cobranza:** Es el tiempo en días que las empresas establecen para poder realizar el cobro de las ventas que fueron realizadas a crédito a sus clientes.

Con respecto al periodo promedio de cobro que mantienen las empresas, se pudo calcular mediante la información que nos facilitan los estados financieros de cada una de las empresas en donde mediante un promedio del ratio financiero periodo promedio de cobro de los años (2013-2018).

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Documentos y cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Ventas Netas}}$$

Tabla 27. Periodo promedio de cobranza

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	202	220	246	220
REFRIGERADORA	202	220	246	220
LAVADORA	202	220	246	220

Fuentes: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

f) **Tasa diaria de interés:** “La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube” (Banco Central del Ecuador, 2016).

Según el banco Central del Ecuador las tasas de interés establecidas al consumo se encuentran en un rango de 16,23% a 17,30%.

Según las entrevistas realizadas se pudo establecer que la tasa de interés utilizada es la misma que establece la ley. Para el cálculo de nuestra tasa de interés diaria se toma de la siguiente manera:

$$Tasa\ diaria\ de\ interés = \frac{Tasa\ de\ interés\ anual}{360}$$

Por lo tanto, la tasa de interés diario sería de 0,045% resultado de dividir la tasa anual para los 360 días.

Tabla 28. *Tasa diaria de interés en el sector*

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
COCINA	0,045%	0,045%	0,045%	0,045%
REFRIGERADORA	0,045%	0,045%	0,045%	0,045%
LAVADORA	0,045%	0,045%	0,045%	¿0,045%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las autoras

Porcentaje de inversión en el capital de trabajo: (w)

Con propósito de simplificación, hasta este momento hemos excluido el impacto que tienen sobre el análisis de NPV aquellos cambios en el capital de trabajo que resultan de los cambios en los términos de crédito.

Es decir que a medida que las ventas aumentan también se incrementa el monto en el capital de trabajo por lo tanto al aplicar en la política actual y propuesta se requiere un porcentaje constante de las ventas.

En el caso de las empresas seleccionadas, para poder obtener este porcentaje constante se puede hacer de dos formas que son las siguientes:

- **Primera**

$$w = \frac{\text{Documentos y Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Segunda**

$$w = \frac{(\text{CXC} + \text{Inventario} - \text{CXP})}{\text{Ventas Netas}}$$

Para efecto de nuestro análisis se seleccionó la segunda opción debido a que esta contiene todos los elementos del capital de trabajo.

Para poder realizar la aplicación de esta fórmula y obtener sus valores, se trabajó con los datos obtenidos de los estados financieros de las cuatro empresas seleccionadas, realizando un promedio de los años (2013-218) de todas las cuentas requeridas (CXC, CXP, Inventarios, Ventas netas) y con estos resultados se aplicó la fórmula.

A continuación en la Tabla 38 se presenta la obtención de este porcentaje constante para cada empresa.

Tabla 29. Cálculo de porcentaje constante por aumento en el monto del capital de trabajo

EMPRESA	AÑO	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	INVENTARIO	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR	VENTAS NETAS	W	W Total
MARCIMEX	2013	95.423.705,72	15.113.479,79	22.102.897,02	204.393.928,56	0,43	0,54
	2014	112.819.620,05	18.888.515,30	12.480.625,51	236.102.157,00	0,50	
	2015	102.908.890,45	14.694.172,76	12.881.207,29	202.960.775,20	0,52	
	2016	94.384.842,40	14.900.852,28	19.838.528,88	169.973.102,58	0,53	
	2017	122.459.022,28	14.316.515,02	19.574.846,85	199.121.624,49	0,59	
	2018	138.064.581,97	18.164.215,62	17.579.799,37	198.896.907,28	0,70	
JUAN ELJURI	2013	76.120.432,34	81.900.166,99	5.310.186,84	129.451.962,03	1,18	1,12
	2014	75.501.288,40	64.334.155,00	1.434.677,79	160.724.484,24	0,86	
	2015	70.737.965,80	66.548.483,60	3.538.761,69	118.746.084,00	1,13	
	2016	64.411.498,10	60.805.532,90	8.265.199,69	93.629.161,20	1,25	
	2017	74.212.172,60	63.416.159,60	3.498.689,99	110.515.773,00	1,21	
	2018	76.131.497,70	67.390.434,30	3.498.689,99	125.545.919,00	1,12	
ARTEFACTA	2013	132.209.098,27	35.537.214,47	26.132.103,44	179.254.735,63	0,79	0,67
	2014	145.313.996,01	37.558.398,10	24.469.972,91	201.037.211,52	0,79	
	2015	138.959.890,74	32.733.881,43	23.611.100,08	193.105.697,10	0,77	
	2016	128.973.621,54	26.659.569,81	30.348.214,10	160.549.993,42	0,78	
	2017	103.431.896,40	24.709.329,96	37.216.477,84	197.094.441,00	0,46	
	2018	114.906.856,57	33.445.374,08	53.366.326,41	216.697.594,00	0,44	
JAHER	2013	30.781.080,10	7.390.290,53	2.678.088,63	63.817.541,19	0,56	0,55
	2014	28.793.706,40	7.880.755,80	2.695.007,28	58.161.817,86	0,58	
	2015	33.482.008,00	4.313.551,73	6.483.747,07	54.083.110,84	0,58	
	2016	37.419.458,05	5.293.907,84	10.863.114,16	49.602.027,28	0,64	
	2017	35.975.885,00	8.792.306,00	17.497.137,00	65.851.181,00	0,41	
	2018	55.090.001,09	6.014.562,40	23.112.458,10	75.789.350,77	0,50	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Realizado por: Las autoras

Tabla 30. Variables a utilizar en metodología VPN

	MARCIMEX			JUAN ELJURI			ARTEFACTA			JAHER	
	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2
Po	\$ 395,00	\$ 529,00	\$ 516,00	\$ 952,00	\$ 454,00	\$ 436,00	\$ 799,00	\$ 599,00	\$ 519,00	\$ 620,00	\$ 680,00
Co	\$ 284,40	\$ 380,88	\$ 371,52	\$ 685,44	\$ 326,88	\$ 313,92	\$ 575,28	\$ 431,28	\$ 373,68	\$ 446,40	\$ 489,60
bo	0,41%	0,41%	0,41%	0,26%	0,26%	0,26%	10,00%	10,00%	10,00%	6,00%	6,00%
Ko	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045
to	202	202	202	220	220	220	246	246	246	220	220
Qo	1	1	2	2	2	4	1	1	2	2	2

Fuente: Empresas consultadas
Elaborado por: Las autoras

Luego de identificar y presentar los datos obtenidos por cada empresa se presenta en la TABLA N 29 un resumen de todos los valores que se utilizarán a la hora de aplicar en el modelo de VNP.

3.2. Contrastar vs otras metodologías existentes

Como se había mencionado en el capítulo uno existe diferentes metodologías que las empresas pueden seguir a la hora de aplicar o establecer una política de crédito, como:

- Modelo de Utilidad Contable
- Modelo de probabilidad
- Valor Presente Neto de Sartoris & Hill, etc.

Para efectos de nuestro estudio, se procede a contrastar la metodología sugerida VNP con el modelo de utilidad contable, con el fin de poder ver si estas podrían ser aplicables y cuál de ellas sería beneficioso para las empresas ya que la mayoría de empresas lo que esperan es poder obtener más ganancias a la hora de vender sus productos.

3.2.1. Modelo de Utilidad contable.

El siguiente modelo se aplicará al grupo de empresas comercializadoras de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca con datos reales.

Para poder aplicar el modelo de utilidad contable se tomará como referencia el modelo planteado por Weston y Brigham del año 2000 de los cuales se utilizan diferentes variables las que se detallan a continuación:

Tabla 31. *Variables del Modelo de Utilidad Contable*

Parte A: Inversión incremental	Parte B: Rentabilidad incremental
Ventas por día	Margen de contribución sobre ventas incrementales
Incremento en el PPC	Perdidas de cuentas malas sobre nuestras ventas totales
Multiplicadas por el incremento en el PPC	Pérdida de cuentas malas sobre ventas totales anteriores
Ventas adicionales por día	Incremento por pérdidas en cuentas malas
Periodo promedio de cobranza nuevo	Costo de fondos en la inversión incremental
Multiplicadas por el periodo promedio de cobranza por nuevas ventas	<u>Incremento en los flujos neto de efectivo</u>
Costo del desembolso de la inversión de saldos	Nota. Fuente: Weston y Brigham (1900). Fundamentos de Administración Financiera.
Requerimientos del capital de trabajo	
<u>Inversión incremental total</u>	
Nota. Fuente: Weston y Brigham (1900). Fundamentos de Administración Financiera.	

Elaborado por: Las autoras

Elaborado por: Las autoras

Como bien sabemos al realizar un cambio en las políticas de crédito se hacen con el fin de que las empresas tengan más beneficios, como incrementar sus ventas o también existan una disminución en las cuentas incobrables, sin embargo, no siempre esto resulta beneficioso ya que si la empresa incrementa sus ventas también se genera un aumento en los costos.

Para obtener los datos de las variables que intervienen en el modelo se realizó de la siguiente manera:

PARTE A: Variables para la inversión incremental.

- a. **Ventas por día:** Para poder obtener el valor de las ventas diarias de las empresas se trabajó con los datos del porcentaje de participación de línea blanca que tiene cada empresa obtenidos por las empresas calificadoras de riesgos, y el promedio de las ventas netas anuales (2013-2018) de los estados financieros proporcionados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

- **Participación por línea blanca.**

En el siguiente análisis se muestra los porcentajes de participación por línea blanca y sus ventas anuales en dólares para cada una de las empresas seleccionadas

Tabla 32. *Porcentaje de participación por línea blanca*

EMPRESAS	PROMEDIO DE VENTAS	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN POR LÍNEA BLANCA DEL TOTAL DEL VENTAS	VENTAS ANUALES POR LÍNEA BLANCA EN \$
MARCIMEX	201.908.082,52	39%	78.744.152,18
JUAN ELJURI	123.102.230,58	37,30%	45.917.132,01
ARTEFACTA	191.289.945,45	26,7%	51.074.415,43
JAHER	61.217.504,82	34,90%	21.364.909,18

Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, Global Ratings Calificadora de riesgos, Class International Rating calificadora de riesgos

Elaborado por: Las autoras

- **Ventas promedio diarias**

$$\text{Ventas diarias} = \frac{\text{Ventas anuales}}{365}$$

Tabla 33. *Ventas diarias*

MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
215.737,40	125.800,36	139.929,91	58.534,00

Elaborado por: Las autoras

b. Incremento en el periodo promedio de cobro

Para obtener el valor de incremento, se realizó un promedio del ratio financiero periodo promedio de cobro que nos da el para luego restar el PPC propuesto menos el PPC actual.

c. Ventas adicionales por día

Para poder calcular las ventas adicionales se necesita el porcentaje de incremento de las ventas, de las cuales se puede calcular de dos maneras:

$$\text{Porcentaje de incremento en ventas} = \frac{\text{Ventas actuales} - \text{Ventas anteriores}}{\text{Ventas anteriores}}$$

$$\text{Porcentaje de incremento en ventas} = \left(\frac{1}{\left(\frac{\text{Ventas brutas}}{\text{Ventas netas}} \right)^{\frac{1}{6}}} \right) - 1$$

Para efecto de nuestro análisis se consideró la primera opción ya que sus resultados fueron favorables para aplicar nuestro método, dándonos como resultado los siguientes porcentajes para cada empresa:

Tabla 34. *Porcentaje de incremento según las ventas*

TASA DE CRECIMIENTO SEGÚN LAS VENTAS	
MARCIMEX	17%
JUAN ELURI	24%
ARTEFACTA	23%
JAHER	33%

Elaborado por: Las autoras

Luego de obtener el porcentaje de incremento, el resultado de las ventas adicionales por día se obtuvo de la siguiente manera:

$$\text{Ventas adicionales por día} = \frac{(\text{Ventas diarias}) \times (\% \text{ de incremento en ventas})}{365}$$

d. Costo del desembolso de la inversión de saldos

Para obtener este valor como primero punto se multiplicó la razón de costos variables necesaria para el costo de desembolso, la cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Razón de costos variables} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Tabla 35. Cálculo de la razón de costos variables por empresa

	COSTO DE VENTAS	VENTAS	RAZÓN DE COSTOS VARIABLES
MARCIMEX	133.836.075,95	201.908.082,52	0,66
JUAN ELJURI	126.626.711,66	123.102.230,58	1,03
ARTEFACTA	118.043.069,83	191.289.945,45	0,62
JAHER	36.493.713,70	61.217.504,82	0,60

Nota: Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

Finalmente, para obtener el costo de desembolso se multiplicó las ventas adicionales por día por el periodo promedio de cobro nuevo y al resultado de este se le multiplica la razón de costos variables:

$$x = (\text{ventas adicionales por día} \times \text{PPC nuevo}) (\text{Razón de costos variables})$$

e. Requerimientos del capital de trabajo

Para el cálculo del requerimiento del capital de trabajo se calculó el valor de (porcentaje del capital de trabajo (W), y a este se le multiplicó las ventas adicionales por día de cada empresa.

PARTE B: Variables para la rentabilidad incremental

a. Margen de contribución sobre ventas incrementales:

Para calcular este valor se saca la diferencia de $(1-v)$ multiplicado por el incremento en ventas diarias.

b. Pérdidas de cuentas malas sobre ventas totales

Cálculo: Ventas anuales más incremento en ventas deseado por la razón de pérdidas por cuentas malas.

c. Costo de fondos en la inversión incremental

Para su cálculo se realiza de inversión total del incremento por la tasa de interés diaria.

Luego de identificar y explicar cada una de las variables que intervienen en el modelo de utilidad contable se procede a realizar la aplicación con los datos obtenidos para cada una de las cuatro empresas.

3.2.1.1 Aplicación del modelo de utilidad contable

En base a los datos obtenidos se pudo armar el modelo propuesto por Weston y Brigham (1990), dándonos los siguientes resultados:

Tabla 36. *Modelo de Utilidad Contable*

	MARCIMEX	JUAN ELJURI	ARTEFACTA	JAHER
Parte A: Inversión incremental				
Ventas por día	215.737,40	125.800,36	139.929,91	58.534,00
Incremento en el PPC	51	31	47	55
Multiplicadas por el incremento en el PPC	11.002.607,57	3.899.811,21	6.576.705,55	3.219.369,88
Ventas adicionales por día	36.996,60	30.390,38	31.850,90	19.175,18
Periodo promedio de cobranza nuevo	253	251	293	275
Multiplicadas por el periodo promedio de cobranza por nuevas ventas	9.360.139,11	7.627.985,88	9.332.312,43	5.273.175,20
Costo del desembolso de la inversión de saldos	6.204.428,64	7.846.379,09	5.758.874,60	3.143.508,49
Requerimientos del capital de trabajo	7.349.512,22	12470155,49	7798434,269	3822450,037
Inversión incremental total	24.556.548,42	24.216.345,79	20.134.014,42	10.185.328,40
Parte B: Rentabilidad incremental				
Margen de contribución sobre ventas incrementales	4552704,84	-317583,76	4451552,25	2826648,54
Perdidas de cuentas malas sobre nuestras ventas totales	411.635,11	181.986,73	7.697.178,73	2.259.334,76
perdida de cuentas malas sobre ventas totales anteriores	299.941,09	118.057,32	5.107.441,54	1.281.894,55
Incremento por pérdidas en cuentas malas	111.694,02	63.929,41	2.589.737,19	977.440,21
Costo de fondos en la inversión incremental	10.948,13	10.796,45	8.976,41	4.540,96
Incremento en los flujos neto de efectivo	4.430.062,68	-392.309,62	1.852.838,65	1.844.667,38

Fuente: Weston y Brigham (1990)

Elaborado por: Las autoras

Como ya se había mencionado en el capítulo uno para poder hacer un cambio en las políticas de crédito en las empresas se debe tomar en cuenta que las utilidades marginales excedan de los costos marginales, al realizar el cambio en las políticas de crédito para las cuatro empresas seleccionadas se pudo evidenciar lo siguiente: En el caso de Marcimex sus ventas anuales son de 79 millones por año, pero al realizar un cambio en la política de crédito se desea incrementar sus ventas en 13 millones, su periodo promedio actual se incrementara en 51 días, lo que nos da como resultado que si aplicamos este cambio a la política actual su costo de inversión será 6 millones, y además se requerirá 7 millones en todo su capital de trabajo, por lo que se puede decir que si aplicamos estos cambios en la empresa se necesitará invertir 25 millones. En el caso de la rentabilidad que obtendrá Marcimex las pérdidas por cuentas

malas se incrementarán de 300mil dólares a 412 mil dólares, pero su rentabilidad al cambiar la política de crédito será de 4 millones lo que significa que si le conviene a la empresa relajar las políticas de crédito con los cambios propuestos.

En el caso de Almacenes Juan el Juri este presenta ventas anuales de 46 millones, se propone cambiar sus políticas de crédito a 11 millones en sus ventas y aumentar su PPC en 31 días, si la empresa realiza estos cambios en sus políticas la inversión que necesitaría sería de 24 millones, sin embargo no sería beneficioso ya que sus pérdidas por cuentas malas se mantendrían en 181 mil y tendría una pérdida en sus flujos netos de efectivo de 392 mil dólares por ende no sería rentable para la empresa aplicar este modelo.

Para el caso de Artefacta este tiene ventas anuales de 51 millones de dólares, este desea extender sus ventas en 11 millones de dólares e incrementar su periodo promedio de cobro en 47 días, al aplicar el cambio en sus políticas de crédito se refleja que la empresa debería invertir un total de 20 millones para cambiar las políticas, y su rentabilidad sería de 2 millones, por lo que se refleja que si le conviene aplicar los cambios a sus políticas.

Finalmente para la empresa Jaher, esta tiene un valor en ventas anuales de 21 millones de dólares y desea incrementar sus ventas en 7 millones de dólares, además su PPC en 55 días el análisis nos dio como resultado una inversión de 10 millones y una rentabilidad en sus flujos de 2 millones lo que significa que si se aplican estos cambios la empresa tendría un beneficio favorable.

3.3. Propuesta del Modelo Sartoris & Hill (VPN)

Con el fin de establecer de qué manera afecta un cambio en la política de crédito en una empresa se presentará el modelo planteado por Sartoris y Hill en donde intervienen las diferentes variables antes ya mencionadas como el: precio, costo, descuentos comerciales, razón de pérdidas por cuentas malas, tasa de interés diaria; con el fin de obtener la ganancia o pérdida neta que resultaría en el cambio de la política de crédito, traídos a valor presente

Para realizar el cálculo de la política actual se utilizará la siguiente fórmula:

$$NPV \text{ política actual} = \left[\frac{PoQo(1 - b)}{(1 + k)^t} \right] - CoQo$$

Y para la política propuesta se empleará la siguiente:

$$NPV \text{ política propuesta} = \left[\frac{P1Q1(1 - b)}{(1 + k)^t} \right] - C1Q1$$

Al aplicar estas fórmulas se podrá evidenciar el efecto que causa los cambios en la política de crédito. A continuación se realizará la aplicación del modelos en las empresas con su respectivo análisis:

Tabla 37. Valor presente neto: Política actual

	MARCIMEX			JUAN ELJURI			ARTEFACTA			JAHER		
	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3
Po	\$ 395,00	\$ 529,00	\$ 516,00	\$ 952,00	\$ 454,00	\$ 436,00	\$ 799,00	\$ 599,00	\$ 519,00	\$ 620,00	\$ 680,00	\$ 540,00
Co	\$ 284,40	\$ 380,88	\$ 371,52	\$ 685,44	\$ 326,88	\$ 313,92	\$ 575,28	\$ 431,28	\$ 373,68	\$ 446,40	\$ 489,60	\$ 388,80
bo	0,38%	0,38%	0,38%	0,26%	0,26%	0,26%	10%	10%	10%	6%	6%	6%
Ko	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045
to	202	202	202	220	220	220	246	246	246	220	220	220
Qo	1	1	2	2	2	4	1	1	2	2	2	2
VPN	\$ 75,21	\$ 100,73	\$ 196,51	\$ 350,84	\$ 167,31	\$ 321,35	\$ 82,97	\$ 62,20	\$ 67,37	\$ 191,25	\$ 179,79	\$ 154,67

Fuente: Empresas entrevistadas, Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

Tabla 38. Valor presente neto: Política propuesta

	MARCIMEX			JUAN ELJURI			ARTEFACTA			JAHER		
	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3
P1	\$ 395,00	\$ 529,00	\$ 516,00	\$ 952,00	\$ 454,00	\$ 436,00	\$ 799,00	\$ 599,00	\$ 519,00	\$ 620,00	\$ 680,00	\$ 540,00
C1	\$ 284,40	\$ 380,88	\$ 371,52	\$ 685,44	\$ 326,88	\$ 313,92	\$ 575,28	\$ 431,28	\$ 373,68	\$ 446,40	\$ 489,60	\$ 388,80
b1	0,45%	0,45%	0,45%	0,32%	0,32%	0,32%	12,28%	12,28%	12,28%	7,97%	7,97%	7,97%
K1	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045
t1	253	253	253	251	251	251	293	293	293	275	275	275
Q1	1,17	1,17	2,34	2,48	2,48	4,97	1,23	1,23	2,46	2,66	2,66	2,66
VPN	\$ 78,37	\$ 104,96	\$ 204,76	\$ 404,94	\$ 193,11	\$ 370,91	\$ 48,88	\$ 36,65	\$ 63,51	\$ 155,03	\$ 170,03	\$ 135,02

Fuente: Empresas entrevistadas, Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

Al realizar la aplicación de los datos para las cuatro empresas se obtuvieron los siguientes resultados:

Marcimex

En cuanto a la política actual para la empresa Marcimex nos dio como resultado en su VPN una ganancia de:

- Producto 1 (Cocina Murcia) = 75,21 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) =100,73 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 196,51 dólares

Al realizar el cambio para la política propuesta se efectuaron los siguientes cambios: un incremento en la razón de pérdidas por cuentas malas basado en un incremento en sus ventas actuales; un incremento en su periodo promedio de cobro y un incremento en sus ventas diarias, dándonos como resultado una ganancia de:

- Producto 1 (Cocina Murcia) = 78,37 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) =104,96 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 204,76 dólares

Como se puede observar la política propuesta excede a la política actual, por lo que para la empresa debería adoptar la política propuesta.

JUAN ELJURI

Para la empresa Juan Eljuri se obtuvieron los siguientes resultados:

- Producto 1 (Cocina LG) = 350,84 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Whirlpool) =167,31 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 321,35 dólares

Al efectuar los cambios en la política propuesta se obtuvo:

- Producto 1 (Cocina LG) = 404,94 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Whirlpool) =193,11 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 370,91 dólares

Dándonos a conocer que a esta empresa también le beneficiaría acogerse a la política propuesta.

ARTEFACTA

En su política actual se obtiene los siguientes resultados:

- Producto 1 (Cocina Indurama) = 82,97 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) = 62,20 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 67,37 dólares

Aplicando la política propuesta bajo los mismos términos que las empresas anteriores nos dio como resultado:

- Producto 1 (Cocina Indurama) = 48,88 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) = 36,65 dólares,
- Producto 3 (Lavadora LG) = 63,51 dólares

En este caso la política actual es mayor a la política propuesta ocasionando una pérdida para la empresa en caso de cambiar su política.

JAHER

En su política actual los resultados fueron:

- Producto 1 (Cocina Indurama) = 191,25 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) = 179,79 dólares,
- Producto 3 (Lavadora Whirlpool) = 154,67 dólares

Política Propuesta

- Producto 1 (Cocina Indurama) = 155,03 dólares
- Producto 2 (Refrigeradora Indurama) = 170,03 dólares,
- Producto 3 (Lavadora Whirlpool) = 135,02 dólares

Para este caso no se debería proceder a realizar el cambio en la política.

Al aplicar al modelo Valor Presente Neto (Sartoris y Hill) un porcentaje constante de ventas (w), por lo tanto, el Valor presente neto se en convierte en:

$$NPV \text{ política actual} = \left[\frac{PoQo(1 - b)}{(1 + k)^t} \right] - CoQo - w \left[\frac{PoQo}{(1 + k)^t} \right]$$

Tabla 39. Valor presente neto: Política actual incrementando el W

	MARCIMEX			JUAN ELJURI			ARTEFACTA			JAHER		
	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3
Po	\$ 395,00	\$ 529,00	\$ 516,00	\$ 952,00	\$ 454,00	\$ 436,00	\$ 799,00	\$ 599,00	\$ 519,00	\$ 620,00	\$ 680,00	\$ 540,00
Co	\$ 284,40	\$ 380,88	\$ 371,52	\$ 685,44	\$ 326,88	\$ 313,92	\$ 575,28	\$ 431,28	\$ 373,68	\$ 446,40	\$ 489,60	\$ 388,80
bo	0,38%	0,38%	0,38%	0,26%	0,26%	0,26%	10,00%	10,00%	10,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Ko	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045
to	202	202	202	220	220	220	246	246	246	220	220	220
Qo	1	1	2	2	2	4	1	1	2	2	2	2
w	0,54	0,54	0,54	1,12	1,12	1,12	0,67	0,67	0,67	0,55	0,55	0,55
VPN	\$ 56,70	\$ 75,94	\$ 148,15	\$ 150,90	\$ 71,96	\$ 138,22	\$ 16,17	\$ 12,12	\$ 13,13	\$ 117,45	\$ 110,41	\$ 94,98

Fuente: Empresas entrevistadas, Superintendencia de Compañías Valores y Seguros
Elaborado por: Las autoras

$$NPV \text{ política propuesta} = \left[\frac{P1Q1(1-b)}{(1+k)^t} \right] - C1Q1 - w \left[\frac{P1Q1}{(1+k)^t} \right]$$

Tabla 40. Valor presente neto: Política Propuesta incrementado el w

	MARCIMEX			JUAN ELJURI			ARTEFACTA			JAHER		
	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3	P1	P2	P3
P1	\$ 395,00	\$ 529,00	\$ 516,00	\$ 952,00	\$ 454,00	\$ 436,00	\$ 799,00	\$ 599,00	\$ 519,00	\$ 620,00	\$ 680,00	\$ 540,00
C1	\$ 284,40	\$ 380,88	\$ 371,52	\$ 685,44	\$ 326,88	\$ 313,92	\$ 575,28	\$ 431,28	\$ 373,68	\$ 446,40	\$ 489,60	\$ 388,80
b1	0,45%	0,45%	0,45%	0,32%	0,32%	0,32%	12,28%	12,28%	12,28%	7,97%	7,97%	7,97%
K1	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045	0,00045
t1	253	253	253	251	251	251	293	293	293	275	275	275
Q1	1,17	1,17	2,34	2,48	2,48	4,97	1,23	1,23	2,46	2,66	2,66	2,66
W	0,54	0,54	0,54	1,12	1,12	1,12	0,67	0,67	0,67	0,55	0,55	0,55
VPN	\$ 51,52	\$ 68,99	\$ 134,59	\$ 123,64	\$ 58,97	\$ 113,25	\$ -31,67	\$ -23,74	\$ -41,15	\$ 51,31	\$ 56,27	\$ 44,69

Fuente: Empresas entrevistadas, Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Elaborado por: Las autoras

Al realizar la implementación del porcentaje constante de ventas (w) se obtuvieron los siguientes resultados:

Con respecto a los tres productos seleccionados de cada una de las empresas, la política propuesta es menor a la política actual en todas por lo que en este caso no le conviene relajar las políticas de crédito o realizar un cambio en las políticas de crédito si se realiza la implementación del porcentaje constante de ventas.

Al finalizar este capítulo podemos concluir lo siguiente: Se identificó y detalló cada variable que intervienen en los modelos planteados, al aplicar el método de utilidad contable en las cuatro empresas se analizó la inversión que necesitaría cada empresa para poder acceder a un cambio deseado en las políticas de crédito, y también se pudo ver la rentabilidad que estas empresas tendrían al aplicar dichos cambios siendo para unos beneficios y para otras no. Además, se conoció que al aplicar este modelo en las empresas se tendría que hacer solo en el caso de que sus pedidos fueran de gran volumen, ya que el modelo no es aplicable para el minoreo.

En el caso del modelo planteado por Sartoris y Hill este se aplicó para los 3 productos más vendidos por las empresas comercializadoras de electrométricos, por lo que su ganancia o pérdida es por producto, dándonos este como resultado al cambiar las políticas de crédito beneficioso solo para dos empresas Marcimex y Juan Eljuri en el caso de aplicar este método y en las otras empresas no sería recomendable el método.

Al incluir en el cálculo de VNP el porcentaje constante de ventas, al modelo planteado los resultados fueron negativos para las cuatro empresas por lo que en ninguno de los casos se procedería a realizar el cambio.

Además, se puede decir que no se puede contrastar el modelo de utilidad contable con el modelo planteado por Sartoris y Hill. Ya que el modelo de Utilidad contable presenta ganancias o pérdidas anuales con respecto a toda la línea blanca, en cambio el modelo propuesto de NVP nos presenta ganancias o pérdidas por cada producto específico de línea blanca. Demostrando que ya depende de cada empresa escoger la mejor opción, se debe considera también que la aplicación de estos modelos solo se los puede realizar a las ventas al mayoreo.

4. CONCLUSIONES

Una vez concluido el presente trabajo se llegó a la conclusión que el sector comercio es uno de los que mayor aportación da a la economía del país, para el cierre del año 2017 su participación en el PIB fue de 10,22% esto convirtió al comercio en el segundo sector con mayor aportación para la economía, y para el 2018 su participación fue de 10,40% manteniéndose como el segundo lugar con mayor aportación dentro del PIB.

Si bien desde el inicio se plantearon cuatro objetivos que fueron claros y necesarios para poder realizar este trabajo se puede decir que estos se lograron cumplir de una manera satisfactoria. Sin embargo, ciertos parámetros no pudieron ser calculados y tratados a profundidad, debido a la falta de información en la presentación de los estados financieros en las empresas Artefacta y Jaher.

Uno de los objetivos planteados para el desarrollo de este trabajo fue sistematizar la fundamentación teórica de las alternativas de fijación de crédito, el mismo que fue desarrollado en el capítulo uno, al realizar el estudio de la administración de las cuentas por cobrar y de las políticas de crédito en donde se presenta cada una de las variables que intervienen para la fijación de ellas. Concluyendo que se pudo sistematizar tres enfoques teóricos de la evaluación de las políticas de crédito con énfasis en el sector comercio de electrodomésticos, los cuales fueron: Método de utilidad contable, Enfoque de probabilidad y modelo de VPV (Sartoris y Hill) considerando esta como la más apropiada.

De un diagnóstico al sector comercio de electrodomésticos en la ciudad de Cuenca, y de estudiar su gestión de cobranza al menos en las cuatro empresas más representativas del sector que son Marcimex, Juan Eljuri, Artefacta, Jaher se llevó a cabo una comparación de las políticas de crédito que maneja cada una de ellas y se pudo constatar que en general la mayoría tiene establecidos los mismos parámetros o lineamientos al otorgar un crédito. Finalmente se realizó un análisis financiero concluyente a partir de los ratios financieros en las que se pudo detectar que la situación financiera para ese sector en cuanto a su liquidez corriente fue de 2,97% lo que significa que por cada dólar se cuenta con 2,97 dólares para hacer frente a sus deudas, situación que es positiva para las empresas del sector. Con respecto al ratio de endeudamiento en este caso se cuenta con un ratio de 0,72 lo que nos indica el

porcentaje de sus activos que están siendo financiados por terceros y no por sus accionistas, es decir que el 72 % de las inversiones que realizan las empresas del sector las realizan gracias a las deudas que adquieren con entidades financieras del país.

Con respecto a los ratios de rentabilidad para el sector se obtuvo un ratio de 0,03 lo que significa que por cada dólar de activos totales se obtiene \$0,03 de utilidad.

Luego de haber estudiado la fundamentación teórica y haber comparado los métodos de utilidad contable y NPV, se llegó a profundizar el planteado por Sartoris y Hill (VNP) aplicándolo a los tres productos más vendidos por las empresas comercializadoras de electrodomésticos por lo que su ganancia o pérdida es por la cantidad diaria de ventas que se obtiene por producto específico, dándonos este como resultado que sería beneficioso aplicarlos solo en la empresas Marcimex y Juan Eljuri ya que al aplicar los cambios en las políticas se obtendría una ganancia de:

Marcimex	Juan Eljuri
<ul style="list-style-type: none"> • Cocina=3,16 dólares • Refrigeradora = 4,23 dólares • Lavadora =8,25 	<ul style="list-style-type: none"> • Cocina= 54,01 • Refrigeradora=25,80 • Lavadora = 49,56

En cuanto a las entrevistas realizadas se pudo identificar algunas falencias que las empresas tienen y que deberían ser mejoradas. Este es el caso de que el jefe de departamento de ventas en algunas empresas carecía de conocimiento esencial con respecto a sus políticas de crédito.

5. RECOMENDACIONES

Una vez concluido el trabajo de elaboración del modelo de valor presente planteado por Sartoris y Hill para las empresas comercializadoras de electrodomésticos en la ciudad de Cuenca, nos permitimos escribir las siguientes recomendaciones que serán de interés para las empresas interesadas.

- Se recomienda a las empresas del sector comercio de electrodomésticos realizar un estudio individual antes de aplicar el modelo NVP en sus políticas de crédito ya que como se pudo evidenciar este es factible solo para unas empresas y para otras no, con el fin de que a la hora de aplicar estas puedan obtener un beneficio acorde a las necesidades de cada empresa y en el caso de aplicar el modelo se recomienda que este se haga solo cuando sus ventas sean al mayoreo.
- Se recomienda que las empresas estructuren departamentos de crédito con asignación de funciones que permitan recoger y llevar estadísticas de las variables que se usan en el modelo de Sartoris y Hill a fin de periódicamente ir evaluando según el criterio de valor actual la asignación de recursos a los productos que me den mayores ventajas en su valor actual.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Arauz, M., Jimenez, L., Rodriguez, J., y Baculima, O. (2017). Estudio de industrias (E.I.C) . Ecuador: Banco Pichincha.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro*. Barcelona: Profiteditorial.
- Brachfield, P. (27 de Diciembre de 2012). *Brachfield*. Obtenido de Brachfield:
<https://perebrachfield.com/blog/riesgos-de-credito/politicas-de-credito-normales-restrictivas-o-flexibles/?fbclid=IwAR2CHQceRmXk0VF5WWf8oH3omM2RBmXUdXcsFztr5kKSWGn8i-uny97Bwcw>
- Bravo, D. F. (2018). Propuesta metodológica para minimizar el riesgo de crédito en las empresas comercializadoras de artículos para el hogar y tecnología en general, que cuentan con presencia en la ciudad de Cuenca. Cuenca, Ecuador: Universidad del Azuay.
- Brealey, R. A., Myllers, S. C., Allen, F. (2010). *Principios de finanzas corporativas*. México: Mc Graw-Hill.
- Brealey, R., Myllers, S. (2000). *Principios de finanzas corporativas*. Boston: McGraw-Hill.
- Cardona, P. A. (2004). Aplicación de árboles de decisión en modelos de riesgo crediticio. *Revista colombiana de estadística*, 139-151.
- El Comercio (14 de Septiembre de 2014). *El Comercio*. Obtenido de https://www.elcomercio.com/actualidad/juan-eljuri-empresarios-premiacion-empresas.html?fbclid=IwAR0NiPr39BdUZ6dczr0_NZRIZT9IAi4OaZAUdT5_qwSFHrwx8veGYvCscA.
- Cordero, M. B. (2014). Propuesta del desarrollo de un manual de ejercicios de assessment center orientado al área de ventas-vendedores de la corporación Jarrín Herrera (JAHERR). Cuenca, Ecuador: Universidad del Azuay.
- Douglas, R. E., Finnerty, J. D., Stowe, J. D. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

Banco Central del Ecuador. (2019). BCE. Obtenido de
https://www.bce.fin.ec/?fbclid=IwAR3IT73xNDGM3NoKANgKLSz8N8za_1mNZNk_FGwnE5f9v-42rxJkhB0a9Co

Banco Central del Ecuador. (2019). Obtenido de
https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/156-preguntas-frecuentes-banco-central-del-ecuador?fbclid=IwAR211af8CCHPB6iaaCEl-VUdRBg0-gOuxZeVgwRLY871rDoOsy_L9kH98c4

Financiera, J. d. (12 de Septiembre de 2014). JUNTA POLÍTICA DE REGULACIÓN MONETARIA FINANCIERA. Obtenido de
<https://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/Resolucion-380-2017-F.pdf?dl=0&fbclid=IwAR1JeWG6nNI6w0BbpuVMei51d9UmCHes2-w3eFxGvNBYoqN1504LpxpKr6k>

Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Education.

IASB. (2005). Normas Internacionales de Contabilidad NIC 39: Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración. Ginebra: United Kingdom.

IASB. (2014). Norma Internacional de Información Financiera NIIF 9: Instrumentos Financieros. Ginebra: United Kingdom.

INEC. (2019). *Ecuador en cifras*. Obtenido de Ecuador en cifras:
https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/?fbclid=IwAR12kCdJm30cXp3fepjwD_bwRFzdh_lzlAszIXI_0kRjJpXJGCO3e_UMs34

Jácome, H., y Varela, M. (17 de Septiembre de 2011). *Voletín mensual de análisis sectorial de MYPYES. Elaboración de partes y piezas para el sector de línea blanca*. Obtenido de FLACSO-MIPRO:
https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/9p6suz41iwop5nwho5md09dzz7jkps.pdf?fbclid=IwAR2vq0Lkz01mEEOvKp9VCMHwBAB_wOF2_ABttdHbXmSpLIJ76N02m-se_QE

- Van Horne, J. C., y Wachowichz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Sociedad Calificadora de Riesgos Latinoamericana. (Enero de 2015). *SCRLA*. Obtenido de SCRLA: http://www.scrla.fin.ec/PDF/Mercado%20de%20valores/Artefacta%20-EO07%202015-02%20vf.pdf?fbclid=IwAR3pO1u1GAe2Jh98jzqwOeGtKhKUyiwXuR661YCo3B0pp2omE5PT_vHXmrs
- MARCIMEX. (2019). *MARCIMEX*. Obtenido de <https://www.marcimex.com/>
- Merizalde, A. N. (2018). Análisis de la influencia en la comercialización de electrodomésticos en la línea blanca importados, en la economía de la ciudad de esmeraldas, periodo 2015-2017. Esmeraldas, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Montaño, P. J. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempo*. España: Ediciones Gestión.
- Mosquera, C. (2017). Análisis económico de las barreras arancelarias a las importaciones del sector de línea blanca en Ecuador, periodo 2010-2015. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Pretell, M. N. (2017). *SCRIBD*. Obtenido de SCRIBD: <https://es.scribd.com/doc/139854031/POLITICAS-DE-CREDITO-Y-COBRANZA?fbclid=IwAR0JwiDnfQM8d3iZtXt6Nec8Zthz8doRok4a3EdUZXpVES1vH-nJKxbfnb0>
- Proaño, B. (2018). *Finanzas de empresas*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Roos, R. W., Westerfield., Bradford, D.J. (2014). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México: McGraw-Hill.
- GLOBAL RATINGS CALIFICADORA DE RIESGOS (Abril de 2019). *Bolsa de valores de Guayaquil*. Obtenido de Bolsa de valores de Guayaquil: <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Ren>

ta%20Fija/Prospectos/Marcimex%20S.A/Papel%20comercial/Calific.%20(1)%20P
C%20Marcimex%2029-04-19.pdf

Superintendencia de Bancos y Seguros. (9 de Diciembre de 2003). Obtenido de

https://www.superbancos.gob.ec/bancos/wp-content/uploads/downloads/2017/06/L1_X_cap_II.pdf?fbclid=IwAR2IV3lVapVyeh2vqAt9tjqKrG0uh9-dK7QE5E2tB-BkXN5UnJqSuKuS408

El Tiempo (25 de Febrero de 2011) *El tiempo*, obtenido de

<https://www.eltiempo.com.ec/noticias/empresarial/1/almacenes-juan-eljuri-celebranos?fbclid=IwAR3JI9SLQAtmzyvfCPzTNmUfDCVckWFZpUdYhuikIMNfppX5tii70GSRbB4>.

Revista Vistazo. (2018). 500 Mayores empresas del Ecuador.

Weston, J. F., y Brigham, E. F. (1990). *Fundamentos de administración financiera*. México: Mc Graw Hill.

Weston, J. F., y Copeland, T. E. (1995). *Finanzas en administración*. México: McGraw-Hill.

Zambrano, F. J. (2018). Impacto de la oferta de mercado en la industria nacional de electrodomésticos de línea blanca sector, centro norte de Quito. Sangolquí, Ecuador: ESPE.

7. ANEXOS

Anexo 1. Estados Financieros MARCIMEX

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2013	
ACTIVO	125.645.955,15
ACTIVO CORRIENTE	110.968.280,91
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.258.164,97
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	95.423.705,72
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	95.423.705,72
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	0,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	236.719,71
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	13.934,52
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	715.232,86
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	2.137.599,00
INVENTARIOS	15.113.479,79
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	233.503,83
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	111.138,51
ACTIVO NO CORRIENTE	14.677.674,24
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.219.562,54
ACTIVO INTANGIBLE	0
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	13.448.066,79
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10.044,91
PASIVO	76.755.905,94
PASIVO CORRIENTE	61.637.196,71
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	22.102.897,02
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	19.425.838,09
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	10.170.308,27
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS -RELACIONADAS	5.536.905,83
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	3.788.483,50
ANTICIPOS DE CLIENTES	612.764,00
PASIVO NO CORRIENTE	15.118.709,23
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	0,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	9.567.335,53
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.952.296,65
PASIVO DIFERIDO	1.599.077,05
PATRIMONIO NETO	48.890.049,21
CAPITAL	13.500.000,00
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	13.500.000,00

RESERVAS	23.014.651,15
RESERVA LEGAL	4.602.896,67
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	18.411.754,48
RESULTADOS DEL EJERCICIO	12.375.398,06
GANANCIA NETA DEL PERIODO	12.375.398,06

ESTADO DE RESULTADOS	
MARCIMEX 2013	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	204.393.928,56
VENTA DE BIENES	205.292.150,25
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4.033.468,59
INTERESES	6.777.997,45
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	5.185.110,90
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-764.768,07
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-16.130.030,56
GANANCIA BRUTA	60.549.799,89
OTROS INGRESOS	412.840,40
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	143.844.128,67
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	141.694.063,90
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	21.801.056,64
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	94.544.544,13
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	39.266.259,16
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-13.917.796,03
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	2.150.064,77
GASTOS	41.993.206,22
GASTOS DE VENTA	27.085.033,25
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	10.583.544,21
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.862.135,50
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.369.269,39
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	62.073,67
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	666.343,92
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	2.393.278,51
COMISIONES	280.919,45
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2.489.611,09
COMBUSTIBLES	1.465,74
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	236.844,68
TRANSPORTE	292.699,82
GASTOS DE VIAJE	130.452,50
DEPRECIACIONES	156.349,40
OTROS GASTOS	5.786.631,74
GASTOS ADMINISTRATIVOS	7.884.678,61
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	1.613.522,20
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	302.447,80
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	237.292,50

GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	420.799,25
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	26.053,46
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	134.341,97
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	16.534,00
COMISIONES	141,11
COMBUSTIBLES	478,6
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	9.863,68
TRANSPORTE	13.099,51
GASTOS DE VIAJE	109.735,42
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	59.037,90
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	508.332,44
GASTO DETERIORO	897.556,45
OTROS GASTOS	3.535.442,32
GASTOS FINANCIEROS	7.023.494,36
INTERESES	7.023.494,36
COMISIONES	0,00
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	18.969.434,07
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2.845.415,11
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	16.124.018,96
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	3.747.958,94
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	12.376.060,02
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO	-661,96
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	12.375.398,06
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	12.375.398,06

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2014	
ACTIVO	145.985.404,00
ACTIVOS CORRIENTES	133.417.699,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	3.303.998,34
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES RELACIONADOS	88.164,52
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS	112.819.620,05
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	56.409.810,03
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	56.409.810,03
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO RELACIONADOS	4.742.327,05
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	2.961.241,32
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	18.888.515,30
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	157.043,14
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.010.459,74
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	111.138,91
ACTIVOS NO CORRIENTES	12.567.705,10
TERRENOS	648.370,98
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	1.053.880,72
CONSTRUCCIONES EN CURSO	13.632,04
MUEBLES Y ENSERES	413.574,31
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	714.078,17
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	758.074,63
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.840.375,75
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS	1.761.235,10
ACTIVOS INTANGIBLES	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO CORRIENTES NO RELACIONADOS	10.753.319,00
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10.806.470,00
PASIVO	83.617.770,40
PASIVOS CORRIENTES	59.279.329,90
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES RELACIONADOS	6.204.843,44

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES NO RELACIONADOS	6.275.782,07
"OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES"	24.071.243,60
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES RELACIONADOS	2.289.112,38
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADOS	13.342.025,80
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.721.265,64
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.375.057,02
PASIVOS NO CORRIENTES	19.222.423,90
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS- NO CORRIENTES	12.425.882,10
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	5.121.845,45
PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	1.023.161,23
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	651.535,10
PASIVOS DIFERIDOS	5.116.016,64
PATRIMONIO NETO	62.367.633,70
CAPITL SUSCRITO O ASIGNADO	13.500.000,00
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	5.840.436,48
RESERVA FACULTATIVA	24.371.282,00
RESULTADOS ACUMULADOS	963.855,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	17.692.060,50

ESTADO DE RESULTADOS	
MARCIMEX 2014	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	236.102.157,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	218.820.084,84
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	9.021.511,06
OTRAS RENTAS	8.260.560,60
COSTO DE VENTAS	162.535.030,00
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	110.119.838,00
IMPORTACIONES DE BIENES POR PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	55.524.878,30
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	18.888.515,30
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	665.349,68
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRATIVOS	40.806.297,00
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	14.032.805,80
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	1.637.679,78
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	2.620.258,63
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	231.233,28
ARRENDAMIENTOS	2.528.509,40
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	953.364,55
COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	10.771,02
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2.603.027,38
TRANSPORTE	1.327.841,35
JUBILACIÓN PATRONAL	275.467,16
DESAHUCIO	149.386,58
CUENTAS INCOBRABLES	899.326,95
SEGUROS Y REASEGUROS	393.918,84
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	841.799,01
GASTOS DE VIAJE	257.978,51
DEPRECIACIONES	157.129,53
SERVICIOS PÚBLICOS	787.583,38
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	10.561.405,30
PAGOS POR OTROS BIENES	536.810,55
GASTOS FINANCIEROS	5.826.554,32

COMISIONES	317.457,86
INTERESES BANCARIOS	5.178.295,18
INTERESES PAGADOS A TERCEROS	330.801,28
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	26.934.275,50
15% DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	4.040.141,32
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	748.207,62
UTILIDAD GRAVABLE	23.642.341,80
IMPUESTO CAUSADO	5.950.281,30
UTILIDAD NETA	17.692.060,50

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2015	
ACTIVO	153.909.716,90
ACTIVO CORRIENTE	137.208.755,15
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	18.054.049,40
ACTIVOS FINANCIEROS	101.746.149,25
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	102.908.890,45
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	94.318.811,10
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	8.590.079,35
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	2.125.365,70
(-) PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	3.288.106,90
INVENTARIOS	14.694.172,76
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	2.603.244,83
ACTIVOS CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	111.138,91
ACTIVOS NO CORRIENTES	16.700.961,75
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	2.486.227,29
ACTIVO INTANGIBLE	130.692,89
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	12.484.755,14
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1.599.286,43
PASIVO	86.165.268,91
PASIVO CORRIENTE	65.711.930,91
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	12.881.207,29
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	34.847.192,25
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	11.323.977,03
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/ RELACIONADAS	2.181.995,68
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	3.732.862,46
ANTICIPOS DE CLIENTES	744.696,20
PASIVO NO CORRIENTE	20.453.338,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	3.937.884,09
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2.284.460,51
PASIVO DIFERIDO	9.211.286,47
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	5.019.706,93
PATRIMONIO NETO	67.744.447,99
CAPITAL	13.500.000,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	1.000.000,00
RESERVAS	38.085.986,93
RESERVA LEGAL	7.609.642,53

RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30.476.344,40
RESULTADOS ACUMULADOS	981.646,77
RESULTADOS DEL EJERCICIO	14.176.814,29
GANANCIA NETA DEL PERIODO	14.176.814,29

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	
MARCIMEX 2015	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	202.960.775,20
VENTA DE BIENES	213.936.495,56
PRESTACION DE SERVICIOS	1.128.782,60
INTERESES	774.230,43
OTROS INGRESOS	6.137.267,12
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-1.502.135,91
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-17.513.864,60
GANANCIA BRUTA	61.730.015,49
OTROS INGRESOS	1.302.851,31
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	141.230.759,71
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	141.230.759,71
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	18.888.515,33
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	120.590.971,94
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	15.557.081,23
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-13.805.808,79
GASTOS	48.406.039,86
GASTOS DE VENTA	32.213.113,19
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13.364.311,31
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.484.822,03
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.599.137,14
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	100.398,95
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	918.270,85
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	3.156.758,64
COMISIONES	357.291,25
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.623.508,17
COMBUSTIBLES	15.906,09
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	234.711,35
TRANSPORTE	2.436.636,26
GASTOS DE VIAJE	174.845,43
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	797.003,80
DEPRECIACIONES:	187.596,48
OTROS GASTOS	4.761.915,44
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.086.039,08
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	2.020.233,79
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	393.535,02
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	236.308,50
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	644.886,31
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	147.425,71

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	239.199,62
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	24.818,60
COMBUSTIBLES	93,55
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	4.266,41
GASTOS DE VIAJE	114.844,24
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	74.691,17
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	627.271,05
GASTO DETERIORO:	759.626,81
OTROS GASTOS	3.798.838,30
GASTOS FINANCIEROS	7.106.887,59
INTERESES	7.106.887,59
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	21.622.856,94
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	3.243.428,54
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	18.379.428,40
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	4.206.653,02
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	14.172.775,38
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	4.038,91
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	14.176.814,29
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	14.176.814,29
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	14.176.814,29

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	
MARCIMEX 2015	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	202.960.775,20
VENTA DE BIENES	213.936.495,56
PRESTACION DE SERVICIOS	1.128.782,60
INTERESES	774.230,43
OTROS INGRESOS	6.137.267,12
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-1.502.135,91
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-17.513.864,60
GANANCIA BRUTA	61.730.015,49
OTROS INGRESOS	1.302.851,31
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	141.230.759,71
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	141.230.759,71
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	18.888.515,33
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	120.590.971,94
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	15.557.081,23
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-13.805.808,79
GASTOS	48.406.039,86
GASTOS DE VENTA	32.213.113,19
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13.364.311,31
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.484.822,03
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.599.137,14
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	100.398,95
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	918.270,85
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	3.156.758,64
COMISIONES	357.291,25
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.623.508,17
COMBUSTIBLES	15.906,09
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	234.711,35
TRANSPORTE	2.436.636,26
GASTOS DE VIAJE	174.845,43
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	797.003,80
DEPRECIACIONES:	187.596,48
OTROS GASTOS	4.761.915,44
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.086.039,08
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	2.020.233,79
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	393.535,02
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	236.308,50
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	644.886,31
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	147.425,71

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	239.199,62
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	24.818,60
COMBUSTIBLES	93,55
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	4.266,41
GASTOS DE VIAJE	114.844,24
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	74.691,17
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	627.271,05
GASTO DETERIORO:	759.626,81
OTROS GASTOS	3.798.838,30
GASTOS FINANCIEROS	7.106.887,59
INTERESES	7.106.887,59
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	21.622.856,94
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	3.243.428,54
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	18.379.428,40
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	4.206.653,02
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	14.172.775,38
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	4.038,91
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	14.176.814,29
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	14.176.814,29
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	14.176.814,29

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2016	
ACTIVO	154.566.804,74
ACTIVO CORRIENTE	137.001.667,41
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	18.110.965,14
ACTIVOS FINANCIEROS	97.620.367,48
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	94.384.842,40
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	84.887.562,99
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	9.497.279,41
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	3.566.408,00
(-) PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	330.882,92
INVENTARIOS	14.900.852,28
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	6.369.482,51
ACTIVOS NO CORRIENTES	17.565.137,33
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	2.527.879,58
ACTIVO INTANGIBLE	117.402,05
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	14.056.179,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	863.676,70
PASIVO	89.315.526,22
PASIVO CORRIENTE	43.221.013,99
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	19.838.528,88
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	12.430.652,36
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	7.380.290,54
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	3.123.404,41
ANTICIPOS DE CLIENTES	448.137,80
PASIVO NO CORRIENTE	46.094.512,23
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	27.901.877,46
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2.184.449,07
PASIVO DIFERIDO	12.404.949,61
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	3.603.236,09
PATRIMONIO NETO	65.251.278,52
CAPITAL	20.000.000,00
RESERVAS	39.262.801,22
RESERVA LEGAL	9.027.323,96
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30.235.477,26
RESULTADOS ACUMULADOS	981.646,77
RESULTADOS DEL EJERCICIO	5.006.830,53
GANANCIA NETA DEL PERIODO	5.006.830,53

ESTADO DE RESULTADOS	
MARCIMEX 2016	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	169.973.102,58
VENTA DE BIENES	173.912.165,14
PRESTACION DE SERVICIOS	732.360,03
INTERESES	7.586.433,55
OTROS INGRESOS	5.017.527,00
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-2.390.408,54
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-14.884.974,60
GANANCIA BRUTA	57.925.721,35
OTROS INGRESOS	2.449.429,49

COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	112.047.381,23
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	112.047.381,23
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	13.805.808,79
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	101.409.970,64
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	10.707.149,86
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-13.875.548,06

GASTOS	52.482.768,10
GASTOS DE VENTA	31.812.131,30
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13.028.505,40
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.380.505,64
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.756.226,35
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	103.877,70
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.245.992,46
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	3.438.871,02
COMISIONES	272.061,58
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	3.160.199,49
COMBUSTIBLES	40.582,64
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	487.228,08
TRANSPORTE	2.204.872,56
GASTOS DE VIAJE	155.684,37
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	724.352,85
DEPRECIACIONES:	253.334,39
OTROS GASTOS	2.559.836,77
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.161.164,39
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	2.267.884,52

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	444.333,13
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	332.294,81
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	228.540,80
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	229.371,47
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	82.556,77
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	24.198,32
COMBUSTIBLES	15,00
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5.397,19
TRANSPORTE	761,32
GASTOS DE VIAJE	90.843,25
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	109.171,51
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	720.130,57
GASTO DETERIORO:	625.665,73
GASTOS FINANCIEROS	11.646.678,64
INTERESES	11.646.678,64
OTROS GASTOS	3.862.793,77
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	7.892.378,94
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1.183.856,84
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	6.708.522,10
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.703.466,30
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	5.005.055,80
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	1.774,73
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	5.006.830,53
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	5.006.830,53
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	5.006.830,53

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2017	
ACTIVO	189.740.151,17
ACTIVO CORRIENTE	147.258.106,28
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	3.481.774,38
ACTIVOS FINANCIEROS	123.729.753,07
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	122.459.022,28
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	117.088.477,21
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	5.370.545,07
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1.270.730,79
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-
INVENTARIOS	14.316.515,02
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	5.730.063,81
ACTIVOS NO CORRIENTES	42.482.044,89
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	2.662.033,43
ACTIVO INTANGIBLE	104.111,21
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	38.371.138,00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1.344.762,25
PASIVO	121.628.802,27
PASIVO CORRIENTE	64.466.509,79
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	19.574.846,85
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	30.394.787,72
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	9.692.501,39
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	4.477.346,99
ANTICIPOS DE CLIENTES	327.026,84
PASIVO NO CORRIENTE	57.162.292,48
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2.063.707,92
PASIVO DIFERIDO	14.665.595,41
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	658.735,79
PATRIMONIO NETO	68.111.348,90
CAPITAL	20.000.000,00
RESERVAS	39.269.631,75
RESERVA LEGAL	9.528.007,01
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	29.741.624,74

RESULTADOS ACUMULADOS	981.646,77
RESULTADOS DEL EJERCICIO	7.860.070,38
GANANCIA NETA DEL PERIODO	7.860.070,38

ESTADO DE RESULTADOS	
MARCIMEX 2017	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	199.121.624,49
VENTA DE BIENES	194.328.004,41
PRESTACION DE SERVICIOS	1.734.296,40
INTERESES	10.113.596,79
OTROS INGRESOS	4.765.035,40
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-1.720.672,54
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-10.098.635,97
GANANCIA BRUTA	69.079.243,77
OTROS INGRESOS	-
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	130.042.380,72
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	130.042.380,72
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	13.875.548,06
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	102.044.734,18
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	26.646.364,78
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-12.524.266,30
GASTOS	56.456.789,39
GASTOS DE VENTA	32.823.558,44
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13.133.192,12
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.343.511,78
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.888.056,99
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	63.566,26
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.633.859,10
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	2.898.073,00
COMISIONES	404.494,43
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	3.384.391,85
COMBUSTIBLES	41.571,24
LUBRICANTES	-
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	481.137,00
TRANSPORTE	2.348.057,27
GASTOS DE VIAJE	209.765,64

AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	697.232,41
DEPRECIACIONES:	220.817,98
OTROS GASTOS	3.075.831,37
GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.845.692,77
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	2.315.598,25
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	446.078,03
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	453.566,15
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	323.023,86
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	156.753,07
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	160.429,04
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	29.461,53
COMBUSTIBLES	23,43
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	4.976,42
TRANSPORTE	345,80
GASTOS DE VIAJE	111.965,07
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	167.049,74
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	741.791,12
DEPRECIACIONES	-
GASTO DETERIORO:	5.090.635,83
OTROS GASTOS	3.843.995,43
GASTOS FINANCIEROS	8.850.406,01
INTERESES	4.210.709,61
PERDIDA EN VENTA DE TITULOS VALORES	4.639.696,40
OTROS GASTOS	937.132,17
PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	937.132,17
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	12.462.808,11
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1.869.421,22
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	10.593.386,89
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	2.733.316,51
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	7.860.070,38
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	7.860.070,38
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	7.860.070,38

BALANCE GENERAL	
MARCIMEX 2018	
ACTIVO	203.895.126,64
ACTIVO CORRIENTE	164.306.318,17
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	4.061.550,66
ACTIVOS FINANCIEROS	139.230.676,51
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	138.064.581,97
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	135.098.147,38
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	2.966.434,59
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	2.338.332,69
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1.172.238,15
INVENTARIOS	18.164.215,62
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	2.849.875,38
ACTIVOS NO CORRIENTES	39.588.808,47
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	2.729.020,31
ACTIVO INTANGIBLE	90.820,37
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	99.625,48
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	35.604.356,08
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1.064.986,23
PASIVO	129.389.041,69
PASIVO CORRIENTE	80.943.421,90
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	17.579.799,37
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	40.082.831,78
PORCIÓN CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	10.000.000,00
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	9.648.582,63
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	3.374.134,28
ANTICIPOS DE CLIENTES	258.073,84
PASIVO NO CORRIENTE	48.445.619,79
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	18.585.836,66
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.950.095,75
PASIVO DIFERIDO	16.571.212,25
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	11.338.475,13
PATRIMONIO NETO	74.506.084,95
CAPITAL	20.000.000,00
RESERVAS	47.129.702,13
RESERVA LEGAL	10.314.011,05
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	36.815.691,08
RESULTADOS ACUMULADOS	981.646,77

RESULTADOS DEL EJERCICIO	6.394.736,05
GANANCIA NETA DEL PERIODO	6.394.736,05

ESTADO DE RESULTADOS	
MARCIMEX 2018	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	198.896.907,28
VENTA DE BIENES	188.609.580,60
PRESTACION DE SERVICIOS	3.346.732,57
INTERESES	15.331.481,96
OTROS INGRESOS	3.199.071,13
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-3.054.375,41
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-8.535.583,57
GANANCIA BRUTA	85.580.131,91
OTROS INGRESOS	1.115.746,36
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	113.316.775,37
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	113.181.772,44
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	12.524.266,30
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	95.583.590,44
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	21.474.863,25
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-16.400.947,55
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	135.002,93
GASTOS	70.501.755,34
GASTOS DE VENTA	36.158.550,16
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	15.012.059,15
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.664.884,45
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.945.898,12
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	60.270,06
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.900.219,56
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	3.048.186,58
COMISIONES	383.652,69
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	4.110.202,13
COMBUSTIBLES	38.083,64
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	259.373,32
TRANSPORTE	2.367.732,56
GASTOS DE VIAJE	178.540,90
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	681.167,62
DEPRECIACIONES:	305.157,15
OTROS GASTOS	3.203.122,23

GASTOS ADMINISTRATIVOS	29.490.457,02
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	2.840.866,13
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	518.816,86
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	357.481,09
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	480.495,25
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	373.022,14
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	244.666,85
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	27.000,00
COMISIONES	1.252,01
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5.897,27
TRANSPORTE	2.080,57
GASTOS DE VIAJE	136.525,12
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	142.368,65
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	794.533,05
GASTO DETERIORO:	23.565.452,03
GASTOS FINANCIEROS	4.852.748,16
INTERESES	4.852.748,16
COMISIONES	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	10.387.819,96
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1.558.172,99
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	8.829.646,97
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	2.536.577,78
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	6.293.069,19
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	101.666,86
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	6.394.736,05
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	6.394.736,05
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	6.394.736,05

Anexo 2. Estados Financieros Juan Eljuri

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2013	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	129.451.962,03
VENTA DE BIENES	146.980.321,11
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	-
INTERESES	-
DIVIDENDOS	1.221.305,69
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	2.250.495,80
OTROS INGRESOS	-
DESCUENTO EN VENTAS	-9.788.542,58
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	-11.211.617,99
GANANCIA BRUTA	46.322.062,40
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	83.129.899,63
MATERIALES USADOS Y PRODUCTOS VENDIDOS	83.129.899,63
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	64.002.899,74
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	17.230.877,51
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	72.553.634,96
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-70.657.512,58
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	-
GASTOS	48.284.313,10
GASTOS DE VENTA	16.549.928,92
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5.750.970,50
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	1.023.538,47
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	771.705,48
HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	352.672,39
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.232.862,03
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.258.010,41
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	3.850.551,20
COMBUSTIBLES	30.324,42
LUBRICANTES	7,14
SEGUROS Y REASEGUROS	377.726,53
TRANSPORTE	477.142,19
GASTOS DE GESTIÓN	538.362,94
GASTOS DE VIAJE	163.685,83
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	484.611,42
DEPRECIACION EN VENTAS	237.757,96
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	237.757,96
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14.447.078,86
SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	5.072.120,33
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	927.794,54

BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	645.903,68
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	-
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	645.903,68
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	151.642,12
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	154.434,88
COMBUSTIBLE	3.317,90
SEGUROS Y REASEGUROS	457.901,38
TRANSPORTE	7.826,45
GASTOS DE GESTIÓN	214.873,07
GASTOS DE VIAJE	171.718,48
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	233.216,91
IMPUESTOS , CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.914.562,16
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	611.370,43
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	611.370,43
AMORTIZACIONES	294.832,49
INTANGIBLES	32.437,92
OTROS ACTIVOS	262.394,57
OTROS GASTOS	-
GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)	3.418.962,82
GASTOS FINANCIEROS	17.287.305,32
INTERESES	16.151.029,88
COMISIONES	614.770,88
DIFERENCIA EN CAMBIO	3.503,74
OTROS GASTOS FINANCIEROS	518.000,82
OTROS GASTOS	-
OTROS	-
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	-1.962.250,70
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	-1.962.250,70
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.665.901,07
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMP DIF	-3.628.151,77
INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	-3.628.151,77
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	-3.628.151,77

BALANCE GENERAL	
JUAN ELJURI 2013	
ACTIVO	296.255.082,39
ACTIVO CORRIENTE	254.360.383,10
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	1.064.245,29
ACTIVOS FINANCIEROS	161.327.281,90
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	-
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	76.120.432,34
DOCUMENTOS Y CENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADAS	8.278.544,42
OTRAS CUENTAS PORCOBRAR RELACIONADAS	8.395.573,19
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-3.522.268,74
INVENTARIOS	81.900.166,99
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	8.997.845,10
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (NIC11 Y SECC.23 PYMES)	1.070.843,82
ACTIVOS NO CORRIENTES	41.894.699,29
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	21.070.937,51
TERRENOS	322.998,80
EDIFICIOS	6.793.088,19
CONTRUCCIONES EN CURSO	5.823.933,06
MUEBLES Y ENSERES	5.293.961,08
MAQUINARIA Y EQUIPO	7.302.336,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.177.219,90
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	3.254.430,13
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.952.563,54
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-10.849.593,19
ACTIVO INTANGIBLE	312.983,56
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	253.338,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	-1.369.388,11
OTROS INTANGIBLES	1.429.033,67
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	20.510.778,22
Activo tangible	41.581.715,73
PASIVO	275.173.010,99
PASIVO CORRIENTE	22.036.258,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	5.310.186,84
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	7.167.705,33
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	3.874.851,75
OTROS PASIVOS CORRIENTES	5.683.514,08

PASIVOS NO CORRIENTES	253.136.752,99
CUENTAS Y DOCUMENTOS PORPAGAR	221.523.086,56
PROVISIONES PORBENEFICIOS A EMPLEADOS	5.583.816,39
JUBILACIÓN PATRONAL	4.618.928,18
OTROS BENEFICIOS NOCORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	964.888,21
OTROS PASIVOS NOCORRIENTES	26.029.850,04
PATRIMONIO NETO	21.082.071,40
CAPITAL	11.899.306,00
RESERVAS	10.891.760,28
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	9.936.649,15
RESULTADOS ACUMULADOS	1.919.156,89
RESULTADOS DEL EJERCICIO	-3.628.151,77

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2014	
INGRESOS	
VENTAS LOCALES DE BIENES	146.006.110,55
GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	144.597.504,00
GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	1.408.606,55
Otros ingresos	2.091.775,39
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	895.862,28
DIVIDENDOS	1.195.913,11
OTRAS RENTAS	12.626.598,30
COSTOS Y GASTOS	158.101.387,30
COSTOS DE VENTAS	111.166.169,00
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	21.903.122,60
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	82.939.679,20
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	64.334.155,00
GASTOS	46.935.218,30
GASTO POR BENEFICIO A EMPLEADOS	17.375.524,58
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	12.162.225,70
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	1.583.246,09
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	2.244.507,35
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	198.378,29
PARA JUBILACIÓN PATRONAL	658.644,81
PARA DESAHUCIO	115.284,38
PARA CUENTAS INCOBRABLES	413.237,96
OTROS GASTOS	14.217.272,35
ARRENDAMIENTOS	1.723.039,74
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.771.331,09
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	36.556,09
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	3.301.048,18

SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	238.354,80
TRANSPORTE	445.838,10
COMISIONES	657.768,95
SEGUROS Y REASEGUROS	1.985.536,75
GASTOS DE GESTIÓN	343.239,31
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	2.961.537,05
GASTOS DE VIAJE	753.022,29
GASTOS POR DEPRECIACION	
DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	877.043,69
GASTOS POR AMORTIZACIONES	
OTRAS AMORTIZACIONES	278.792,29
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS	3.970.555,93
SERVICIOS PÚBLICOS	868.121,58
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	2.971.154,75
PAGOS POR OTROS BIENES	131.279,60
GASTOS NO OPERACIONALES	
GASTOS FINANCIEROS	
INTERESES BANCARIOS DEL EXTERIOR	10.210.060,80
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	5.968,66
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2.623.096,17
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	2.623.096,17
-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	393.464,43
(-) DIVIDENDOS EXENTOS	1.195.913,11
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	2.627.853,69
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR	4.660.926,36
"(+) PARTICIPACIÓN TRABAJADORES ATRIBUIBLE A INGRESOS	179.386,97
UTILIDAD GRAVABLE	8.501.885,65
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	1.870.414,84
-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	1.728.924,72
(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	141.490,12
(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	1.006.078,90
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE	1.165.543,07

SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE	17.974,05
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO	1.810.918,95
ANTICIPO A PAGAR PRIMERA CUOTA	322.687,94
ANTICIPO A PAGAR SEGUNDA CUOTA	322.687,94
SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO	1.165.543,07

BALANCE GENERAL	
ALMACENES JUAN ELJURI 2014	
ACTIVO	283.188.519,00
ACTIVO CORRIENTE	229.087.348,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	3.328.844,66
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	
LOCALES	31.447.722,50
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADAS	
LOCALES	75.501.288,40
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADOS	
LOCALES	39.442.737,60
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADOS	
LOCALES	674.964,73
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	3.814.777,44
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO	17.974,05
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	64.334.155,00
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	10.153.628,80
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	7.381.506,01
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	619.303,50
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	54.101.171,40
TERRENOS	322.998,80
INMUEBLES (4.433.810,50
CONSTRUCCIONES EN CURSO	7.493.291,33
MUEBLES Y ENSERES	4.335.355,24
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	7.297.760,28
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	1.963.783,74
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	11.062.610,10
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	189.733,95
INVERSIONES NO CORRIENTES	21.639.036,80
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	8.388.715,47
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	54.101.171,40
ACTIVO TANGIBLE	53.911.437,45

PASIVO	261.746.839,00
PASIVOS CORRIENTES	26.560.632,20
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20.903.146,99
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS EXTERIOR	14.295.842,20
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	5.172.627,00
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	714.891,34
OBLIGACIONES CON EL IESE	776.512,53
OTROS PASIVOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.456.665,95
ANTICIPOS DE CLIENTES	2.709.415,41
PASIVOS NO CORRIENTES	227.299.809,00
PROVEEDORES NO CORRIENTES DEL EXTERIOR	145.274.037,00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	75.802.614,50
PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	5.204.007,79
PATRIMONIO NETO	21.441.679,90
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	11.899.306,00
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVA FACULTATIVAS	9.936.649,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	773.245,81
PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	3.627.750,80
RESERVA DE CAPITAL	1.145.901,67
UTILIDAD DEL EJERCICIO	359.216,90
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	283.188.519,00

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2015	
INGRESOS	118.746.084,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	111.555.751,90
GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	109.896.608,00
GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	1.659.143,90
OTROS INGRESOS	1.119.001,96
POR DIVIDENDOS PROCEDENTES DE SOCIEDADES RESIDENTES O ESTABLECIDAS EN ECUADOR	1.062.872,30
GANANCIAS NETAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIOS	56.129,66
JUBILACIÓN PATRONAL Y DESAHUCIO	706.643,54
OTROS	43.156,76
PROVENIENTES DEL EXTERIOR	78.439,99
OTROS	2.331.266,70
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	291.897,28
INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS	889.290,00
OTROS	1.730.635,99
COSTOS Y GASTOS	125.242.473,00
TOTAL COSTOS	74.697.553,60
COSTO DE VENTAS	212.818.125,00
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	64.334.155,00
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	19.776.816,80
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	59.646.867,50
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	69.060.285,70
GASTOS	50.544.919,50
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	18.100.198,98
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	10.092.981,30
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	2.252.035,28
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	4.917.754,05
JUBILACIÓN PATRONAL	542.474,95
DESAHUCIO	294.953,40
GASTOS POR DEPRECIACIONES	947.708,70
DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACCELERADA	947.708,70
GASTOS POR AMORTIZACIONES	188.791,78

DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	188.791,78
PÉRDIDAS NETAS	643.094,24
DE ACTIVOS FINANCIEROS	305.526,28
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	337.567,96
OTROS GASTOS	9.993.264,97
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2.166.831,36
TRANSPORTE	311.954,86
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	50.354,36
GASTOS DE VIAJE	924.472,99
GASTOS DE GESTIÓN	138.969,78
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	2.279.151,54
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	144.030,17
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.142.256,14
SEGUROS Y REASEGUROS	704.418,86
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.495.385,87
COMISIONES Y SIMILARES NO RELACIONADA LOCAL	635.439,04
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS	4.475.126,23
NO RELACIONADAS LOCAL	1.587.907,86
SERVICIOS PÚBLICOS	964.038,24
OTROS	1.923.180,13
GASTOS NO OPERACIONALES	
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	12.589.314,40
OTROS	3.599.878,94
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-6.496.389,10
UTILIDAD GRAVABLE	986.374,14
SALDO UTILIDAD GRAVABLE	986.374,14
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	167.683,60

BALANCE GENERAL	
JUAN ELJURI 2015	
ACTIVO	337.980.167,00
ACTIVO CORRIENTE	250.911.872,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	8.635.213,58
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	37.685.791,40
LOCALES	37.685.791,40
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADAS	70.737.965,80
LOCALES	70.737.965,80
DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD	4.033.968,93
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADOS	41.991.768,20
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADOS	267.121,69
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES A COSTO AMORTIZADO	10.266.281,20
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	66.548.483,60
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, REPUESTOS Y MATERIALES	2.511.802,12
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	1.847.051,49
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	13.397.321,70
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	87.068.295,50
TERRENOS	30.832,57
INMUEBLES (10.992.628,60
CONSTRUCCIONES EN CURSO	10.192.109,90
MUEBLES Y ENSERES	4.422.902,92
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	552.244,37
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.221.809,66
VEHICULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE	3.395.415,53
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	5.728.762,15
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	12.338.885,10
Activos intangibles	3.851.401,01
ACTIVOS TANGIBLES	83.216.894,49
PASIVO	312.580.057,00
PASIVOS CORRIENTES	56.772.157,80
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	39.302.051,80
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES RELACIONADAS EXTERIOR	3.538.761,69
OTROS PASIVOS A CORTO AMORTIZADO	838.683,56

IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	233.498,65
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	57.952,59
OBLIGACIONES CON EL IESS	335.368,43
OTROS PASIVOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.928.368,70
ANTICIPOS DE CLIENTES	10.537.472,30
PASIVOS NO CORRIENTES	255.807.899,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	3.523.143,89
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	235.244.247,00
PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	5.680.963,74
DESAHUCIO	1.182.491,49
OTROS	10.177.053,00
PATRIMONIO NETO	24.165.045,00
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVA FACULTATIVAS	9.936.649,15
RESERVA DE CAPITAL	1.145.901,67
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	-
PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	3.268.533,89
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	8.307.308,04
RESERVA DE CAPITAL	
TOTAL PATRIMONIO	8.307.308,04
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	337.980.167,00

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2016	
INGRESOS	93.629.161,20
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	87.397.175,83
GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	85.359.664,20
GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	2.037.511,63
OTROS INGRESOS	
POR DIVIDENDOS PROCEDENTES DE SOCIEDADES RESIDENTES O ESTABLECIDAS EN ECUADOR	1.711.064,47
GANANCIAS NETAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIOS	1.893,34
UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	16.487,32
JUBILACIÓN PATRONAL Y DESAHUCIO	1.149.350,14
OTROS	230.602,23
PROVENIENTES DEL EXTERIOR	123.808,02
OTROS	1.567.011,15
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	428.020,25
INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	1.003.748,45
COSTOS Y GASTOS	98.628.825,50
TOTAL COSTOS	58.468.307,10
COSTO DE VENTAS	60.573.049,10
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	69.060.285,70
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	17.997.224,70
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	37.060.537,70
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	63.544.999,00
AJUSTES	-2.104.741,90
GASTOS	40.160.518,40
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	10.217.160,40
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	2.033.669,86
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	3.702.802,63
JUBILACIÓN PATRONAL	287.963,89
DESAHUCIO	209.934,54
GASTOS POR DEPRECIACIONES	

DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	1.382.883,69
GASTOS POR AMORTIZACIONES	
DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	304.572,54
POR EL DETERIORO EN EL VALOR INVENTARIOS	256.966,97
PÉRDIDAS NETAS	
DE ACTIVOS FINANCIEROS	286.843,73
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	
OTROS GASTOS	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2.303.630,29
TRANSPORTE	181.745,53
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	68.879,29
GASTOS DE VIAJE	755.591,37
GASTOS DE GESTIÓN	56.927,48
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	1.923.048,24
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	193.514,87
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.083.370,57
SEGUROS Y REASEGUROS	855.452,85
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.699.445,36
COMISIONES Y SIMILARES NO RELACIONADA LOCAL	489.944,76
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS NO RELACIONADAS LOCAL	688.749,02
SERVICIOS PÚBLICOS	945.405,08
OTROS	1.367.432,57
GASTOS NO OPERACIONALES	
COSTOS DE TRANSACCIÓN NO RELACIONADAS LOCAL	786,82
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	10.965,31
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	5.908.903,79
OTROS	
GASTOS FINANCIEROS	5.919.869,10
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	4.999.664,35
DIVIDENDOS EXENTOS Y EFECTOS POR MÉTODO DE PARTICIPACIÓN	1.628.408,38
(-) OTRAS RENTAS EXENTAS E INGRESOS NO OBJETO DE IMPUESTO A LA RENTA	904.086,57
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	3.076.106,36
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR	2.804.383,59
PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS SIGUIENTES	1.651.669,35

BALANCE GENERAL	
ALMACENES ELJURI 2016	
ACTIVO	304.951.843,00
ACTIVO CORRIENTE	210.399.751,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	5.139.681,04
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	33.587.452,70
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADAS	64.411.498,10
LOCALES	64.411.498,10
DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS POR COBRAR	4.303.741,23
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADOS	32.063.477,60
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADOS	1.252.792,77
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES A COSTO AMORTIZADO	1.364.297,89
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	60.805.532,90
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, REPUESTOS Y MATERIALES	2.717.592,12
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	2.343.853,93
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	9.913.169,21
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	94.552.092,10
TERRENOS	30.832,57
INMUEBLES (11.168.913,70
CONSTRUCCIONES EN CURSO	18.766.421,70
MUEBLES Y ENSERES	4.664.856,67
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	-
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.663.058,76
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6.603.347,86
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6.603.347,86
ACTIVOS INTANGIBLES	4.188.170,94
ACTIVO TANGIBLE	90.363.921,16
PASIVO	285.967.024,00
PASIVOS CORRIENTES	37.965.610,10
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	40.545.152,78
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES RELACIONADAS EXTERIOR	8.265.199,69

OTROS PASIVOS A CORTO AMORTIZADO	1.130.174,19
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	185.772,28
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	57.952,59
OBLIGACIONES CON EL IESS	335.368,43
OTROS PASIVOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.865.181,82
ANTICIPOS DE CLIENTES	2.111.207,70
PASIVOS NO CORRIENTES	248.001.414,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	3.498.689,99
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	229.658.577,00
JUBILACIÓN PATRONAL	5.562.030,61
DESAHUCIO	1.189.161,81
OTROS	8.092.954,66
PATRIMONIO NETO	24.165.045,00
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVA FACULTATIVAS	9.936.649,15
RESERVA DE CAPITAL	1.145.901,67
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	-
PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	11.160.631,20
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	6.830.502,11
RESERVA DE CAPITAL	
TOTAL PATRIMONIO	18.984.819,50
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	304.951.843,00

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2017	
INGRESOS	110.515.773,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	107.450.987,10
GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	105.511.775,00
GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	1.939.212,10
OTROS INGRESOS	
POR DIVIDENDOS PROCEDENTES DE SOCIEDADES RESIDENTES O ESTABLECIDAS EN ECUADOR	455.874,28
GANANCIAS NETAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIOS	1.314,83
UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.292,20
JUBILACIÓN PATRONAL Y DESAHUCIO	858.379,84
OTROS	270.085,56
PROVENIENTES DEL EXTERIOR	160.140,27
OTROS	203.482,27
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	15.797,48
INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	1.098.419,30
OTROS	-
COSTOS Y GASTOS	115.554.380,00
TOTAL COSTOS	73.364.255,20
COSTO DE VENTAS	75.390.324,10
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	63.544.724,20
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	19.154.611,50
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	58.914.043,90
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	66.223.055,50
AJUSTES	2.026.068,80
GASTOS	42.190.125,30
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	-
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	10.750.031,10
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	2.248.320,76
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	4.031.996,88
JUBILACIÓN PATRONAL	842.424,93
DESAHUCIO	308.220,69
GASTOS POR DEPRECIACIONES	

DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	1.519.819,42
GASTOS POR AMORTIZACIONES	
DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	233.597,29
PÉRDIDAS NETAS	
DE ACTIVOS FINANCIEROS	368.582,16
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	
OTROS GASTOS	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2.614.912,49
TRANSPORTE	244.604,99
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	68.042,83
GASTOS DE VIAJE	933.147,66
GASTOS DE GESTIÓN	48.798,68
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	1.921.947,35
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	206.492,64
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.194.476,20
SEGUROS Y REASEGUROS	801.225,57
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.462.395,50
COMISIONES Y SIMILARES NO RELACIONADA LOCAL	677.403,43
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS NO RELACIONADAS LOCAL	772.793,27
SERVICIOS PÚBLICOS	893.483,04
OTROS	1.854.418,80
GASTOS OPERACIONALES	33.997.135,71
GASTOS NO OPERACIONALES	8.192.989,59
COSTOS DE TRANSACCIÓN NO RELACIONADAS LOCAL	437,54
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	6.031.964,68
OTROS	2.160.587,37
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	5.038.607,33
DIVIDENDOS EXENTOS Y EFECTOS POR MÉTODO DE PARTICIPACIÓN	455.874,28
(-) OTRAS RENTAS EXENTAS E INGRESOS NO OBJETO DE IMPUESTO A LA RENTA	612.596,76
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	3.168.218,18

(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR	2.720.451,67
PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS SIGUIENTES	218.408,52

BALANCE GENERAL	
ALMACENES ELJURI 2017	
ACTIVO	324.955.435,00
ACTIVO CORRIENTE	222.168.337,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	31.375.805,50
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADAS	74.212.172,60
DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD	4.431.444,42
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADOS	36.770.014,70
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADOS	1.430.392,83
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES A COSTO AMORTIZADO	280.000,00
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	63.416.159,60
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, REPUESTOS Y MATERIALES	2.704.591,16
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	2.518.035,55
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	70.855,68
PRIMAS DE SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPO	970.357,53
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	12.104.475,30
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	102.787.098,00
TERRENOS	30.832,57
EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (12.250.362,90
CONSTRUCCIONES EN CURSO	28.011.756,30
MUEBLES Y ENSERES	5.438.731,83
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	564.565,29
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	2.753.752,41
VEHICULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE	3.651.411,65
OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6.824.355,48
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	15.079.142,60
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	37.770.905,70
PASIVO	312.280.011,00
PASIVOS CORRIENTES	56.689.828,70

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	33.597.608,10
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES RELACIONADAS EXTERIOR	15.716.552,80
OTROS PASIVOS A CORTO AMORTIZADO	1.324.787,64
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	-
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	57.952,59
OBLIGACIONES CON EL IESS	335.368,43
OTROS PASIVOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2.070.570,61
ANTICIPOS DE CLIENTES	2.033.030,30
OTROS	1.553.958,34
PASIVOS NO CORRIENTES	255.590.182,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	3.498.689,99
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	238.672.290,00
JUBILACIÓN PATRONAL	5.381.520,11
DESAHUCIO	1.275.223,37
OTROS	6.724.554,79
PATRIMONIO NETO	12.675.423,90
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	24.165.045,00
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVA FACULTATIVAS	9.936.649,15
RESERVA DE CAPITAL	1.145.901,67
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	
PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	17.991.022,60
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	6.309.506,25
RESERVA DE CAPITAL	-
TOTAL PATRIMONIO	12.675.423,90
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	324.955.435,00

BALANCE GENERAL	
JUAN ELJURI 2018	
ACTIVO	352.655.625,00
ACTIVO CORRIENTE	219.625.643,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	509.963,95
ACTIVOS FINANCIEROS	
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO	76.131.497,70
INVENTARIOS	143.521.932,00
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	102.231,24
ACTIVOS INTANGIBLES	6.453.987,49
ACTIVO NO CORRIENTE	133.029.982,00
PASIVO	323.912.310,00
PASIVO CORRIENTE	70.174.165,30
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	33.876.918,70
PROVISIONES	5.161,51
PASIVO NO CORRIENTE	253.738.144,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3.498.689,99
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	242.639.601,00
PATRIMONIO NETO	28.743.315,40
CAPITAL SUSCRITO	
301	24.165.045,00
RESERVA LEGAL	955.111,13
RESERVA FACULTATIVA	9.936.649,15
RESULTADOS DEL EJERCICIO	-1.932.108,58
PERDIDA NETA DEL PERIODO	-1.932.108,58

ESTADO DE RESULTADOS	
JUAN ELJURI 2018	
INGRESOS	125.545.919,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	121.778.465,78
GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	119.478.510,00
GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	2.299.955,780
OTROS INGRESOS	
POR DIVIDENDOS PROCEDENTES DE SOCIEDADES RESIDENTES O ESTABLECIDAS EN ECUADOR	640.388,76
GANANCIAS NETAS POR DIFERENCIAS DE CAMBIOS	-
UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-
JUBILACIÓN PATRONAL Y DESAHUCIO	756.215,79
OTROS	221.313,27
PROVENIENTES DEL EXTERIOR	-
OTROS	203.482,27
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	20.020,17
INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	1.098.419,30
OTROS	-
COSTOS Y GASTOS	125.702.368,00
TOTAL COSTOS	81.532.976,00
COSTO DE VENTAS	216.682.703,10
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	66.223.055,50
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	14.197.332,10
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	68.859.236,60
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	67.403.078,90
AJUSTES	-343.569,37
GASTOS	44.169.392,30
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	19.698.412,48
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	13.123.985,60
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	2.391.263,78
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	2.515.128,31
JUBILACIÓN PATRONAL	1.311.590,87
DESAHUCIO	356.443,92
GASTOS POR DEPRECIACIONES	
DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	1.394.683,97
GASTOS POR AMORTIZACIONES	

DEL COSTO HISTÓRICO DE ACTIVOS INTANGIBLES	60.085,05
PÉRDIDAS NETAS	
DE ACTIVOS FINANCIEROS	359.689,13
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.071.067,97
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	4.072.109,41
TRANSPORTE	346.491,55
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	80.821,98
GASTOS DE VIAJE	872.029,32
GASTOS DE GESTIÓN	26.552,64
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	2.253.702,42
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	188.951,82
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.124.414,10
SEGUROS Y REASEGUROS	514.024,43
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.095.277,18
COMISIONES Y SIMILARES NO RELACIONADA LOCAL	496.693,12
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS NO RELACIONADAS LOCAL	689.935,41
SERVICIOS PÚBLICOS	891.179,69
OTROS	1.205.946,93
GASTOS OPERACIONALES	35.371.628,40
GASTOS NO OPERACIONALES	8.797.763,90
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCAL	4.026,89
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXTERIOR	6.355.480,43
OTROS	2.438.256,58
GASTOS FINANCIEROS	6.359.507,32
PÉRDIDA DEL EJERCICIO	156.449,62
DIVIDENDOS EXENTOS Y EFECTOS POR MÉTODO DE PARTICIPACIÓN	640.388,76
(-) OTRAS RENTAS EXENTAS E INGRESOS NO OBJETO DE IMPUESTO A LA RENTA	687.068,98
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	2.275.891,19
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR	6.355.480,43
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	2.192.667,66

Anexo 3. Estados Financieros ARTEFACTA

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2013	
ACTIVO	187.021.886,54
ACTIVO CORRIENTE	144.097.488,32
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.266.286,84
ACTIVOS FINANCIEROS	104.321.460,69
DOCUMENTOS Y CUENTAS PORCOBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	132.209.098,27
De actividades ordinarias que generan intereses	128.703.871,93
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	32.760.566,36
INVENTARIOS	35.537.214,47
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	665.085,06
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	2.307.441,26
ACTIVO NO CORRIENTE	42.924.398,22
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8.380.440,59
ACTIVO INTANGIBLE	415.535,23
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	6.152.298,69
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	27.610.087,61
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	366.036,10
PASIVO	144.583.089,48
PASIVO CORRIENTE	104.921.499,48
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	26.132.103,44
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS FINANCIERAS	55.574.900,68
PROVISIONES	3.907.646,90
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	11.935.178,51
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	390.872,03
OTROS PASIVOS CORRIENTES	6.356.175,64
PASIVO NO CORRIENTE	39.661.590,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	17.712.847,27
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2.660.290,35
PASIVO DIFERIDO	19.288.452,38
PATRIMONIO NETO	42.438.797,06
CAPITAL	10.512.534,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	6.300.003,59

RESERVAS	2.158.697,05
RESERVA LEGAL	2.158.697,05
RESULTADOS ACUMULADOS	13.066.454,01
GANANCIAS ACUMULADAS	15.204.597,48
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	-3.970.011,47
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	1.831.868,00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	10.401.108,41
GANANCIA NETA DEL PERIODO	10.401.108,41

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2013	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	179.254.735,63
VENTA DE BIENES	305.290.505,55
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	15.072.085,16
INTERESES	11.826.359,89
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-138.742.329,98
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-14.191.884,99
GANANCIA BRUTA --> SUBTOTAL A (41 - 51)	72.268.709,08
OTROS INGRESOS	94.177,99
OTRAS RENTAS	94.177,99
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	106.986.026,55
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	106.986.026,55
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	20.656.694,69
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	64.169.841,47
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	55.288.731,00
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-33.129.240,61
GASTOS	56.277.829,25
GASTOS DE VENTA	27.181.347,87
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.704.223,30
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.946.498,55
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.201.712,83
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	26.124,73
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.209.970,63
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	4.948.967,68
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.163.937,24
COMBUSTIBLES	18.015,26
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	277.179,92
TRANSPORTE	1.767.610,55
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	474.214,50
GASTOS DE VIAJE	95.494,06
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	940.679,39
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD MERCANTILES	42.653,13
AMORTIZACIONES	57.278,78
OTROS ACTIVOS	57.278,78
OTROS GASTOS	2.306.787,32
GASTOS ADMINISTRATIVOS	25.641.303,45

SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5.372.103,45
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.114.689,64
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.584.338,35
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	306.486,51
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	286.217,79
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	279.220,25
COMBUSTIBLES	16.316,68
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	116.752,96
TRANSPORTE	627,48
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	550.216,71
GASTOS DE VIAJE	152.880,20
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	406.664,94
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD MERCANTILES	93.830,79
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	584.847,53
DEPRECIACIONES	1.541.702,28
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.541.702,28
AMORTIZACIONES	346.173,35
OTROS ACTIVOS	346.173,35
GASTO DETERIORO	9.537.000,00
CUENTAS POR COBRAR	9.537.000,00
VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	144.259,00
OTROS GASTOS	3.206.975,54
GASTOS FINANCIEROS	3.455.177,93
INTERESES	2.447.374,66
COMISIONES	1.007.803,27
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	16.085.057,82
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2.412.758,67
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	13.672.299,15
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	5.066.410,46
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	8.605.888,69
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	1.795.219,72
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	10.401.108,41
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	10.401.108,41

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2014	
ACTIVO	202.881.670,88
ACTIVO CORRIENTE	158.158.149,04
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1.452.157,63
ACTIVOS FINANCIEROS	118.182.380,42
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	6.209.092,01
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	145.313.996,01
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	-
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-33.340.707,60
INVENTARIOS	37.558.398,10
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	680.848,60
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	284.364,29
ACTIVOS NO CORRIENTES	44.723.521,84
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10.195.845,95
ACTIVO INTANGIBLE	503.763,00
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	6.462.031,57
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	26.677.068,23
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	884.813,09
PASIVO	148.459.393,09
PASIVO CORRIENTE	107.813.178,49
PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	-
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIEROS	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	24.469.972,91
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	64.055.040,62
PROVISIONES	3.095.017,78
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	8.602.342,13
ANTICIPOS DE CLIENTES	939.776,72
OTROS PASIVOS CORRIENTES	6.651.028,33
PASIVO NO CORRIENTE	40.646.214,60
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	14.485.059,31
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.554.251,04
PASIVO DIFERIDO	22.606.904,25
PATRIMONIO NETO	54.422.277,79
CAPITAL	10.512.535,00

APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	8.900.003,59
RESERVAS	3.198.807,89
RESERVA LEGAL	3.198.807,89
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	-
RESULTADOS ACUMULADOS	22.519.448,40
RESULTADOS DEL EJERCICIO	9.291.482,91
GANANCIA NETA DEL PERIODO	9.291.482,91

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2014	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	201.037.211,52
VENTA DE BIENES	333.834.441,19
PRESTACION DE SERVICIOS	20.202.943,94
INGRESOS FINANCIEROS	10.130.040,69
OTROS INGRESOS	4.858.060,44
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	150.713.576,48
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-17.274.698,26
GANANCIA BRUTA	83.229.476,14
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	117.807.735,38
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	117.807.735,38
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	33.129.240,61
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	69.125.536,08
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	51.853.651,64
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-36.300.692,95
GASTOS	66.026.413,14
GASTOS DE VENTA	33.733.974,82
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	12.219.838,13
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.305.008,63
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.211.985,58
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	53.887,19
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.455.207,99
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	5.961.395,37
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	3.217.601,97
COMBUSTIBLES	18.815,08
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	329.727,85
TRANSPORTE	1.575.955,24
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	546.387,22
GASTOS DE VIAJE	52.086,30
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	1.196.399,47
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	20.306,90
OTROS GASTOS	2.569.371,90
GASTOS ADMINISTRATIVOS	32.292.438,32
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.098.885,43

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.197.532,31
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.571.297,69
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	1.046.464,86
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	172.219,40
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	319.475,13
COMISIONES	1.791.714,31
COMBUSTIBLES	22.084,27
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	172.125,82
TRANSPORTE	1.740,00
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	402.823,89
GASTOS DE VIAJE	105.706,23
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	367.173,26
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	50.092,03
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	624.139,93
DEPRECIACIONES	1.227.285,31
AMORTIZACIONES	1.307.025,28
GASTO DETERIORO:	759.978,41
VALOR NETO DE REALIZACION DE INVENTARIOS	242.122,00
OTROS GASTOS	14.812.552,76

GASTOS FINANCIEROS	-
INTERESES	-
COMISIONES	-
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO	-
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	-
GASTOS POR SERVICIOS DE ASESORIA Y ESTRUCTURACION	-
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS	-
DIFERENCIA EN CAMBIO	-
VALUACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	-
PERDIDA EN VENTA DE TITULOS VALORES	-
PERDIDA EN VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	-
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS BIOLOGICOS	-
OTROS GASTOS FINANCIEROS	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	14.326.148,73
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2.148.922,31

GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	12.177.226,42
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	3.195.476,39
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	8.981.750,03
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	309.732,88
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	9.291.482,91
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	9.291.482,91
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	9.291.482,91

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2015	
ACTIVO	199.677.388,19
ACTIVO CORRIENTE	152.345.067,26
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	4.878.943,04
ACTIVOS FINANCIEROS	113.666.818,13
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	3.158.737,96
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	138.959.890,74
De actividades que generan intereses	117.345.810,32
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	-
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	28.451.810,57
INVENTARIOS	32.733.881,43
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	1.065.424,66
ACTIVOS NO CORRIENTES	47.332.320,93
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10.056.260,80
ACTIVO INTANGIBLE	491.618,24
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	5.542.379,48
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	30.364.591,52
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	877.470,89
PASIVO	136.582.222,53
PASIVO CORRIENTE	75.261.850,96
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	23.611.100,08
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	29.267.551,49
PROVISIONES	7.664.025,31
PORCIÓN CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	3.157.869,61
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	5.080.027,01
ANTICIPOS DE CLIENTES	1.214.523,86
OTROS PASIVOS CORRIENTES	5.266.753,60
PASIVO NO CORRIENTE	61.320.371,57
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	2.585.216,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	2.766.422,72
PORCIÓN NO CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	30.226.697,00
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	4.015.882,21
PASIVO DIFERIDO	21.726.153,64
PATRIMONIO NETO	63.095.165,66
CAPITAL	10.512.535,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	8.900.003,59
RESERVAS	33.177.871,20
RESERVA LEGAL	4.127.956,18

RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	29.049.915,02
RESULTADOS ACUMULADOS	2.156.243,99
RESULTADOS DEL EJERCICIO	8.348.511,88
GANANCIA NETA DEL PERIODO	8.348.511,88

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2015	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	193.105.697,10
VENTA DE BIENES	330.522.576,92
PRESTACION DE SERVICIOS	24.511.533,11
INGRESOS FINANCIEROS	16.499.541,71
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-152.114.056,58
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-26.313.898,06
GANANCIA BRUTA	83.059.997,71
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	110.045.699,39
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	109.329.990,54
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	37.045.104,95
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	74.554.113,89
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	30.889.886,92
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-33.159.115,22
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	715.708,85
GASTOS	70.051.828,24
GASTOS DE VENTA	32.777.156,42
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	12.453.448,91
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.298.870,83
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.167.793,66
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	18.931,78
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.034.991,96
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	6.976.598,08
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.400.833,15
COMBUSTIBLES	19.394,45
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	276.954,33
TRANSPORTE	1.549.051,39
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	329.353,67
GASTOS DE VIAJE	53.364,38
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	1.796.665,78
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	10.029,88
AMORTIZACIONES	62.278,66
OTROS GASTOS	2.328.595,51
GASTOS ADMINISTRATIVOS	32.333.525,03
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	7.245.289,04
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.391.693,31

BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.630.419,00
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	376.478,35
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	213.571,34
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	337.053,08
COMBUSTIBLES	20.788,78
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	135.926,27
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	512.737,37
GASTOS DE VIAJE	106.605,47
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	546.298,15
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	39.446,36
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	674.265,80
DEPRECIACIONES	2.210.367,21
AMORTIZACIONES	229.518,85
GASTO DETERIORO:	482,56
OTROS GASTOS	16.662.584,09
GASTOS FINANCIEROS	4.941.146,79
INTERESES	4.941.146,79
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	13.008.169,77
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1.951.225,47
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	11.056.944,30
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.788.780,36
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	9.268.163,94
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO	-919.652,06
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	8.348.511,88
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	8.348.511,88

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2016	
ACTIVO	196.252.160,85
ACTIVO CORRIENTE	149.302.705,12
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	2.451.915,16
ACTIVOS FINANCIEROS	119.213.209,53
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	19.000.000,00
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	411.455,31
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	128.973.621,54
de actividades que generan intereses	108.305.471,59
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	-
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	29.171.867,32
INVENTARIOS	26.659.569,81
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	978.010,62
ACTIVOS NO CORRIENTES	46.949.455,73
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	8.782.148,58
ACTIVO INTANGIBLE	495.354,54
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	5.745.688,51
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	31.115.414,77
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	810.849,33
PASIVO	129.663.800,66
PASIVO CORRIENTE	63.298.152,75
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	30.348.214,10
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	16.534.485,66
PROVISIONES	7.320.703,32
PORCIÓN CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	591.880,87
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	3.999.916,25
ANTICIPOS DE CLIENTES	1.485.084,89
OTROS PASIVOS CORRIENTES	3.017.867,66
PASIVO NO CORRIENTE	66.365.647,91
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	2.977.987,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	9.891.976,25
PORCIÓN NO CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	29.979.727,36
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	4.119.435,00
PASIVO DIFERIDO	19.396.522,30
PATRIMONIO NETO	66.588.360,19
CAPITAL	10.512.535,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	8.900.003,59
RESERVAS	41.526.383,05
RESERVA LEGAL	4.962.807,37

RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	36.563.575,68
RESULTADOS ACUMULADOS	2.756.080,32
RESULTADOS DEL EJERCICIO	2.893.358,23
GANANCIA NETA DEL PERIODO	2.893.358,23

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2016	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	160.549.993,42
VENTA DE BIENES	291.264.428,49
PRESTACION DE SERVICIOS	22.546.626,26
INGRESOS FINANCIEROS	18.997.130,83
OTROS INGRESOS	2.561.940,28
(-) DESCUENTO EN VENTAS	-151.562.575,61
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-23.257.556,83
GANANCIA BRUTA	69.480.976,57
OTROS INGRESOS	-
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	91.069.016,85
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	90.480.518,56
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	33.159.115,22
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	67.753.196,84
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	17.313.206,43
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	-27.744.999,93
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	588.498,29
GASTOS	65.507.920,09
GASTOS DE VENTA	32.245.289,25
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	11.175.830,33
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.249.644,07
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.459.408,65
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	14.745,62
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	802.533,51
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	7.144.444,26
COMISIONES	1.216.453,73
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.492.229,41
COMBUSTIBLES	25.144,48
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	250.873,61
TRANSPORTE	1.350.882,42
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	896.592,05
GASTOS DE VIAJE	375.831,14
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	1.300.573,51
SUMINISTROS Y MATERIALES	297.014,88
OTROS GASTOS	1.193.087,58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	20.218.959,24
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	7.579.836,71

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.465.825,40
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.723.521,90
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	534.535,40
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	179.964,60
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	642.709,64
COMBUSTIBLES	24.356,64
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	132.897,45
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	757.556,93
GASTOS DE VIAJE	210.478,02
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	430.383,37
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.076.198,36
DEPRECIACIONES	1.124.361,07
AMORTIZACIONES	1.184.593,98
GASTO DETERIORO:	989.227,27
SUMINISTROS Y MATERIALES	56.260,49
OTROS GASTOS	2.106.252,01
GASTOS FINANCIEROS	4.497.121,01
INTERESES	4.497.121,01
OTROS GASTOS	8.546.550,59
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	4.939.429,27
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	740.914,39
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	4.198.514,88
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.508.465,66
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	2.690.049,22
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	203.309,01
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	2.893.358,23
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	2.893.358,23

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2017	
ACTIVO	191.875.745,00
ACTIVOS CORRIENTES	141.152.098,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	3.077.145,58
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS	103.431.896,40
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES OTRAS NO RELACIONADAS	8.174.456,86
INVENTARIOS	24.709.329,96
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.474.243,85
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	285.025,83
ACTIVOS NO CORRIENTES	50.723.647,00
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	5.557.446,82
ACTIVOS INTANGIBLES	20.240.497,05
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES NO RELACIONADAS	34.573.268,99
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	50.004,43
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	6.891.536,32
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	782.012,87
PASIVO	113.988.382,00
PASIVO CORRIENTES	68.903.411,10
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS	37.216.477,84
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	7.572.333,04
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS	8.518.264,38
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.383.344,19
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	4.583.486,38
PROVISIONES CORRIENTES	8.629.505,22
PASIVOS NO CORRIENTES	45.084.971,30
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO CORRIENTES LOCALES	15.865.586,80
PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	5.130.495,00
PROVISIONES NO CORRIENTES	3.283.152,00
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS	20.805.737,40
PATRIMONIO	77.887.362,80
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	13.267.535,00
APORTE DE SOCIOS, ACCIONISTAS	6.370.003,59
RESERVAS	
RESERVA LEGAL	5.252.143,19
RESERVA FACULTATIVA	38.942.598,10

RESULTADOS ACUMULADOS	1.831.868,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.656.397,60

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2017	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	197.094.441,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	175.286.635,58
INGRESOS NO OPERACIONALES	21.807.805,64
INGRESO POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO	597.248,00
COSTO DE VENTAS	159.954.180,20
INVENTARIO INICIAL DE BIENES POR PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	27.744.999,90
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	79.200.295,90
IMPORTACIONES DE BIENES POR PRODUCIDOS POR EL SUJETO PSIVO	27.899.370,50
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	25.109.513,90
GASTOS	
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRATIVOS	61.684.522,09
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	21.085.626,10
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESE	2.585.331,06
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	4.103.544,10
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	421.907,45
JUBILACIÓN PATRONAL	607.885,01
DESAHUCIO	513.150,96
GASTOS POR DEPRECIACIONES	1.018.295,01
GASTOS POR AMORTIZACIONES	1.159.134,65
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR	1.051.782,92
PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	11.672.344,40
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.275.945,80
TRANSPORTE	1.727.364,79
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	43.016,07
GASTOS DE VIAJE	686.851,82
GASTOS DE GESTIÓN	598.327,20
ARENDAMIENTO OPERATIVOS	7.761.523,78
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	365.653,47
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.632.413,29
SEGUROS Y REASEGUROS	409.721,52
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.087.424,82
IVA QUE SE CARAGA AL GASTO	135.787,84
SERVICIOS PÚBLICOS	1.741.490,03
GASTOS FINANCIEROS	4.618.947,72
COSTO DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE TROS)	1.877.363,07
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	2.741.584,65

OTROS GASTOS	4.096.077,06
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	16.959.741,50
15% DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	2.543.961,22
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	453.106,76
(-) DEDUCCIONES ADICIONALES (INCLUYE INCENTIVOS DE LA LEY DE SOLIDARIDAD)	1.422.728,53
UTILIDAD GRAVABLE	15.620.922,00
IMPUESTO CAUSADO	3.964.524,40
UTILIDAD NETA	11.656.397,60

BALANCE GENERAL	
ARTEFACTA 2018	
ACTIVO	212.978.151,00
ACTIVOS CORRIENTES	155.780.658,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	6.052.426,73
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS	107.544.632,90
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES OTRAS NO RELACIONADAS	7.362.223,67
INVENTARIOS	33.445.374,08
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1.376.000,25
ACTIVOS NO CORRIENTES	5.719.749,60
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	5.198.801,21
ACTIVOS INTANGIBLES	21.344.842,30
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES NO RELACIONADAS	40.914.015,69
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	51.555,89
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	7.849.189,37
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	825.872,50
PASIVO	123.703.512,00
PASIVO CORRIENTES	76.930.495,20
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS	45.513.632,72
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	7.852.693,69
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS	7.962.245,32
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.476.569,15
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	4.354.902,85
PROVISIONES CORRIENTES	8.770.451,46
PASIVOS NO CORRIENTES	46.773.016,50
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO CORRIENTES LOCALES	11.529.499,60
PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	6.313.720,00
PROVISIONES NO CORRIENTES	3.442.080,00
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS	25.487.716,80
PATRIMONIO	89.274.639,70
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	13.267.535,00
APORTE DE SOCIOS, ACCIONISTAS	6.370.003,59
RESERVAS	

RESERVA LEGAL	6.417.782,95
RESERVA FACULTATIVA	49.433.355,90
UTILIDAD DEL EJERCICIO	9.014.987,81

ESTADO DE RESULTADOS	
ARTEFACTA 2018	
INGRESOS	216.697.594,00
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	192.808.131,10
INGRESOS NO OPERACIONALES	1.476.817,83
COSTO DE VENTAS	186.745.165,00
INVENTARIO INICIAL DE BIENES POR PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	25.109.513,90
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	100.348.212,00
IMPORTACIONES DE BIENES POR PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	29.112.736,90
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	32.174.702,20
GASTOS	
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRATIVOS	53.767.038,74
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	22.279.358,50
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	3.038.885,89
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	4.433.157,03
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	498.974,15
JUBILACIÓN PATRONAL	819.247,76
DESAHUCIO	739.446,85
GASTOS POR DEPRECIACIONES	1.019.565,28
GASTOS POR AMORTIZACIONES	1.077.395,08
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR	1.804.561,33
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.565.966,21
TRANSPORTE	1.858.358,26
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	42.924,68
GASTOS DE VIAJE	596.969,26
GASTOS DE GESTIÓN	847.123,07
ARENDAMIENTO OPERATIVOS	8.356.434,48
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	294.988,07
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.283.114,06
SEGUROS Y REASEGUROS	389.767,65
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	912.356,86
IVA QUE SE CARAGA AL GASTO	175.406,56
SERVICIOS PÚBLICOS	1.733.037,71

GASTOS FINANCIEROS	4.062.550,71
COSTO DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE TROS)	2.565.253,21
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.497.297,50
OTROS GASTOS	22.101.236,40
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	14.371.007,60
15% DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	2.155.651,15
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	568.095,78
(-) DEDUCCIONES ADICIONALES (INCLUYE INCENTIVOS DE LA LEY DE SOLIDARIDAD)	824.372,33
UTILIDAD GRAVABLE	14.850.077,60
IMPUESTO CAUSADO	5.835.089,79
UTILIDAD NETA	9.014.987,81

Anexo 4. Estados Financieros JAHER

ESTADO DE RESULTADOS	
JAHER 2013	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	63.817.541,19
VENTA DE BIENES	58.786.356,65
INTERESES	3.729.778,41
INTERESES GANADOS POR VENTA A CREDITO	3.656.698,15
OTROS INTERESES GENERADOS	73.080,26
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.301.406,13
GANANCIA BRUTA	24.573.698
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	39.243.842,81
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	6.656.731,06
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	24.803.086,05
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	15.174.316,23
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-7.390.290,53
GASTOS	21.891.232,58
GASTOS DE VENTA	12.623.951,36
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5.352.149,97
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	1.006.966,38
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.223.063,78
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	518.331,29
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.673.833,78
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	785.787,02
COMBUSTIBLES	32.082,42
LUBRICANTES	-
SEGUROS Y REASEGUROS	191.245,89
TRANSPORTE	568.161,91
GASTOS DE GESTIÓN	10.605,06
GASTOS DE VIAJE	64.039,51
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	237.784,05
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.739.815,30
SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	488.895,51
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	91.981,98
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	111.721,53
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	104.894,13
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	9.193,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	73.641,40
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	49.635,93
SEGUROS Y REASEGUROS	39.560,16

TRANSPORTE	117.527,10
GASTOS DE GESTIÓN	2.193,71
GASTOS DE VIAJE	42.693,01
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	49.186,81
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.582.503,67
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	617.201,80
GASTOS POR DETERIORO	169.618,44
OTROS GASTOS	189.367,12
GASTOS FINANCIEROS	
INTERESES	4.896.400,09
COMISIONES	631.065,83
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	2.682.465,80
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	2.682.465,80
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMP DIF	-
INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	-
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	-
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	2.682.465,80
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	2.682.465,80

BALANCE GENERAL	
JAHER 2013	
ACTIVO	46.851.892,79
ACTIVO CORRIENTE	40.592.603,57
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	2.661.006,58
ACTIVOS FINANCIEROS	
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1.117.425,73
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	30.781.080,10
DOCUMENTOS Y CENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADAS	61.709,21
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-2.226.891,23
INVENTARIOS	7.390.290,53
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	205.487,23
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	67.156,21
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	40.379,04
ACTIVOS NO CORRIENTES	6.259.289,22
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	4.970.394,78
TERRENOS	346.064,80
EDIFICIOS	3.722.894,54
MUEBLES Y ENSERES	1.670.066,87
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.359.325,12
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	957.046,42
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	55.298,68
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-2.794.236,85
EDIFICIOS	431.837,04
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	777.901,84
ACTIVO TANGIBLE	5.748.296,62
ACTIVO INTANGIBLE	510.992,60
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	330.000,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	
OTROS INTANGIBLES	180.992,60
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	
PASIVO	30.926.348,70
PASIVO CORRIENTE	17.733.073,32
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	2.678.088,63
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	10.455.089,52
PROVISIONES	835.767,79

OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	2.171.850,17
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	188.009,08
OTROS PASIVOS CORRIENTES	1.404.268,13
PASIVOS NO CORRIENTES	13.193.275,38
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.108.333,32
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	526.610,67
OTRAS PROVISIONES	2.635.488,12
PASIVO DIFERIDO	130.555,68
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	8.792.287,59
PATRIMONIO NETO	15.925.544,09
CAPITAL	11.061.750,00
RESERVAS	1.918.786,94
RESERVA LEGAL	500.839,80
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	1.417.947,14
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	1.177.771,61
RESULTADOS ACUMULADOS	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1.767.231,85

BALANCE GENERAL	
JAHER 2014	
ACTIVO	49.959.434,15
ACTIVO CORRIENTE	38.974.832,85
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	2.760.949,11
CAJA	16.766,01
ACTIVOS FINANCIEROS	27.378.222,79
INTSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	2.744.183,10
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1.146.230,46
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	28.793.706,40
CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES	27.250.565,73
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	1.543.140,67
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	50.780,19
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-2.612.494,26
INVENTARIOS	7.880.755,80
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	43.912,75
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	717.683,89
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (NIC11 Y SECC.23 PYMES)	
ACTIVOS NO CORRIENTES	10.984.601,30
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	9.392.104,17
TERRENOS	4.120.140,07
EDIFICIOS	4.061.327,60
CONTRUCCIONES EN CURSO	-
MUEBLES Y ENSERES	1.762.035,30
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.510.669,63
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1.043.384,44
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	60.535,36
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-3.165.988,23
EDIFICIOS	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	978.757,92
ACTIVO INTANGIBLE	542.387,08
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	330.000,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	
OTROS INTANGIBLES	212.387,08
ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO	71.352,13
PASIVO	33.074.675,28
PASIVO CORRIENTE	22.485.810,34
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	2.695.007,28
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	15.461.124,15

PROVISIONES	845.547,99
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.984.217,54
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	274.448,57
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/ RELACIONADAS	97.649,76
OTROS PASIVOS CORRIENTES	1.402.263,62
PASIVOS NO CORRIENTES	10.588.864,94
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	848.583,35
PORCIÓN NO CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	6.192.287,59
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	619.397,74
OTRAS PROVISIONES	2.554.966,82
PASIVO DIFERIDO	373.629,44
PATRIMONIO NETO	16.884.758,87
CAPITAL	11.061.750,00
RESERVAS	3.478.197,29
RESERVA LEGAL	589.201,39
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	2.888.995,90
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	1.130.830,18
RESULTADOS ACUMULADOS	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1.213.977,71

ESTADO DE RESULTADOS	
JAHER 2014	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	58.161.817,86
VENTA DE BIENES	52.792.120,96
INTERESES	4.406.930,59
INTERESES GANADOS POR VENTA A CREDITO	4.361.127,56
OTROS INTERESES GENERADOS	45.803,03
INGRESOS FINANCIEROS	96.014,98
OTROS INGRESOS	866.751,33
GANANCIA BRUTA	22.974.117,87
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	35.187.699,99
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	7.390.290,53
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	23.711.453,38
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	11.966.711,88
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-7.880.755,80
GASTOS	21.144.460,71
GASTOS DE VENTA	12.259.050,04
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5.370.099,68
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	1.018.323,94
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.156.226,17
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	57.590,64
HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	29.203,32
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	554.594,24
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.801.041,35
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	473.630,77
COMBUSTIBLES	51.286,10
LUBRICANTES	-
SEGUROS Y REASEGUROS	155.842,35
TRANSPORTE	319.570,40
GASTOS DE GESTIÓN	27.940,53
GASTOS DE VIAJE	147.884,07
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	273.139,79
OTROS GASTOS	822.676,69
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.945.493,40
SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	531.108,75
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	100.713,35
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	114.352,03

GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	6.398,96
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	5.562,53
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	54.849,97
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	18.192,33
COMBUSTIBLE	
SEGUROS Y REASEGUROS	29.684,25
TRANSPORTE	31.605,86
GASTOS DE GESTIÓN	2.763,34
GASTOS DE VIAJE	14.625,89
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	27.013,82
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.398.454,25
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	529.515,77
OTROS GASTOS	80.652,30
GASTOS FINANCIEROS	5.939.917,27
INTERESES	4.635.855,33
COMISIONES	550.293,21
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	753.768,73
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	1.829.657,16
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	274.448,57
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	1.555.208,59
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	480.510,52
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMP DIF	1.074.698,07
INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	139.279,64
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	1.213.977,71
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	1.213.977,71
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	1.213.977,71

BALANCE GENERAL	
JAHER 2015	
ACTIVO	51.281.523,47
ACTIVO CORRIENTE	40.145.445,19
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	1.900.058,13
CAJA	17.467,75
ACTIVOS FINANCIEROS	33.321.790,20
INTSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1.882.590,38
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	-
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	33.482.008,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES	-
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	29.433.764,77
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	30.844,66
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-2.673.313,73
INVENTARIOS	4.313.551,73
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	201.763,29
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	59.812,34
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	41.049,80
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	408.281,84
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (NIC11 Y SECC.23 PYMES)	
ACTIVOS NO CORRIENTES	11.136.078,28
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	9.592.960,75
TERRENOS	4.421.892,07
EDIFICIOS	4.160.096,20
CONTRUCCIONES EN CURSO	
MUEBLES Y ENSERES	1.998.505,90
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.552.331,39
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1.032.097,29
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	66.162,35
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-3.638.124,45
EDIFICIOS	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	978.757,92
ACTIVO INTANGIBLE	493.007,48
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	330.000,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	
OTROS INTANGIBLES	163.007,48

ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO	71.352,13
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	
PASIVO	35.554.492,56
PASIVO CORRIENTE	30.190.271,42
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	6.483.747,07
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	15.007.451,65
PROVISIONES	73.819,09
PORCIÓN CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	2.600.000,00
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	999.087,92
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	211.029,28
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/ RELACIONADAS	74.831,19
ANTICIPO CLIENTES	164.506,85
OTROS PASIVOS CORRIENTES	4.786.827,65
PASIVOS NO CORRIENTES	5.364.221,14
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	15007451,65
PORCIÓN NO CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	992.287,59
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	676.539,55
OTRAS PROVISIONES	2.756.419,86
PASIVO DIFERIDO	232.390,82
PATRIMONIO NETO	15.727.030,91
CAPITAL	11.061.750,00
RESERVAS	2.833.973,43
RESERVA LEGAL	649.900,28
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	2.184.073,15
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	1.124.567,75
RESULTADOS ACUMULADOS	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	706.736,04

ESTADO DE RESULTADOS	
JAHER 2015	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	54.083.110,84
VENTA DE BIENES	66.596.864,99
INTERESES	3.847.806,00
INTERESES GANADOS POR VENTA A CREDITO	3.807.843,70
OTROS INTERESES GENERADOS	39.962,30
DESCUENTO EN VENTAS	-10.740.385,23
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	-6.524.244,50
INGRESOS FINANCIEROS	117.853,62
OTROS INGRESOS	785.215,96
GANANCIA BRUTA	20.701.711,23
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	33.381.399,61
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	7.880.755,80
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	24.804.675,20
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	5.002.568,22
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-4.306.599,61
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	-
GASTOS	19.312.328,85
GASTOS DE VENTA	11.751.635,18
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5.322.021,23
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	968.584,31
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	837.401,62
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	51.865,75
HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	62.015,44
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	467.458,70
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.773.420,87
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	240.210,98
COMBUSTIBLES	919,47
LUBRICANTES	
SEGUROS Y REASEGUROS	148.701,70
TRANSPORTE	268.602,09
GASTOS DE GESTIÓN	21.694,54
GASTOS DE VIAJE	126.445,24
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	326.480,17
DEPRECIACION EN VENTAS	
OTROS GASTOS	1.135.813,07
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.390.075,52

SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	468.685,79
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	85.370,33
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	73.807,98
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	4.571,41
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	12.334,69
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	27.948,53
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	2.173,90
COMBUSTIBLE	
SEGUROS Y REASEGUROS	29.576,33
TRANSPORTE	53.424,16
GASTOS DE GESTIÓN	4.314,98
GASTOS DE VIAJE	42.305,91
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	64.935,93
IMPUESTOS , CONTRIBUCIONES Y OTROS	162.219,70
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	565.137,30
GASTOS POR DETERIORO	60.819,47
OTROS GASTOS	732.449,11
GASTOS FINANCIEROS	5.153.138,45
INTERESES	4063653,27
COMISIONES	702.661,58
OTROS GASTOS FINANCIEROS	386.823,60
OTROS GASTOS	17.479,70
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	1.389.382,38
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	211.029,28
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	1.178.353,10
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	471.617,06
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMP DIF	706.736,04
INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	706.736,04
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	706.736,04

BALANCE GENERAL	
JAHER 2016	
ACTIVO	58.858.161,25
ACTIVO CORRIENTE	48.455.693,34
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	5.557.830,52
CAJA	41.894,67
ACTIVOS FINANCIEROS	36.822.222,78
INTSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	5.515.935,85
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1.606.353,50
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	37.419.458,05
CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES	
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	10.170,22
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-2.213.758,99
INVENTARIOS	5.293.907,84
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	185.014,87
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	45.375,97
ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	36.172,58
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	596.717,33
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (NIC11 Y SECC.23 PYMES)	
ACTIVOS NO CORRIENTES	10.402.467,91
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8.885.928,60
TERRENOS	3.594.234,07
EDIFICIOS	4.368.577,80
CONTRUCCIONES EN CURSO	
MUEBLES Y ENSERES	2.139.823,82
MAQUINARIA Y EQUIPO	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.719.727,45
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1.077.896,98
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	70.366,15
DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-4.084.697,67
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	978.757,92
ACTIVO TANGIBLE	10.138.467,91
ACTIVO INTANGIBLE	264.000,00
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	264.000,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	
OTROS INTANGIBLES	

ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO	71.352,13
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	202.429,26
PASIVO	42.284.132,58
PASIVO CORRIENTE	33.488.384,31
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	10.863.114,16
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	14.796.945,42
PROVISIONES	100.635,15
PORCIÓN CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.061.445,04
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	96.222,29
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/ RELACIONADAS	68.492,53
ANTICIPO CLIENTES	176.224,97
OTROS PASIVOS CORRIENTES	6.421.527,04
PASIVOS NO CORRIENTES	8.795.748,27
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	3.872.287,58
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	14796945,42
PORCIÓN NO CORRIENTE DE VALORES EMITIDOS	
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.550.457,40
OTRAS PROVISIONES	3.131.178,26
PASIVO DIFERIDO	241.825,03
PATRIMONIO NETO	16.574.028,67
CAPITAL	11.061.750,00
RESERVAS	2.757.991,06
RESERVA LEGAL	685.237,08
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	2.072.753,98
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	1.118.305,33
RESULTADOS ACUMULADOS	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	1.635.978,59

ESTADO DE SITUACIÓN	
JAHER 2016	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	49.602.027,28
VENTA DE BIENES	66.321.761,35
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	
OTROS	
INTERESES	3.454.344,89
INTERESES GANADOS POR VENTA A CREDITO	3.419.910,20
OTROS INTERESES GENERADOS	34.434,69
DESCUENTO EN VENTAS	-9.713.694,87
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	-10.460.384,09
GANANCIA BRUTA	19.329.747,52
OTROS INGRESOS	2.701.365,33
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	30.272.279,76
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	4.306.599,61
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	30.669.544,47
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	215.285,12
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-5.293.907,84
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	374.758,40
GASTOS	19.844.476,51
GASTOS DE VENTA	10.749.895,67
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	4.884.365,53
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	734.337,89
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.708.434,90
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	49.819,39
HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	16.393,87
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	525.841,37
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.692.515,04
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	222.633,60
COMBUSTIBLES	40.885,21
LUBRICANTES	
SEGUROS Y REASEGUROS	125.769,71
TRANSPORTE	259.880,88
GASTOS DE GESTIÓN	75.296,28
GASTOS DE VIAJE	164.725,74
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	248.996,26
DEPRECIACION EN VENTAS	
OTROS GASTOS	

GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.950.757,71
SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	666.049,84
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	100.136,98
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	240.688,34
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	6.793,55
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	2.235,53
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	63.422,19
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	214.129,28
COMBUSTIBLE	7.260,18
SEGUROS Y REASEGUROS	32.780,16
TRANSPORTE	
GASTOS DE GESTIÓN	10.267,67
GASTOS DE VIAJE	25.632,10
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	33.954,04
IMPUESTOS , CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.109.061,45
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	552.961,18
GASTOS POR DETERIORO	
OTROS GASTOS	1.554.472,18
GASTOS FINANCIEROS	4.143.823,13
INTERESES	3.194.824,42
COMISIONES	215.372,34
OTROS GASTOS FINANCIEROS	733.626,37
OTROS GASTOS	
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	2.186.636,33
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	96.222,29
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	2.090.414,05
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	422.185,66
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMP DIF	1.668.228,39
INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	-32.249,80
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	1.635.978,59
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	1.635.978,59
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	1.635.978,59

BALANCE GENERAL	
JAHER 2018	
ACTIVO	76.384.241,46
ACTIVO CORRIENTE	62.621.981,33
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	7.439.950,88
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1.025.854,05
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	55.090.001,09
DOCUMENTOS Y CENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADAS	11.462,72
OTRAS CUENTAS PORCOBRAR RELACIONADAS	11.462,72
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-7.791.402,35
INVENTARIOS	6.014.562,40
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	188.514,27
ACTIVOS NO CORRIENTES	13.762.260,13
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	13.362.474,71
TERRENOS	6.300.622,38
EDIFICIOS	6.179.711,14
CONTRUCCIONES ENCURSO	223.831,48
MUEBLES Y ENSERES	2.469.536,01
MAQUINARIA Y EQUIPO	7.302.336,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.856.221,94
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPOCAMINERO MÓVIL	1.000.793,16
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	124.581,63
DEPRECIACIÓNACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-4.792.823,03
ACTIVO INTANGIBLE	132.000,00
PASIVO	56.998.339,68
PASIVO CORRIENTE	44.035.515,58
CUENTAS Y DOCUMENTOS PORPAGAR	23.112.458,10
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIEROS	5.511.027,74
PASIVOS NO CORRIENTES	12.962.824,10
CUENTAS Y DOCUMENTOS PORPAGAR	-
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	4.694.252,53
PROVICIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	895.036,25
JUBILACIÓN PATRONAL	895.036,25
OTROS BENEFICIOS NOCORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	964.888,21
OTROS PASIVOS NOCORRIENTES	26.029.850,04

PATRIMONIO NETO	19.385.901,78
CAPITAL	11.061.750,00
RESERVAS	4.847.206,77
RESERVA LEGAL	831.263,52
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	4.015.943,25
RESULTADOS ACUMULADOS	831.119,45
RESULTADOS DEL EJERCICIO	831.119,45

ESTADO DE RESULTADOS	
JAHER 2018	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	75.789.350,77
INTERESES	5.729.872,75
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	2.250.495,80
OTROS INGRESOS	-
DESCUENTO EN VENTAS	16.384.197,90
DEVOLUCIÓN EN VENTAS	8.143.248,03
GANANCIA BRUTA	33.284.283,63
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	42.505.067,14
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	8.792.305,67
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	39.727.323,87
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	72.553.634,96
INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	-6.014.562,40
GASTOS	30.830.754,41
GASTOS DE VENTA	15.235.360,77
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	7.715.236,55
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INC FONDO DE RESERVA)	1.401.504,05
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.652.319,87
HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	134.979,52
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	642.268,67
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	1.846.027,37
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	422.040,96
COMBUSTIBLES	30.324,42
SEGUROS Y REASEGUROS	318.474,83
TRANSPORTE	428.920,73
GASTOS DE GESTIÓN	72.065,15
GASTOS DE VIAJE	269.855,89
AGUA, ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES	261.526,67
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.365.360,92
SUELDOS, SALARIOS, Y DEMAS REMUNERACIONES	753.738,81
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	136.919,72
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	161.423,13
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	6.852,37
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	13.186,80
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	62.746,33
SEGUROS Y REASEGUROS	31.113,35
GASTOS DE GESTIÓN	7.040,39
GASTOS DE VIAJE	171.718,48
AGUA, ENERGÍA LUZ Y TELECOMUNICACIONES	25.549,81

DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	494.176,69
AMORTIZACIONES	66.000,00
INTANGIBLES	66.000,00
GASTOS FINANCIEROS	5.230.032,72
INTERESES	3.496.608,75
COMISIONES	295.277,50
GANANCIA /PÉRDIDA ANTES DEL 15% TRAB	3.182.617,17
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	477.392,58
GANANCIA PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	2.705.224,59
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.906.141,34
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	799.083,25
GANANCIA PERDIDA DE OPERACIONES CONTINUADAS	831.119,45
GANANCIA PERDIDA NETA DEL PERIODO	831.119,45
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	831.119,45

Anexo 5. Ratios Financieros MARCIMEX

RATIOS FINANCIEROS MARCIMEX						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,80	1,60	2,09	3,17	2,28	2,03
PRUEBA ÁCIDA	1,56	1,37	1,86	2,83	2,06	1,81
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,61	0,57	0,56	0,58	0,64	0,63
ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	1,57	1,34	1,27	1,37	1,79	1,74
COBERTURA DEL INTERES	2,70	4,89	3,04	0,68	2,96	2,14
ENDEUDAMIENTO FIJO NETO	40,09	35,41	27,25	25,81	25,59	27,30
APALANCAMIENTO	2,57	2,34	2,27	2,37	2,79	2,67
APALANCAMIENTO FINANCIERO	2,18	2,05	1,93	2,01	2,37	2,27
ROTACIÓN DE LA CARTERA	2	2	2	2	2	1
ROTACIÓN ACTIVO FIJO	168	134	82	67	75	73
ROTACIÓN EN VENTAS	2	2	1	1	1	1
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	170	174	185	203	224	253
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	534	241	320	486	499	353
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	38	42	38	49	40	59
IMPACTO DE GASTOS ADMINISTRATIVO DE VENTAS	0,17	0,17	0,20	0,22	0,23	0,33
IMPACTO CARGA FINANCIERA	0,03	0,02	0,04	0,07	0,04	0,02
RENTABILIDAD NETA ACTIVO	0,10	0,12	0,09	0,03	0,04	0,03
MARGEN BRUTO	0,30	0,31	0,30	0,34	0,35	0,43
MARGEN OPERACIONAL	0,13	0,14	0,10	0,12	0,11	0,10
MARGEN NETO	0,06	0,07	0,07	0,03	0,04	0,03
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	0,52	0,53	0,30	0,32	0,33	0,27
RENTABILIDAD FINANCIERA	0,25	0,28	0,21	0,08	0,12	0,09
ROA	10%	12%	9%	3%	4%	3%
ROE	25%	28%	21%	8%	12%	9%
ROS	9%	11%	11%	5%	6%	5%

Anexo 6. Ratios Financieros Juan Eljuri

RATIOS FINANCIEROS JUAN ELJURI						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	11,54	8,63	4,42	5,54	3,92	0,01
PRUEBA ÁCIDA	7,83	6,20	3,25	3,94	2,80	-0,95
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,93	0,92	0,92	0,94	0,96	0,92
ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	13,05	12,21	12,94	15,06	24,64	11,27
COBERTURA DEL INTERES	-0,12	0,26	-0,52	-0,84	-0,84	-0,02
ENDEUDAMIENTO FIJO NETO	0,51	0,40	0,29	0,21	0,93	0,22
APALANCAMIENTO	14,05	13,21	13,99	16,06	25,64	12,27
APALANCAMIENTO FINANCIERO	14,05	42,81	-	-	-	-
ROTACIÓN DE LA CARTERA	1,70	2,13	1,68	1,45	1,49	1,65
ROTACIÓN ACTIVO FIJO	3,11	2,98	1,43	1,04	8,07	0,98
ROTACIÓN EN VENTAS	0,44	0,57	0,35	0,31	0,34	
PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA	215	171	217	251	245	221
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	24	119	216	243	193	183
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	360	211	325	366	307	302
IMPACTO DE GASTOS ADMINISTRATIVO DE VENTAS	0,24	0,20	0,24	0,39	0,31	0,28
IMPACTO CARGA FINANCIERA	0,13	0,06	0,11	0,06	0,05	0,05
RENTABILIDAD NETA ACTIVO	-0,01	0,00	-0,02	-0,02	-0,02	0,01
MARGEN BRUTO	0,36	0,31	0,37	0,35	0,32	0,35
MARGEN OPERACIONAL	0,12	0,11	0,13	-0,04	0,01	0,07
MARGEN NETO	-0,03	0,00	-0,07	-0,07	-0,06	0,02
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	0,73	0,84	0,66	-0,18	0,09	0,30
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,17	0,02	-	-	-	-
ROA	-0,01	0,00	-0,02	-0,02	-0,02	0,01
ROE	-0,17	0,02	-0,34	-0,36	-0,50	0,07
ROS	-0,02	0,02	-0,05	-0,05	-0,05	0,00

Anexo 7. Ratios Financieros ARTEFACTA

RATIOS FINANCIEROS ARTEFACTA						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	1,37	1,47	2,02	2,36	2,05	2,02
PRUEBA ÁCIDA	1,03	1,12	1,59	1,94	1,69	1,59
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,77	0,73	0,68	0,66	0,59	0,58
ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	3,41	2,73	2,16	1,95	1,46	1,39
COBERTURA DEL INTERES	6,57	0,00	2,63	1,10	6,19	9,60
ENDEUDAMIENTO FIJO NETO	5,06	5,34	6,27	7,58	14,01	17,17
APALANCAMIENTO	4,41	3,73	3,16	2,95	2,46	2,39
APALANCAMIENTO FINANCIERO	3,75	3,17	2,69	2,51	2,27	2,47
ROTACIÓN DE LA CARTERA	1	1	1	1	2	2
ROTACIÓN ACTIVO FIJO	21	20	19	18	35	42
ROTACIÓN EN VENTAS	1	1	1	1	1	1
PERIODO PROMEDIO DE COBRNZA	269	264	263	293	192	194
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	268	238	263	416	550	582
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	121	116	109	107	56	100
IMPACTO DE GASTOS ADMINISTRATIVO DE VENTAS	0,29	0,33	0,34	0,33	0,31	0,25
IMPACTO CARGA FINANCIERA	0,02	-	0,03	0,03	0,02	0,02
RENTABILIDAD NETA ACTIVO	0,06	0,05	0,04	0,01	0,06	0,04
MARGEN BRUTO	0,40	0,41	0,43	0,43	0,19	0,44
MARGEN OPERACIONAL	0,11	0,09	0,09	0,11	-0,12	0,19
MARGEN NETO	0,06	0,05	0,04	0,02	0,06	0,04
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	0,46	0,32	0,28	0,26	-0,32	0,45
RENTABILIDAD FINANCIERA	0,25	0,17	0,13	0,04	0,15	0,10
ROA	0,06	0,05	0,04	0,01	0,06	0,04
ROE	0,25	0,17	0,13	0,04	0,15	0,10
ROS	0,09	0,07	0,07	0,03	0,09	0,07

Anexo 8. Ratios Financieros Jaher

RATIOS FINANCIEROS JAHER						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	2,29	1,73	1,33	1,45	1,63	1,42
PRUEBA ÁCIDA	1,87	1,38	1,19	1,29	1,36	1,29
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,66	0,66	0,69	0,72	0,73	0,75
ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	1,94	1,96	2,26	2,55	2,76	2,94
COBERTURA DEL INTERES	0,55	0,39	0,34	0,68	0,79	0,91
ENDEUDAMIENTO FIJO NETO	2,77	1,62	1,48	4,16	1,63	1,42
APALANCAMIENTO	2,94	2,96	3,26	3,55	3,76	3,94
APALANCAMIENTO FINANCIERO	2,94	2,52	2,77	3,39	3,20	3,35
ROTACIÓN DE LA CARTERA	2,07	2,02	1,62	1,33	1,83	1,38
ROTACIÓN ACTIVO FIJO	11,10	5,57	5,08	12,46	6,30	5,56
ROTACIÓN EN VENTAS	1,36	1,16	1,05	0,84	1,03	0,99
PERIODO PROMEDIO DE COBRNZA	176	181	226	275	199	265
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	132	125	549	749	726	1.403
EPI	69	82	47	64	84	52
IMPACTO DE GASTOS ADMINISTRATIVO DE VENTAS	0,26	0,26	0,26	0,32	0,32	0,34
IMPACTO CARGA FINANCIERA	0,09	0,10	0,10	0,08	0,06	0,07
RENTABILIDAD NETA ACTIVO	0,04	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01
MARGEN BRUTO	0,39	0,40	0,38	0,39	0,42	0,44
MARGEN OPERACIONAL	0,13	0,13	0,12	0,07	0,10	0,10
MARGEN NETO	0,03	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	0,52	0,46	0,42	0,22	0,37	0,40
RENTABILIDAD FINANCIERA	0,11	0,07	0,04	0,10	0,08	0,04
ROA	0,04	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01
ROE	0,11	0,07	0,04	0,10	0,08	0,04
ROS	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04

Doctora María Elena Ramírez Aguilar, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 27 de febrero de 2019, conoció y aprobó la solicitud para realización del trabajo de titulación, presentada por:

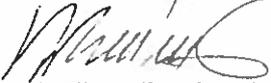
Estudiante: Panjón Quinde Mónica Alexandra con código 77494 y Bermeo Maisincho Adriana Estefanía con código 77529
Tema: Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector comercio de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca por el período comprendido de 2013 a 2017
Para: Previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría
Director: Econ. Bladimir Proaño Rivera
Tribunal: Ing. Iván Orellana Osorio e Ing. María Gabriela Chica Contreras

Plazo de presentación del trabajo de titulación: Se fijó como plazo para la entrega del trabajo de titulación, conforme a la Disposición Tercera del Reglamento de Régimen Académico, un período académico, contado desde la fecha de la aprobación del diseño del trabajo, esto es hasta el 27 de agosto de 2019.

E INFORMA:

Que, en aplicación de la Disposición General Cuarta del Reglamento de Régimen Académico vigente, en caso de que las estudiantes no culminen y aprueben el trabajo de titulación luego de dos períodos académicos contados a partir de su fecha de culminación de estudios, deberán realizar la actualización de conocimientos previa a su titulación.

Cuenca, 28 de febrero de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración**

 UNIVERSIDAD
DEL AZUAY
Facultad de Ciencias de la Administración
SECRETARÍA

CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Contabilidad Superior, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: **Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector electrodomésticos**, presentado por las estudiantes **Panjon Quinde Mónica Alexandra** con código 77494 y **Bermeo Maisincho Adriana Estefanía** con código 77529, previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, para el día, **Martes, 29 de enero de 2019 a las 19h00**

Tomar en cuenta que posterior a la sustentación del Diseño del Trabajo de Titulación, por ningún concepto se puede realizar modificaciones ni cambios en los documentos; únicamente, en caso de diseño aprobado con modificación, el Director adjuntará al esquema un oficio indicando que se procede con los cambios sugeridos.

Cuenca, 17 de enero de 2019


Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad

Econ. Bladimir Proaño Rivera

Ing. Iván Orellana Osorio

Ing. María Gabriela Chica Contreras

ACTA
SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Fecha de sustentación: Martes, 29 de enero de 2019 a las 19h00

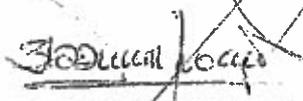
1. Nombre del estudiante: Panjon Quinde Mónica Alexandra y Bermeo Maisincho Adriana Estefanía
2. Código: 77494 y 77529 respectivamente
3. Director sugerido: Econ. Bladimir Proaño Rivera
4. Codirector (opcional): _____
5. Tribunal: Ing. Iván Orellana Osorio e Ing. María Gabriela Chica Contreras
6. Título propuesto: Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector electrodomésticos
7. Aceptado sin modificaciones: _____

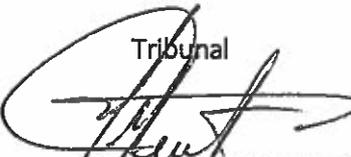
8. Aceptado con las siguientes modificaciones:

- 1) incluir en todo el Protocolo la determinación de que se muestra el Sector Comercio de electrodomésticos
- 2) la investigación debe restringirse a los recursos jurídicos de la SIC
- 3) Percepción de los datos de análisis en el título de recomendación último párrafo y que es de la ciudad de Cuenca

9. No aceptado

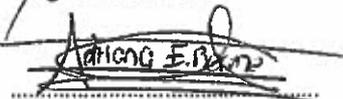
10. Justificación:


Econ. Bladimir Proaño Rivera

Tribunal

Ing. Iván Orellana Osorio


Ing. María Gabriela Chica Contreras


Srta. Panjon Quinde Mónica Alexandra


Srta. Bermeo Maisincho Adriana

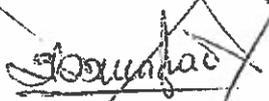

Dra. María Elena Ramírez Aguilar

**RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
(Tribunal)**

1. Nombre del estudiante: Panjon Quinde Mónica Alexandra y Bermeo Maisincho Adriana Estefanía
2. Código : 77494 y 77529 respectivamente
3. Director sugerido: Econ. Bladimir Proaño Rivera
4. Codirector (opcional):
5. Título propuesto: Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector electrodomésticos
6. Revisores tribunal: Ing. Iván Orellana Osorio e Ing. María Gabriela Chica Contreras
7. Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple	No cumple
Problemática y/o pregunta de investigación		
1. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	//	
2. ¿Tiene relevancia profesional y social?		
Objetivo general		
3. ¿Concuerda con el problema formulado?	//	
4. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?		
Objetivos específicos		
5. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	//	
6. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	/	
Metodología		
7. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	//	
8. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	//	
9. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	/	
10. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	/	
Resultados esperados		
11. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	//	
12. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	//	
13. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	/	
14. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?		✓

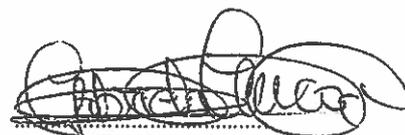
Nota sobre 10 puntos: 8



Econ. Bladimir Proaño Rivera



Ing. Iván Orellana Osorio



Ing. María Gabriela Chica Contreras

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
DIRECCIÓN ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

OFICIO: No. 0016-2019-ECS
ASUNTO: Conocimiento de propuesta de Trabajo de Titulación
FECHA: Cuenca, 03 de enero de 2019.

Señor Ingeniero
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
En su despacho:

Señor Decano:

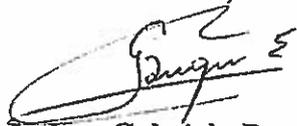
La Junta Académica de la Escuela de Contabilidad Superior, reunida el día 03 de enero del año en curso, conoció la propuesta del proyecto de trabajo de titulación, denominado: "EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE POLÍTICA DE CRÉDITO CON ENFOQUE DE VALOR PRESENTE EN EL SECTOR ELECTRODOMÉSTICOS", presentado por las señoritas Bermeo Maisincho Adriana Estefanía con código No.77529, y Panjón Quinde Mónica Alexandra, con código No. 77494, estudiantes de la Carrera de Contabilidad Superior, previo a la obtención del título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría.

A fin de aplicar la guía de elaboración y presentación de la denuncia/protocolo de trabajo de titulación, la Junta Académica de la Carrera de Contabilidad Superior, considera que la propuesta presentada por las estudiantes, debe ser analizada y evaluada por el Tribunal que estará integrado por: Econ. Bladimir Proaño Rivera, como Director, y como miembros del tribunal el Ing. Iván Orellana Osorio e Ing. Gabriela Chica Contreras, quienes deberán verificar que el diseño contenga una estructura teórica, metodológica, técnica, objetiva y coherente, y cumpla con los requisitos establecidos en la guía antes mencionada. El Tribunal designado recibirá la sustentación del diseño del Trabajo de Titulación, previo al desarrollo del mismo.

En caso de existir la aprobación con modificaciones la Junta Académica resuelve que el Econ. Bladimir Proaño Rivera, Director del diseño sea quién realice el seguimiento a las modificaciones recomendadas.

Por lo expuesto solicitamos se realice el trámite correspondiente, y el tribunal suscriba el acta de sustentación de la denuncia del trabajo de titulación.

Atentamente,



Ing. Gabriela Duque Espinoza
Coordinadora Carrera de Contabilidad Superior



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY



Facultad
Ciencias de la
Administración

**Oficio Estudiante: Solicitud aprobación de
Protocolo de Trabajo de Titulación**

Cuenca, 18 de diciembre de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De nuestra consideración,

Estimado Señor Decano, nosotros Adriana Estefanía Bermeo Maisincho con C.I. 0150398832, código estudiantil 77529 y Mónica Alexandra Panjón Quinde con C.I. 0105174866, código estudiantil 77494; estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, solicitamos muy comedidamente a usted y por su intermedio al Consejo de Facultad, la aprobación del protocolo de trabajo de titulación con el tema "EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE POLÍTICA DE CRÉDITO CON ENFOQUE DE VALOR PRESENTE EN EL SECTOR ELECTRODOMÉSTICOS " previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, para lo cual adjuntamos la documentación respectiva.

Por la favorable acogida que brinde a la presente, anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente:

Adriana Bermeo

Mónica Panjón

Estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

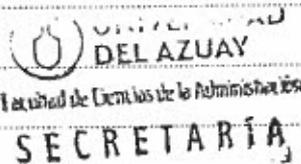
DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que, la señorita **BERMEO MAISINCHO ADRIANA ESTEFANIA** con código de
estudiante Nro. **77529**, alumna de la carrera de **CONTABILIDAD SUPERIOR**, tiene
aprobado el **84,44%** de créditos de su malla curricular.

Cuenca, 13 de diciembre de 2018

Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**



Derecho No. 001-010-000143330



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que, la señorita **PANJON QUINDE MONICA ALEXANDRA** con código de estudiante
Nro. 77494, alumna de la carrera de **CONTABILIDAD SUPERIOR**, tiene aprobado el
84,44% de créditos de su malla curricular.

Cuenca, 13 de diciembre de 2018

Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

SECRETARIA

Derecho No 001-010-000143332



Cuenca, 18 de diciembre de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo, **Proaño Rivera Washington Bladimir** informo que he revisado el protocolo de trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, denominado **"EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS DE POLÍTICA DE CRÉDITO CON ENFOQUE DE VALOR PRESENTE EN EL SECTOR ELECTRODOMÉSTICOS"**, realizado por los estudiantes **Adriana Estefanía Bermeo Maisíncho**, con código estudiantil 77529 y **Mónica Alexandra Panjón Quinde**, con código estudiantil 77494, protocolo que a mi criterio, cumple con los lineamientos y requerimientos establecidos por la carrera.

Por lo expuesto, me permito sugerir que sea considerado para la revisión y sustentación del mismo,

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente

Eco. Bladimir Proaño



Cuenca, 30 de Enero del 2019

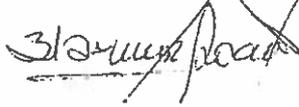
Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo , Washington Bladimir Proaño Rivera informo que he revisado los cambios realizados al protocolo del trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, denominado "Evaluación de alternativas de Políticas de crédito con enfoque de valor presente en el sector comercio de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca por el período comprendido de 2013-2017 ", elaborado por la estudiante Adriana Estefanía Bermeo Maisincho, con código estudiantil 77529 y Mónica Alexandra Panjòn Quinde, con código estudiantil 77494. Trabajo que según mi criterio cumple con las modificaciones sugeridas por el Tribunal y puede continuar su desarrollo planificado.

Sin otro particular, suscribo

Atentamente



Econ. Bladimir Proaño Rivera, MBA



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

Protocolo de Trabajo de Titulación



Escuela
Contabilidad
Superior

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

**“Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor
presente en el sector comercio de electrodomésticos de la ciudad de
Cuenca por el periodo comprendido de 2013 a 2017 ”**

Nombre de Estudiantes:

Bermeo Maisincho Adriana Estefanía

Panjón Quinde Mónica Alexandra

Director sugerido:

Eco. Proaño Rivera Washington Bladimir

Cuenca - Ecuador

2019

Edición Autorizada
15.000 ejemplares
880.501 - 895.500

Nº

0882107



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

1. Datos Generales

1.1. Nombre del Estudiante

Bermeo Maisincho Adriana Estefanía - Panjón Quinde Mónica Alexandra

1.1.1. Código

ua077529 - ua077494

1.1.2. Contacto

Bermeo Adriana

Teléfono: 2896807

Celular: 0969362370

Correo Electrónico: adriana_tefybermeo@hotmail.com

Panjón Mónica

Teléfono: 2818891

Celular: 0989797812

Correo Electrónico: monifriends1991@hotmail.com

1.2. Director Sugerido: Proaño Rivera Washington Bladimir. Economista

1.2.1. Contacto:

Celular: 0999245878

Correo Electrónico: wproano@uazuay.edu.ec

1.3. Co-director sugerido:

1.3.1. Contacto:

1.4. Asesor Metodológico: Guevara Toledo Carlos Wilfrido. Doctor.

1.5. Tribunal designado:

1.6. Aprobación:

1.7. Línea de Investigación de la Carrera:

5311 Organización y Dirección de Empresas

1.7.1. Código UNESCO: 5311.02 Gestión Financiera y Auditoría

1.7.2. Tipo de trabajo:

a) Proyecto de investigación

b) Investigación formativa

1.8. Área de Estudio:

Administración Financiera

1.9. Título Propuesto:

“Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector comercio de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca por el período comprendido de 2013 a 2018”

1.10. Subtítulo:

1.11. Estado del proyecto

Nuevo



2. Contenido

2.1. Motivo de la Investigación:

Proponer a las empresas una metodología desde la academia, para que puedan implementar una política de crédito, sabiendo que para cualquier empresa en el mundo es de vital importancia determinar la mejor política y obtener mayores ventajas beneficiando de esa manera a sus clientes y la empresa obteniendo una mejor rentabilidad.

2.2. Problemática

La Administración de Cuentas por Cobrar ha sido uno de los grandes desafíos que la mayoría de las empresas atraviesan al realizar sus ventas a crédito, debido a que no todas manejan un método para definir su política de crédito. Las empresas hoy en día se ven muy afectadas e incluso algunas llegan a presentar dificultades financieras.

De las 66 empresas dedicadas al comercio de electrodomésticos registradas con el código G4649.11 en el clasificador de la SuperIntendencia de Compañías Valores y Seguros, si bien tienen establecidas políticas de crédito, también hay algunas que no siguen una metodología adecuada para aplicarlas en su negocio, por lo que esto les limita a la hora de tomar decisiones de crédito.

De una indagación previa a funcionarios de crédito de algunas de estas empresas se logra evidenciar que la falta de una adecuada metodología de análisis crediticio estaría repercutiendo en el periodo promedio de cobranzas ya que este se estaría alejándose de su política establecida, problema que puede mitigarse a través de un análisis de un método para la fijación de política de crédito.

Siendo así de vital importancia un estudio a la política de crédito

2.3. Pregunta de Investigación

¿En el sector de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca todas las empresas cuentan con metodologías apropiadas para las ventas a crédito?

¿De qué manera influye la ausencia de una metodología apropiada a la hora de definir una política de crédito?

2.4. Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis de la gestión de cuentas por cobrar, con el fin de poder sugerir una metodología de fijación de políticas de crédito,

para las empresas del sector de electrodomésticos. Esto se desarrollará mediante la selección de cinco empresas de electrodomésticos, de la ciudad de Cuenca, consideradas las más significativas; en la que mediante la información proporcionada por las mismas se conocerá sus estados actuales en el área de crédito y cobranza y las políticas de crédito implementadas en cada una de ellas; para de esa manera proceder a realizar un análisis de las alternativas de políticas de crédito con un enfoque de valor presente.

Finalmente se emitirá los resultados obtenidos al analizar cada una de las metodologías y de esa manera recomendar a una de las empresas seleccionadas para que pueda aplicarla, beneficiando en el desempeño de la entidad.

2.5. Estado del Arte y marco teórico

La economía moderna está evaluando permanentemente métodos para valorar el dinero y la rentabilidad en el tiempo, es por ello que las cuentas por cobrar siendo un activo importante dentro de las empresas necesitan seguir y aplicar una metodología.

En la ciudad de Cuenca en el sector de comercio de electrodomesticos no existen aún investigaciones previas sobre el tema propuesto.

Para Weston & Copeland (1995) el valor del dinero a través del tiempo es fundamental para comprender sobre las decisiones de una estructura financiera, y que los análisis de los flujos de efectivo esperados a futuro, son indispensables para calcular el valor. El objetivo básico de la administración del crédito consiste en añadir valores a la empresa mediante la contribución de un monto óptimo de ventas rentables, por esto el manejar una metodología para la selección de políticas de crédito es importante, porque permite a las empresas tener un adecuado manejo de sus cuentas por cobrar y les ayuda a actuar de manera eficiente en la gestión del crédito otorgado. En Ross (2014) explica que cuando una o varias empresas se dedican a la venta ya sea de bienes o servicios, estas pueden pedir que sus pagos sean de dos formas; efectivas y a crédito, permitiendo al cliente una facilidad de pago. Según Van Horne & Wachowichz (2010) las cuentas por cobrar son "Cantidades de dinero que deben a una empresa, los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito" (p. 250).

Weston & Copeland (1995) analizan que la administración de crédito se relaciona con diferentes áreas de decisión: la primera con el estudio del crédito que determina quién recibirá el crédito y en qué condiciones; y la segunda el análisis de la información del crédito, el cual se lleva a cabo mediante un análisis financiero con pruebas específicas



sobre la actividad del crédito, por el cual la empresa trata de expresar sus resultados en términos cuantitativos que recibe el nombre de puntaje de crédito, el que consiste en una medida numérica para predecir la probabilidad de que un cliente pague a tiempo sus cuentas.

Para la empresa conceder un crédito implica el análisis de una serie de factores, de modo que su ciclo operativo opere de forma eficiente.

Proaño (2018) indica que una política de crédito constituye las ventas a plazo que se realizan, ya sea a 30, 60, 90 o más días dependiendo la actividad y el giro de negocio que tenga la empresa; sin embargo, estos plazos pueden ajustarse a términos de crédito que ofrezcan un descuento por pronto pago, tal como 2/10 neto 30; con lo que se modifica el plazo de crédito, y se induce al descuento para generar efectivo en pocos días; beneficiando a las empresas ya que según Ross (2014) nos indica que hoy, un dólar vale más, que un dólar en el mañana; por lo tanto las empresas al aceptar estos términos de crédito tendrían una mejor liquidez.

Por tal razón existen varios métodos para el análisis de crédito; uno se centra en el criterio de valor actual; otro en la utilidad contable y otro se apoya con un enfoque de probabilidad. Sartoris & Hill (1995) han formulado un enfoque de valor presente neto de flujo de efectivo, analizando las distintas políticas de crédito. Este modelo se basa en el cálculo de la ganancia o pérdida al cambiar una política de crédito; determinando que este se forma de los ingresos netos descontados menos los costos durante un período de cobro acordado.

$$NPV_0 = \left[\frac{P_0 Q_0 (1 - b_0)}{(1 + k_0)^{t^0}} \right] - C_0 Q_0$$

Del mismo modo, bajo la nueva política propuesta, el NPV de las operaciones de un día es igual a:

$$NPV_1 = \left[\frac{P_1 Q_1 (1 - b_1)}{(1 + k_1)^{t^1}} \right] - C_1 Q_1$$

A medida que las ventas aumentan, el monto del capital de trabajo que sirve para dar apoyo a este nivel de ventas también lo hace (efectivo, cuentas por cobrar, inventario). Al evaluar esta política de crédito propuesta se requiere apartar un costo adicional ya que el capital de trabajo aumentó.

$$NPV_0 = \left[\frac{P_0 Q_0 (1 - b_0)}{(1 + k_0)^{t^0}} \right] - C_0 Q_0 - w \left[P_0 Q_0 \frac{P_0 Q_0}{(1 + k_0)^{t^0}} \right]$$

Las políticas de crédito no solo afectan a las cuentas por cobrar sino también a las ventas y a todo el capital de trabajo. Este modelo puede incluir todos los efectos de la política de crédito, concentrándose en el flujo de efectivo y en el NPV resultantes de los cambios realizados en la política de crédito.

P = precio por unidad;

C = costo por unidad;

Q = ventas diarias;

b = razón de pérdidas por cuentas malas;

t = período promedio de cobranza y;

k = tasa diría de interés.

De los modelos anteriormente mencionados, la política de crédito más factible a utilizar, es el criterio de valor actual, ya que es el mejor modelo porque se basa en el cálculo de la ganancia o pérdida al momento de aplicar algún cambio en la política de crédito, además muestra el reflejo del crecimiento en ventas, y las diferencias en el precio, costo, descuentos, y pérdidas por cuentas incobrables; considerándose el mejor método a aplicar en el sector de electrodomésticos.

2.6. Hipótesis

No aplica

2.7. Objetivo General

Proponer a las empresas que comercializan electrodomésticos una metodología de política de créditos.

2.8. Objetivos Específicos

1. Sistematizar la fundamentación teórica de las alternativas de fijación de crédito.
2. Realizar un diagnóstico de la gestión de cobranza en el sector de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca.
3. Proponer una metodología para la aplicación de políticas de crédito en el sector de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca.



2.9. Metodología

La presente investigación de acuerdo con el problema planteado es de tipo analítico ya que consistirá en entender mejor las situaciones de la empresa a través del estudio individual de sus elementos; experimental porque se analizará el desempeño de créditos en el sector de comercio de electrodomésticos además de un enfoque mixto cuantitativo-cualitativa:

Cuantitativo porque tomaremos una muestra del sector de todas las empresas de comercio de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca con la codificación G4649.11, para luego seleccionar por conveniencia y para tener efectividad en la investigación a 5 de las cadenas más grandes de acuerdo al criterio de sus ventas.

Toda la información tomaremos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para estudiar cada una de las metodologías numéricas existentes para el otorgamiento de créditos, las variables que se estudiarán tendrán un proceso de cálculo e interpretación.

Para el enfoque cualitativo utilizaremos la técnica de las encuestas, que se realizará directamente a los locales de electrodomésticos seleccionados. Con este enfoque, se pretende dar información más profunda y detallada de la gestión de políticas de crédito.

2.10. Alcances y resultados esperados

Por medio de la presente investigación se espera proponer y hacerles conocer a las empresas del sector que, si ellas cogieran la metodología de valor actual, esta les podría ayudar a mejorar resultados en términos de riesgo y a la larga en términos de recuperación de cartera.

2.11. Supuestos y riesgos

- Que no se pueda disponer de la información necesaria
- Que no se llegue a obtener la efectividad de los resultados esperados

2.12. Presupuestos

Rubro	Costo (USD)	Justificación
Transporte	\$50,00	Pasajes de taxi o bus que se necesite cuando sea indispensables acudir a las empresas del sector u a la biblioteca.
Alimentación	\$60,00	Comida que se necesite consumir cuando sea el caso.

Libros, impresiones y fotocopias	\$80,00	Costo para la obtención de libros de los autores y para la adquisición de documentos necesarios
Anillados	\$10,00	Material físico que soportará la información de la investigación
Útiles de oficina	\$30,00	Materiales de oficina requeridos para la investigación
Otros gastos	\$40,00	Material extra necesario para la investigación
TOTAL	\$270	

2.13. Financiamiento

La investigación se financiará con recursos propios de las autoras.

2.14. Esquema tentativo

Introducción

Capítulo 1. Sistematización teórica sobre fijación de políticas de crédito

- 1.1. Administración Financiera de las deudas por cobrar
- 1.2. Normas de crédito
- 1.3. Políticas para el otorgamiento de Crédito
- 1.4. Condiciones de crédito
- 1.5. Método Sartoris & Hill (VPN)
- 1.6. Metodologías para la selección de políticas de crédito
- 1.7. Las cuentas incobrables en el sector electrodomésticos.

Capítulo 2. Antecedentes del sector electrodomésticos en Cuenca

- 2.1. Antecedentes del sector.
- 2.2. Aspectos Generales.
- 2.3. Análisis de la incidencia de gestión de créditos en el sector electrodomésticos.
- 2.4. Esquema para decisión de políticas de crédito

Capítulo 3. Desarrollo de la metodología para la selección de políticas de crédito.

- 3.1. Identificar las variables de análisis de las metodologías seleccionadas
- 3.2. Contrastar vs otras metodologías las variables identificadas
- 3.3. Proponer el modelo
- 3.4. Interpretar los resultados

Conclusiones



Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

2.15. Cronograma

Objetivo Específico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
Sistematizar la fundamentación teórica de las alternativas de fijación de crédito.	Analizar y fundamentar las metodologías existentes para las políticas de crédito.	Definir e identificar los métodos establecidos para las políticas de crédito y de esa manera recopilar información para su posterior análisis y utilización.	7
Realizar un diagnóstico de la gestión de cobranza en el sector de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca.	Seleccionar cinco empresas más significativas de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca para estudio. Analizar e investigar aspectos generales relacionados a las empresas.	Obtener un diagnóstico general de las empresas con el fin de conocer sus políticas de crédito, normas de crédito etc.	7
Proponer una metodología para la aplicación de políticas de crédito en el sector de electrodomésticos de la ciudad de Cuenca.	Estudio y análisis de las metodologías planteadas. Analizar Método Sartoris-Hill (VPN)	Conocer los métodos existentes para definir las políticas de crédito y proponer el método más eficiente.	7
TOTAL			21

2.16. Referencias

Estilo utilizado: APA

Edición: Sexta

3. Bibliografía

Weston & Copeland (1995). *Finanzas en Administración*. México: Interamericana de México.

Brealey, R. A. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: Hill/Interamericana Editores S.A.

Proaño, B. (2018). *Finanzas de empresas*. Cuenca: Universidad del Azuay.

Ross, W. (2010). *Finanzas corporativas*. México: Hill/Interamericana Editores S.A.

Van-Horne, W. &. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Education.

Sartoris & Hill (1995). *Gestión Financiera*. México: Prentice Hall



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

Alfonso *Alfonso*
3.1. Firma de responsabilidad estudiantes

Alfonso
3.2. Firma de responsabilidad director sugerido

3.3. Fecha de entrega
18 de diciembre de 2018



- 1.1. Nombre del Estudiante: Adriana Estefanía Bermeo Maisincho / 77529 y Mónica Alexandra Panjón Quinde / 77494.
1.1.1. Código: 77529 / 77494
1.2. Director sugerido: Eco. Washington Bladimir Proaño Rivera
1.3. Docente metodólogo: Ing. Carlos Wilfrido Guevara Toledo
1.4. Codirector (opcional):
1.5. Título propuesto: "Evaluación de alternativas de política de crédito con enfoque de valor presente en el sector electrodomésticos".

	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
Línea de Investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	/		✓	
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	/		✓	
3. ¿Es conciso?	/		✓	
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	/		✓	
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	/		✓	
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?			✓	
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?			✓	
Problemática				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/		✓	
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/		✓	
Pregunta de investigación				
10. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/		✓	
11. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/		✓	
Hipótesis (opcional)				
12. ¿Se expresa de forma clara?			-	
13. ¿Es factible de verificación?			-	
Objetivo general				
14. ¿Concuerda con el problema formulado?	/		✓	
15. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	/		✓	
Objetivos específicos				
16. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	/		✓	
17. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	/		✓	
Metodología				
18. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	/		✓	
19. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	/		✓	
20. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	/		✓	
21. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	/		✓	
Resultados esperados				
22. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	/		✓	
23. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	/		✓	
24. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?			✓	



	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
25. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	/		✓	
Supuestos y riesgos	/			
26. ¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes, en caso de existir?	/		✓	
27. ¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	/		✓	
Presupuesto	/			
28. ¿El presupuesto es razonable?	/		✓	
29. ¿Se consideran los rubros más relevantes?	/		✓	
Cronograma	/			
30. ¿Los plazos para las actividades están de acuerdo con el reglamento?	/		✓	
Citas y Referencias del documento	/			
31. ¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	/		✓	
Expresión escrita	/			
32. ¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	/		✓	
33. ¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	/		✓	

OBSERVACIONES METODÓLOGO:

OBSERVACIONES DIRECTOR:

METODÓLOGO

DIRECTOR