



ECUADOR – SEPTIEMBRE 2016 - ISSN: 1696-8352

LA GESTIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO Y EL RIESGO CREDITICIO COMO DETERMINANTE DE MOROSIDAD O LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALES

Diego Armando Cortez Rivas

Estudiante de grado en Ingeniería en Contabilidad y Auditoría
Universidad Técnica de Machala
dcortez_est@utmachala.edu.ec

John Eddson Burgos Burgos

Ingeniero Comercial –Magister en Administración de Empresas
Profesor Titular de la Universidad Técnica de Machala
Doctorando de la Universidad de Almería – España
Jburgos@utmachala.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Diego Armando Cortez Rivas y John Eddson Burgos Burgos (2016): “La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2016). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>

RESUMEN

En la última década en el Ecuador según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos el 26% de los hogares ecuatorianos y el 15% de las empresas obtuvieron créditos de diferentes fuentes y para distintos destinos. En la presente investigación se analiza información referente a la Gestión de Cartera de Crédito que tiene por función establecer políticas que aseguren la recuperación de los créditos otorgados a los clientes, pretendemos demostrar cómo alcanzar un eficiente funcionamiento de las políticas crediticias que permitan la liquidez, mantener un aumento constante en los distintos periodos de tiempo y reducir al mínimo los índices de morosidad. Se analiza el Riesgo Crediticio el cual tiene una estrecha relación con la liquidez y la morosidad por cuanto es de vital importancia establecer decisiones que contribuyan a mantener los índices más adecuados de rotación de clientes. Se menciona los entes reguladores y la normativa que rige para el desarrollo comercial de ventas a crédito.

ABSTRAC

In the last decade in Ecuador according to official data of the National Institute of Statistics and Censuses 26% of Ecuadorian households and 15% of the Companies obtained loans from different sources and for different destinations. This research analyzes information related to the Management of Credit Portfolio which has the function of establishing policies that ensure the recovery of the credits granted to customers, we intend to show how to achieve an efficient functioning of the lending policies that allow the liquidity, maintain a constant increase in the different periods of time and minimize default rates. It analyzes Credit Risk which has a close relationship with the liquidity and default rates. It is of vital importance to set decisions that

contribute to maintain appropriate levels of rotation of customers. Is referred to the regulators and regulations that govern the commercial development of credit sales.

Palabras clave - Keywords: Gestión de cartera – Portfolio Management, Riesgo Crediticio – Credit Risk, Liquidez – Liquidity, Morosidad - Default.

Códigos JEL: E51 Oferta de dinero; crédito; multiplicadores monetarios¹

1. INTRODUCCIÓN

La gestión de cartera de crédito incluye varios aspectos entre ellos consta el establecer políticas que aseguren el otorgamiento de créditos a clientes que cumplan con los parámetros requeridos, estos resultados serán de gran importancia al momento de identificar si se concede o no el crédito a un determinado cliente, (Salazar, 2013).

Conforme una empresa se encuentra en proceso de expansión también aumenta el índice de cartera de crédito, sus actividades económicas específicamente las de ventas tienden a tener un incremento con lo cual también lo hace el índice de morosidad producto de ventas realizadas a crédito, (Ibañez, Peña, & Araújo, 2007). Los altos índices de morosidad influyen de manera directa en la liquidez que espera obtener toda empresa en los periodos de mejores ingresos y por tal motivo con ello el riesgo de incobrabilidad aumenta.

Con la concesión de crédito una compañía queda expuesta al riesgo de incobrabilidad por el incumplimiento de los pagos establecidos en la negociación por parte del deudor, para contrarrestar esta inconformidad que interfiere con la liquidez es necesario realizar un estudio individualizado para cada cliente y determinar si está en condiciones de asumir obligaciones de pago, (Cardona, 2006).

El crecimiento económico para muchas empresas depende directamente con el buen funcionamiento administrativo que se aplique, uno de los puntos más importantes es el de los créditos ya que estos son solicitados por sus clientes con la finalidad de adquirir objetos materiales o para otro tipo de situaciones, (Chavarín, 2015). La Gestión de Cartera de Crédito obtendrá los resultados que faciliten a la empresa el manejo y otorgamiento de créditos a sus clientes.

La Gestión de Cartera de Crédito para muchas empresas comerciales brinda la posibilidad de obtener por medio de las ventas a largo plazo la oportunidad de alcanzar un mayor índice de utilidad, es por ello que el objetivo de este trabajo investigativo está enfocado en identificar los factores que intervienen en estas transacciones de otorgamiento de crédito además de los riesgos crediticios por los que atraviesan y que derivan en un resultado de la obtención de beneficios o pérdida.

Con el análisis de las políticas de la gestión de cartera queremos contribuir a los empresarios e investigadores como podrían obtener mejores resultados ya que presentamos a detalle los niveles de morosidad existentes en los riesgos crediticios, según las estrategias planteadas en un periodo de tiempo específico, los niveles de morosidad son temas puntuales en los que se enfocan en llevarlos a porcentajes bajos que no afecten a la liquidez que por el contrario se espera un constate aumento.

El tratamiento de la Cartera de Crédito se desarrolló mediante el análisis de información procedente de revistas científicas alojadas en las plataformas Redalyc, Scielo, Dialnet, EBSCO Scopus y EUMED. NET. Con la finalidad de diversificar y corroborar la información, se obtuvo

¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito>

información de instituciones públicas como la Superintendencia de Compañías y Seguros y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

El siguiente artículo queda estructurado de la siguiente manera, en primer lugar cómo las empresas establecen políticas para una eficiente Gestión de Cartera de Crédito, luego indicamos la problemática del Riesgo Crediticio que de no ser controlado correctamente afectara la liquidez de la empresa, después presentamos cuadros estadísticos con información sobre el destino de los créditos otorgados por las instituciones financieras y por último se establecen algunas conclusiones.

2. LA GESTION DE CARTERA DE CRÉDITO

Gestión de Cartera de Crédito es aplicada mayormente en empresas comerciales la cual brinda la posibilidad de prolongar los pagos por el otorgamiento a sus clientes de algún servicio o un bien material, (Gómez, 2011). Mientras que Pascual & Del Río, (2012) añaden que la tecnología juega un papel transcendental en el mejoramiento en la gestión de cartera de Crédito propiciando un ahorro considerable de tiempo y dinero.

El establecer políticas en la Gestión de Cartera de crédito en una empresa permitirá determinar qué tipo de clientes están en las condiciones económicas necesarias para cumplir con los abonos correspondientes, estas políticas medirán el riesgo por el cual atraviesan sus recursos financieros asignados a los clientes y de la misma manera se analizara el tipo de garantías que se exigirá por el otorgamientos de crédito, (Peña, Lochmüller, Murillo, Pérez, & Vélez, 2011).

Rodriguez, (2005) afirma que muchas empresas permiten el retraso de los pagos de sus clientes con la intención de incrementar el porcentaje de ganancia. Castillo, (2003) coincide al indicar que la Gestión de Cartera de Crédito propicia el aumento de las ganancias provenientes de las ventas a crédito.

La Cartera de Crédito representa beneficios a futuro para una empresa ya que esta representa cobros a corto, mediano y largo plazo y es generada por la prestación de bienes o servicios a los clientes, estos podrán ser percibidos por parte de la empresa ya sea en efectivo en otras formas de pago establecidas en las negociaciones, (Sanz, 2005).

Ceballos Sebastián, (2015) explica que por el alto nivel competitivo de las empresas relacionadas a su actividad no es posible realizar ventas netamente al contado, más bien el otorgar créditos eleva el nivel de ventas. Existe un mayor índice de rentabilidad por la ventas a realizadas a crédito, esto se interpreta como un aumento en la Cartera de Crédito y su correcta administración determinara si otorgar o no créditos.

Al establecer políticas de ventas las formas de cobranzas siempre constaran las que se realicen al contado y las de crédito, por un lado los cobros de contado son beneficiosos para la empresa por la rotación que se le da al efectivo, y por el otro lado se tiene los cobros a crédito los cuales permiten un mayor índice de rentabilidad, pero existe el riesgo de no realizar el cobro al cliente en los plazos establecidos, (Sagner, 2011).

Una de las principales prioridades de las empresas es mantener o aumentar el número de clientes en los diferentes periodos contables, (De la Fuente & Isabel., 2013). Si se dispone de una excelente cartera de clientes que cumplan con los pagos en los términos y tiempo establecidos la liquidez tendrá un incremento y se aseguraran por un buen tiempo en el mercado, pero si la cartera de crédito tiene un periodo de tiempo mayor al del establecido sin ser cancelado pondrá en riesgo la continuidad de toda la empresa.

La búsqueda de nuevos clientes tiene la finalidad de amentar las ventas tanto de contado como las de crédito, si encuentran nuevos clientes significara que habrá un incremento en sus ventas pero si

no los encuentran sus ventas se mantendrán o en el peor de los casos disminuirá, ya que dependiendo del aumento o disminución de la liquidez también lo hará la oferta de crédito, (Urrutia & Castellano, 2003).

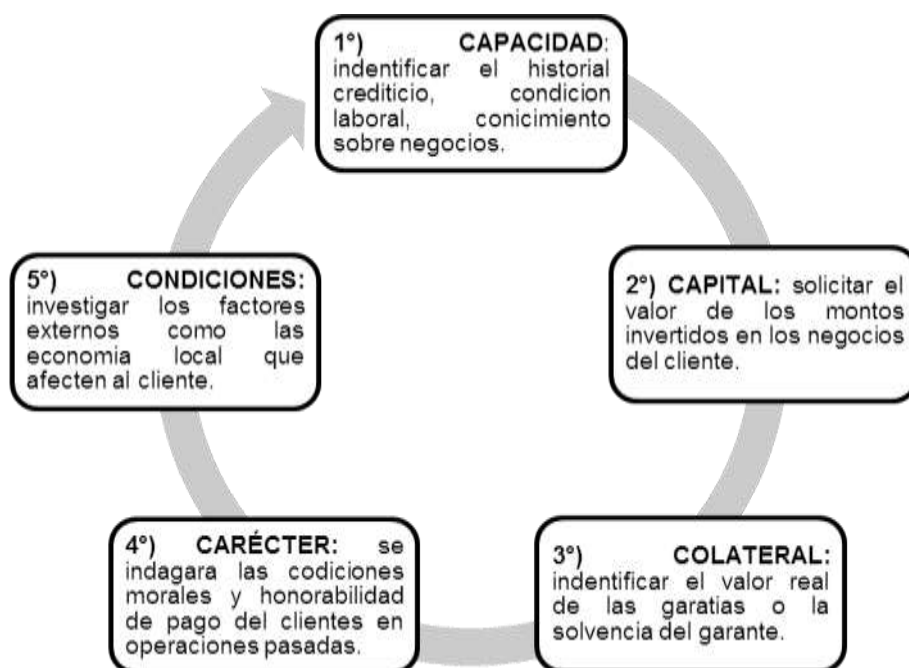
El analizar el comportamiento a largo plazo de la cartera de crédito permite establecer reservas monetarias con las cuales se podría hacer frente a una posible situación de incobrabilidad en los créditos otorgados a clientes, ese análisis deberá ser lo más exacto posible ya de ello dependerá la continuidad de la empresa en los mercados,(Vera & Costa, 2007).

Al obtener una estabilidad en la liquidez de la empresa, permitirá elevar los montos de crédito ofertados a los clientes, esto consecuentemente generara mayores ingresos por ventas de bienes o servicios a largo plazo que al no tener una excelente liquidez pues no sería posible mantener una extensa cartera de crédito por ende disminuiría las inversiones previstas a causa de la falta de liquidez, (Campos, Meza, Mongrut, & Parodi, 2005).

Realizar un estudio técnico sobre la situación actual de la economía por la que atraviesa el mercado, determinara a qué tipo de clientes estaría la empresa en condiciones de otorgar crédito analizando sus condiciones actuales, también se estimara el monto y los plazos de pago del crédito a otorgar, (Rodríguez & Venegas, 2015).

La crisis económica en la actualidad ha generado que muchas empresa disminuyan sus ventas a crédito, en consecuencia las empresas han reducido en un gran porcentaje las ventas a crédito con el propósito de evitar perder liquidez a corto y mediano plazo y con ello obtendría la posibilidad de realizar otro tipo de inversión, (Uribe, Ulloa, & Perea, 2015).

Ilustración 1: FACTORES DEL OTORGAMIENTO DE CREDITO



FUENTE: elaborado por los autores a partir de (Saavedra & Saavedra, 2010)

Salgador, Rodriguez, & Garcia, (2010) señalan que en la cartera de crédito el tema de las garantías es un tema de mucha prioridad por su influencia en el riesgo del crédito. Las políticas de crédito son estrictamente analizadas por el departamento financiero con la finalidad de obtener

alguna garantía que respalde el pago de la deuda asumida por el cliente en los plazos establecidos, otra forma de obtener alguna ganancia por los créditos ofrecidos es elevar el interés de la deuda.

Se ha determinado que el otorgamiento y la percepción de créditos ha presentado una disminución notable, una de las causas más comunes es la reducción de ventas a crédito por parte de las empresas, se minimiza este tipo de ventas al igual que el riesgo crediticio, otra causa es la poca demanda de crédito por parte de los clientes que al no contar con una estabilidad económica o una liquidez suficiente no solicita algún bien o servicio con pagos a mediano o largo plazo, (Villagomez & Saucedo, 2014).

Calderon & Castro, (2013) opinan que las ventas a créditos son de gran importancia dentro de la economía de muchas empresas, muchos departamentos financieros tienen la función de generar liquidez, es por ello que para alcanzar esa meta es necesario incrementar las ventas a crédito sin dejar de lado el investigar a fondo los riesgos crediticios por los que se enfrentarían.

Una de las funciones del departamento financiero es diseñar una Gestión de cartera de crédito eficiente, que conlleve entre otras situaciones a elaborar políticas de otorgamiento de créditos los cuales establezcan requisitos que permitan dar la misma importancia a todos sus usuarios, (Alfaro, Pacheco, & Sagner, 2013).

Burgos & Bonisoli, (2016) opinan que el conocimiento debe tener una constante innovación si lo que aspira una empresa es obtener beneficios a largo plazo. El personal que tenga por responsabilidad elaborar las políticas de la Gestión de Cartera de Crédito se basará en el conocimiento que han obtenido en el transcurso del desarrollo de sus operaciones y a partir de ello establecerán políticas que beneficien tanto a la empresa como a sus clientes.

Gestión de Cartera de Crédito incluye además la creación de herramientas que permitan identificar el grado de responsabilidad del cliente ante el cumplimiento de los pagos en los plazos establecidos, (Medina & Paniagua, 2008). Los resultados obtenidos arrojarán datos precisos los cuales permitirán establecer que tipos de clientes están en condiciones que cumplir con las obligaciones contraídas.

Instaurar un modelo de Gestión de Calidad en empresas comerciales permitirá optimizar el uso de los recursos tales como el personal y los diferentes materiales con los que dispongan, con la finalidad de brindar un servicio óptimo al cliente, (Fontalvo, Mendoza, & Morelos, 2012). La Gestión de Cartera de Crédito tendría un mejor desempeño si los resultados del sistema de Gestión de Calidad brindaran información exacta sobre qué tipo de políticas se debería implementar en las negociaciones de ventas a crédito.

2.1 Central de Riesgos, Buros de Créditos y su relación con el otorgamiento de créditos.

En la República del Ecuador a partir de Mayo de 1994 en artículo 94 de la Ley General de Instituciones Financieras entró en vigencia un sistema de información denominada Central de Riesgos la cual tiene como función clasificar apropiadamente las solicitudes de crédito percibidas por sus clientes, en la actualidad las entidades del sector financiero envían la información a la Superintendencia de Bancos y Seguros por vía electrónica como máximo hasta 10 días posteriores al cierre de mes que se reporta, la información es validada y enviada a los Burós de Créditos para que ellos brinden información de referencias crediticias a las Instituciones Financieras y a las Empresas Comerciales.

Existen muchas empresas dedicadas a la comercialización tanto de bienes como de servicios y están distribuidos por todo el país entre las cuales se detalla las políticas más utilizadas:

- El solicitante deberá llenar una solicitud de crédito.
- Toda solicitud deberá ser aprobada por el departamento de Ventas.

- Se analiza la situación económica actual del solicitante.
- De acuerdo al monto del crédito se exigirá la garantía.
- Se establecerá un mayor índice de utilidad en las ventas a crédito
- Solicitar al cliente referencias comerciales.
- El cliente firmara un pagaré.
- Los plazos de cobros al cliente de acuerdo al monto de la deuda van desde 2 hasta 12 meses.
- Clientes reincidentes en la impuntualidad de pagos será suspendidos.
- Para el otorgamiento de créditos se tendrá siempre en cuenta la situación actual del mercado.

3. EL RIESGO CREDITICIO Y EL INDICE DE LIQUIDEZ

El Riesgo Crediticio es la incertidumbre de efectuar los cobros en los periodos de tiempos establecidos provenientes por los créditos otorgados a los clientes, el incumplimiento de la deuda puede ser tanto parcial como el total, (Saavedra & Saavedra, 2010). La posibilidad de no recuperar los valores establecidos en el crédito es conocido como Riesgo Crediticio el cual tiene una relación directa con la liquidez de la empresa.

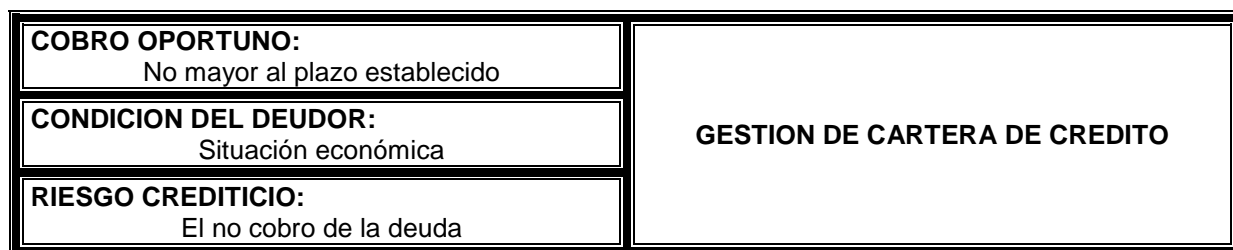
La evaluación del riesgo crediticio estará enfocado principalmente en detectar la solvencia económica del cliente para cubrir su deuda, (Aragones, Blanco, & Iniesta, 2009). Existen diversas formas de evaluar el riesgo de los créditos y entre las más comunes está el comparar el valor total del activo al término de un periodo con el valor final de la deuda.

Muñoz, (2007) enfatiza que en una empresa la forma de analizar y comprobar correctamente la entrega de crédito es por medio de un eficiente control del Riesgo Crediticio, ya que esto implica mantener los porcentajes de morosidad en niveles controlables, aquí se analiza la influencia de la calidad moral y la solvencia del cliente en el cumplir con los pagos por la obligaciones contraídas.

El riesgo al cual se expone la cartera de crédito en una empresa es reconocido en el instante en el que las fechas de pago no son canceladas en el tiempo estipulado al inicio de la negociación por parte del cliente que percibió de la empresa un bien o servicio, la incobrabilidad de estos valores influye en la liquidez de la compañía, (Caicedo, Claramunt, & Montserrat., 2011).

Presente en todas las operaciones crediticias el riesgo es un punto crítico de interés para la alta dirección debido a su relación directa con la incobrabilidad, (Fernandez & Pérez, 2005). La morosidad en una empresa puede ser minimizada con una gestión de cartera de crédito orientada a medir el riesgo crediticio en base a datos obtenidos en el historial de cada cliente.

Ilustración 2: Proceso de Gestión de Cartera de Crédito.



Fuente: Elaborado por los autores.

Vera & Costa, (2007) señalan que el departamento financiero deberá evaluar la calidad de la gestión de cartera de crédito respecto a la morosidad, una baja en la rotación del efectivo puede darse por la mala administración que se aplique a la gestión de cobranzas, un alto índice de incobrabilidad significa una baja en la liquidez de la empresa y no mejorar la situación o persiste con esos problemas corre el riesgo que a mediano o largo plazo lleguen al punto crítico de la quiebra.

En las negociaciones entre cliente y proveedor siempre existirá la posibilidad de un riesgo crediticio, el cual es tomado en cuenta al momento del incumplimiento de pago por parte del deudor, ante esta situación la empresa deberá realizar una provisión ante una posible incobrabilidad surgida por las eventualidades generadas por la cartera de crédito, (Trejo, Ríos, & Almagro, 2016).

Una evaluación crediticia implementada en una empresa permitirá clasificar en su base de datos de clientes cuales son beneficiosos y cuales no lo son, (Arce & Mejía, 2011). Debido a la gran cantidad de clientes con los que se manejan muchas empresas es necesario clasificarlos de acuerdo a su historial crediticio esto facilitará ordenarlos de acuerdo a las políticas de la cartera de crédito.

Florez, (2007) enfatiza que el riesgo de la cartera de crédito juega un papel muy importante en las decisiones económicas que se ejecuten en la empresa por parte del departamento financiero. Se ve afectada la liquidez a corto y mediano plazo por el incumplimiento en los pagos establecidos en las negociaciones, es necesario identificar la incidencia de factores externos en el riesgo crediticio.

Si la liquidez en una compañía es lo suficientemente solvente y estable se podrá evitar que la incobrabilidad de la cartera de crédito conlleve a situaciones críticas como una posible bancarrota, (Yong & Soto, 2013). Una de las principales causas de cierre de empresas se debe al alto índice de morosidad que mantiene por más de un periodo contable, y muchas de estas situaciones se desarrollaron por la falta de políticas que minimicen el riesgo crediticio.

El método para anticiparse a los posibles inconvenientes de cobranzas en la cartera de crédito está en identificar claramente cuáles son los riesgos crediticios originados por las ventas a créditos, tendrá como finalidad identificar todos los riesgos que la empresa afrontará y que deberán tomar algunas medidas precautelares que permitan resolver dichas situaciones de incobrabilidad, (P. Cardona, 2004).

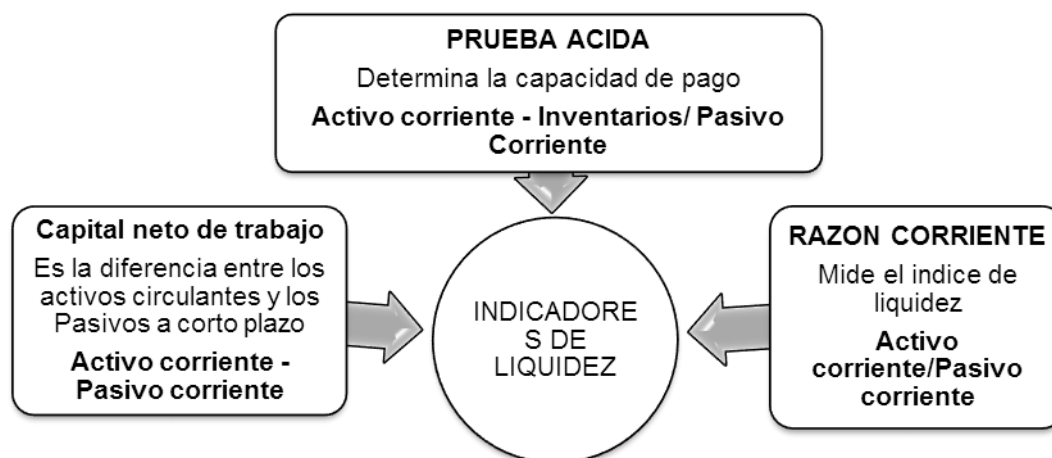
Dichos riesgos crediticios son propiamente originados en el desarrollo de las actividades de las empresas producto de los ineficientes controles o la mala aplicación de las políticas establecidas por la autoridad competente, la cual tiene por objetivo primordial minimizar en lo más posible el riesgo crediticio, (Llaguno, 2005)

Suárez, (2009) enfatiza que la implementación de una política que permita evaluar y medir el riesgo crediticio ayudará a establecer una distribución de probabilidades de pérdidas potenciales la cual desglosará el monto que requiere la empresa para hacerle frente a los problemas de incobrabilidad procedentes de los Riesgos Crediticios.

En el transcurso de las operaciones básicas de toda empresa se presentan las ventas a crédito en las cuales está presente el Riesgo Crediticio, es imprescindible realizar un arduo análisis sobre los créditos otorgados a los clientes que tenga como finalidad de anticiparse a posibles retrasos en los pagos establecidos en las negociaciones, (Peña, Lochmuller, Murillo, Perez, & Velez, 2011).

La siguiente tabla muestra los Indicadores de Liquidez los cuales miden la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, la cuenta Cartera de Crédito se localiza dentro del Activo corriente y por ende influye en la liquidez.

Ilustración 3: Indicadores de Liquidez

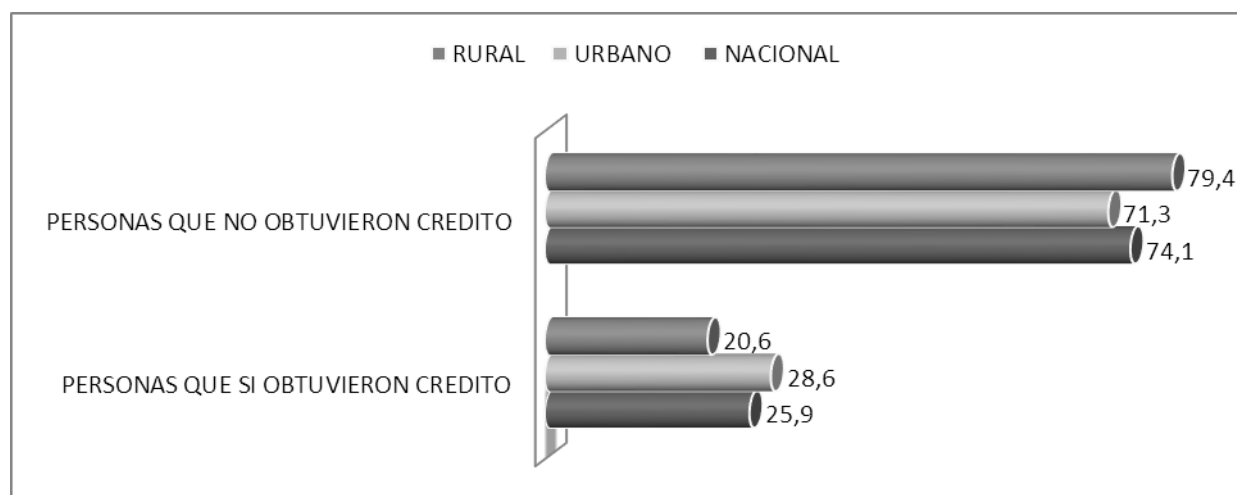


Fuente: Elaborado por los autores a partir de (Fontalvo, Vergara, & De la Hoz, 2012).

4. DATOS SOBRE DE LOS CREDITOS: PERSONAS NATURALES Y EMPRESAS COMERCIALES DEL ECUADOR.

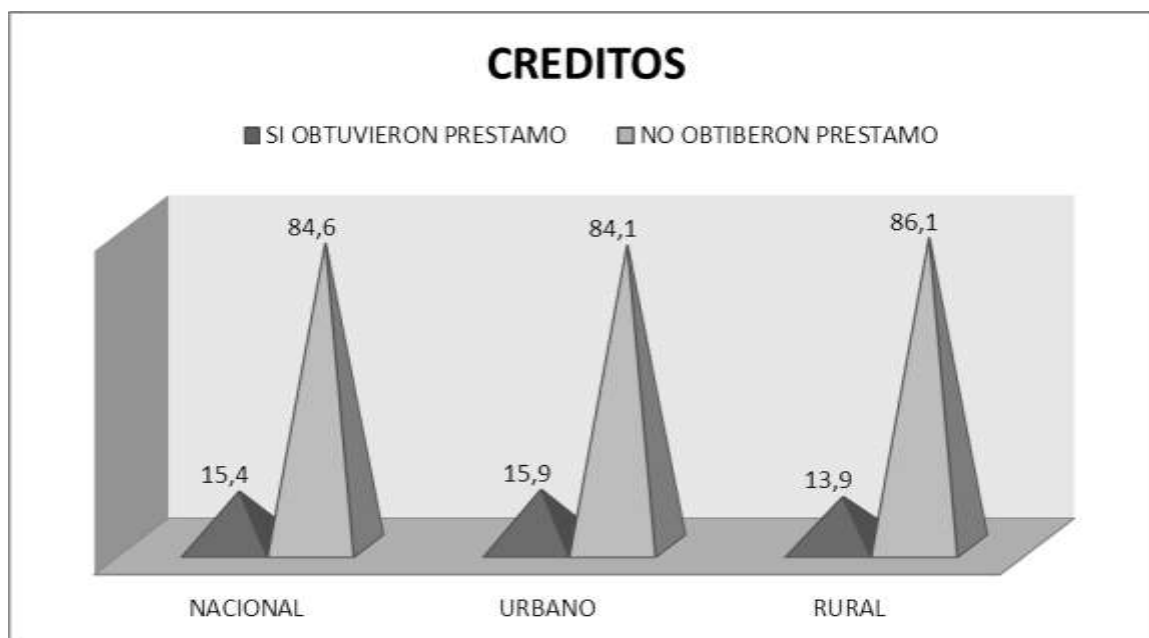
El siguiente cuadro estadístico muestra los porcentajes de crédito que se manejan en la República del Ecuador concernientes a créditos concedidos a personas según datos obtenidos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Ilustración 4: Créditos



FUENTE: elaborado por los autores a partir de (INEC, 2005).

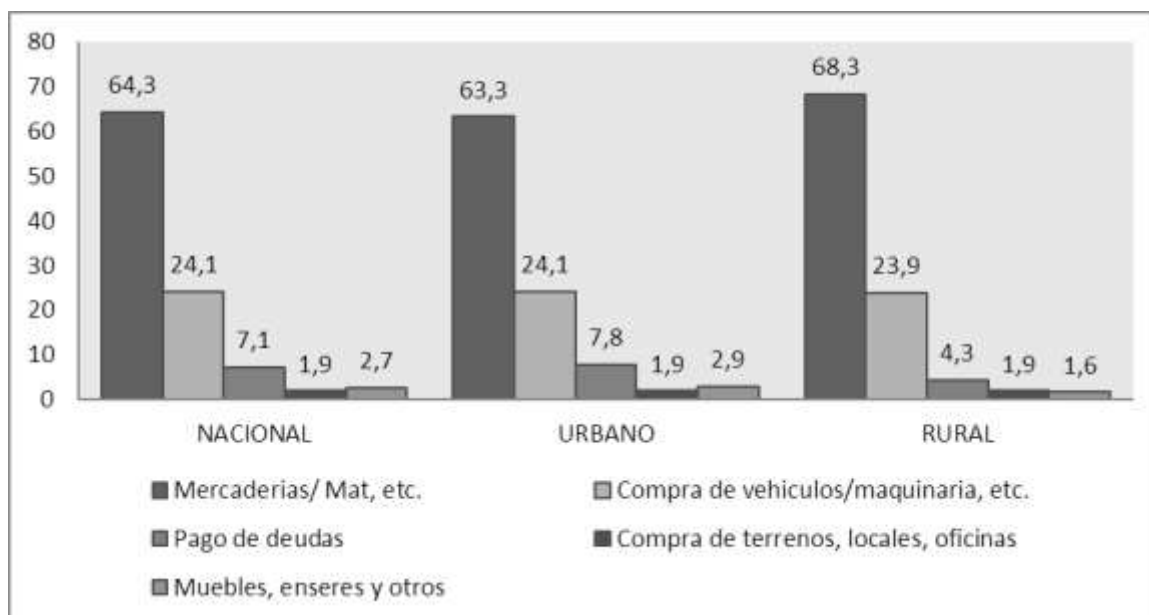
El siguiente cuadro muestra los porcentajes de crédito que fueron solicitados por empresas comerciales los cuales no todos fueron concedidos según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.



Fuente: elaborado por los autores a partir de (INEC, 2005).

El siguiente cuadro estadístico muestra como las empresas que obtienen crédito utilizan ese recurso para la adquisición de mercadería, pago de deudas, compra de muebles, compra de vehículos y de terrenos.

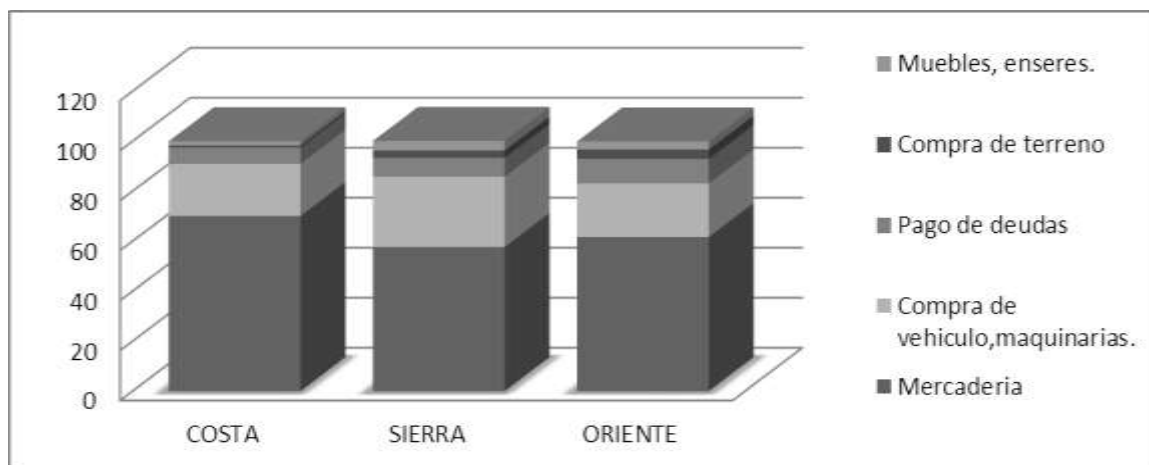
Ilustración 5: Destino de las inversiones de las empresas comerciales



FUENTE: Elaborado por los autores a partir de (INEC, 2005).

En el siguiente cuadro estadístico contiene información procedente del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el cual muestra que tipo de inversiones realizan las empresas comerciales por lo crédito que obtienen y se las clasifica por región.

Ilustración 6: Destino de las inversiones de las empresas comerciales por región



Fuente: Elaborado por los autores a partir de (INEC, 2005).

5. Entes reguladores y su normativa sobre las Ventas Crédito.

En la Republica del Ecuador existen dos organismos de control el Servicio de Rentas Internas (SRI) el cual se encarga de recaudar los tributos que se generen en el todo el territorio ecuatoriano tiene entre las muchas funciones recibir las declaraciones de impuestos de todos los contribuyentes por medio de formularios proporcionados por la misma entidad, el cual en el proceso de la declaración permite registrar únicamente el valor total de Ventas de manera generalizada no permite desglosar si son a crédito, mientras que el otro organismo de regulador La Superintendencia de compañías (SC) que controla y supervisa a todas las empresas que están obligadas de entregar estados financieros permite que el contribuyente desglose si sus ventas se realizaron a crédito por medio del Sistema Nacional del Registro de Datos Públicos.

Según resolución No. SC.DSC G.13.011. En el artículo 213 de la Constitución de la Republica señala que las superintendencias tienen por objetivo vigilar, auditar, intervenir y controlar las actividades que realicen tanto las empresas públicas como privadas.

La Superintendencia de Compañías emitió el REGLAMENTO PARA EL CONTROL DE LAS VENTAS A CREDITO Y DE LA EMISION DE TARJETAS DE CIRCULACION RESTRINGIDA, POR PARTE DE LAS COMPAÑIAS SUJETAS A LA SUPERVISION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, el cual menciona en el artículo 3 los servicio que pueden cobrar las compañías por las ventas a crédito que realicen.

3 de Diciembre del 2012 se publica en el Registro Oficial No. 843 la "Ley Orgánica Derogatoria a la Ley de Buros de Información Crediticia y Reformatoria a la Ley del Sistema Nacional del Registro de Datos Públicos, a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y a la Ley de Compañías" se agregó el artículo 457 el cual fue titulado "Registro Crediticio".

El artículo 458 agrega que la Superintendencia de Compañías establecerá las formas y las políticas que las empresas que se encuentren bajo su control deberán presentar información al Registro Crediticio del Sistema Nacional del Registro de Datos Públicos.

Mientras que el artículo 459 indica que las empresas reguladas por la Superintendencia de Compañías que realicen ventas a crédito están obligadas a presentar al Registro Crediticio del Sistema Nacional de Registro de Datos Públicos información necesaria para mantenerlo actualizado y da la potestad a la Superintendencia de fijar un tiempo límite no mayor a un mes para remitir la información al Registro Crediticio.

6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El establecer políticas que regulen de manera periódica la Gestión de Cartera de Crédito en las empresas comerciales ayudará a determinar si es conveniente para la empresa realizar ventas a crédito, estas políticas permitirán establecer quien estará en condiciones de cumplir con las obligaciones que contraerá con la empresa en un periodo de tiempo establecido.

El crecimiento económico de las empresas y su afán de expandirse en el mercado conlleva a la captación de nuevos clientes entre los cuales muchos trataran de adquirir un bien o servicio por medio de ventas a crédito lo cual significará un aumento en los niveles de morosidad si no se plantean políticas eficientes de la cartera de crédito.

Realizar un estudio técnico enfocado al Riesgo Crediticio permitirá identificar que clientes se encuentran en condiciones realizar compras a crédito en la empresa y evaluar si podrán cumplir con los pagos que se establecen en las negociaciones. Mantener los índices de morosidad bajo control será parte fundamental de la Gestión de Cartera de Crédito ya que influye de manera directa con la liquidez que espera obtener.

Para muchas empresas comerciales ven la oportunidad en las ventas a crédito de obtener un mayor índice de rentabilidad es por ello que las políticas que se apliquen en la gestión de Cartera de Crédito deberán asegurar que se cumplan con los pagos por parte de los clientes en los periodos de tiempo establecidos en las negociaciones

Las empresas comerciales legalmente constituidas tiene un organismo rector en el cual deben de presentar los primeros días de cada mes el flujo de las ventas a crédito, pero q pasa con los pequeños o grandes negocios que no están regulados por esta institución, que pasa con la gestión de cartera que políticas aplican las instituciones financieras, que políticas aplican las compañías que son reguladas por la Ley de Economía Popular y Solidaria con estas interrogante quedan abiertas la posibilidad para futuras investigaciones.

Existe una herramienta financiera conocida como Indicadores de Liquidez los cuales permiten establecer la capacidad de pago de la empresa a corto plazo, la incidencia que tiene la Cartera de Crédito en estos rubros es de suma importancia ya que son valores que están pendientes de cobro y tienen un porcentaje de incobrabilidad.

En el Ecuador según información emitida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), revelan que tan solo el 26% de las personas obtuvieron créditos, mientras que el 76% restante no lo obtuvieron, concerniente a las empresas comerciales el 15% obtuvieron crédito y el 85% no lo obtuvieron, y el destino de los créditos principalmente están dirigidos a las adquisición de mercaderías, compra de vehículo, pago de deudas, compra de terreno y de muebles.

Con el objetivo de dirigir adecuadamente los créditos a sus clientes las empresas comerciales en la actualidad pueden solicitar información a la Central de Riesgo la cual los remitirá al Burós de Créditos que con la respectiva autorización del principal de la cuenta podrán revisar su historial de referencias crediticias e identificar si es factible realizar la venta a crédito.

CONFLICTOS DE INTERES

Los autores declaran no existir ningún conflicto de interés, el trabajo se desarrolló en el marco de redacción de artículos científicos en la modalidad de trabajos de titulación como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica de Machala – República del Ecuador, por lo que agradecemos sus autoridades y al grupo de investigación Oro Research.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfaro, R., Pacheco, D., & Sagner, A. (2013). Dinamica de la frecuencia de impagos de los créditos de consumo en cuotas. *El Trimestre Economico*, vol. 2, N. 318, abril-junio, 2013, p. 329–349.
- Aragones, J., Blanco, C., & Iniesta, F. (2009). Modelizacion del riesgo de credito en proyectos de infraestructuras. *Innovar*, vol. 19, N. 35, septiembre-diciembre, 2009, p. 65–80.
- Arce, E., & Mejía, M. (2011). Aplicación de un modelo de evaluación crediticia para reducir el riesgo en la cartera de clientes de una compañía aseguradora. *Industrial Data*, vol. 14, N. 2, julio-diciembre, 2011, p. 59–66.
- Burgos, J., & Bonisoli, L. (2016). La Investigación Contable un Aporte predictivo para las Finanzas Empresariales: Competencias y Razonabilidad para su tratamiento. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Caicedo, E., Claramunt, M., & Montserrat, C. (2011). Teoría actuarial en la cuantificación de las pérdidas por exposición a riesgo de crédito: Una aplicación al mercado colombiano. *Academia. Revista Latinoamericana de Administracion*, N. 47, p. 112-125.
- Calderon, Y., & Castro, A. (2013). Alternativa metodológica para el otorgamiento y recuperación del crédito bancario en el BANDEC. *Ciencias Holguin*, vol. 19, N. 4, enero-marzo, 2013, p. 1-10.
- Campos, S., Meza, S., Mongrut, S., & Parodi, C. (2005). Racionamiento crediticio en el sistema financiero peruano: causas y lecciones. *Quaderns de Política Econòmica*, vol. 10, mayo-agosto, 2005.
- Cardona, P. (2004). Aplicación de árboles de decisión en modelos de riesgo crediticio. *Revista Colombiana de Estadística*, vol. 27, N. 2, diciembre, 2004, P. 139-151.
- Cardona, Z. (2006). La diversificación del riesgo en la cartera de créditos del sector financiero con base en la teoría de portafolios. *AD-MINISTER*, N. 9, julio-diciembre, 2006.
- Castillo, R. (2003). Restricciones de liquidez, canal de crédito y consumo en México. *Economía Mexicana. Nueva Época*, vol. 12, N. 1, enero-junio, 2003, P. 65–101.
- Ceballos Sebastián, J. (2015). La importancia de las estrategias para la administración eficiente del efectivo. *OBSERVATORIO DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA*.
- Chavarín, R. (2015). Morosidad en el pago de créditos y rentabilidad de la banca comercial en México. *Revista Mexicana de Economía Y Finanzas*, vol. 10, N. 1, enero-junio, 2015, P. 71-83.
- De la Fuente, H., & Isabel, D. (2013). Análisis de los factores determinantes de la calidad percibida del servicio prestado por una cooperativa de ahorro y crédito: una aplicación basada en modelos de ecuaciones estructurales. *Revista Chilena de Ingeniería*, vol. 21, N. 2, P. 232-247.

- Fernandez, H., & Pérez, F. (2005). El modelo logístico : Una herramienta estadística para evaluar el riesgo de crédito. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, vol. 4, N. 6, enero-junio, 2005, P. 55–75.
- Florez, R. (2007). Análisis de los determinantes del riesgo de crédito en presencia de carteras de bajo incumplimiento. Una nueva propuesta de aplicación. *Revista Europea de Direccion Y Economia de La Empresa*, vol. 16, N. 2, P 71-92.
- Fontalvo, T., Mendoza, A., & Morelos, J. (2012). 2. Evaluacion Del Impacto De Los Sistemas De Gestion De La Calidad En La Liquidez Y Rentabilidad De Las Empresas De La Zona Industrial De Manomál. *Revista Virtual Universidad Católica Del Norte*, N. 34, septiembre-diciembre, 2011, P. 314-341.
- Fontalvo, T., Vergara, J., & De la Hoz, E. (2012). Evaluación del impacto de los sistemas de gestión de la calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la Zona Industrial Vía 40. *Pensamiento & Gestión*, N. 32, enero-junio, 2012, P. 165–189.
- Gómez, C. (2011). El nuevo régimen legal de la morosidad en las operaciones comerciales. *Revista Para El Analisis Del Derecho*.
- Ibañez, F., Peña, M., & Araújo, A. (2007). Explorando la relación entre políticas crediticias y resultados de la banca española ex-post. *Revista Universidad Y Empresa*. vol. 7, N. 12, enero-junio, 2008, P. 11-33.
- INEC. (2005). Las Condiciones De Vida De Los Ecuatorianos. *Journal of Chemical Information and Modeling*.
- Llaguno, J. (2005). Gestión del riesgo operativo en las entidades de crédito : un camino sin retorno. *Cuadernos de Gestión*, vol. 5, N. 1, P. 53 – 77.
- Medina, S., & Paniagua, g. (2008). Modelo de inferencia difuso para estudio de Credito. *Dyna*, vol. 75, N. 154, marzo, 2008, P. 215–229.
- Muñoz, M. (2007). ¿ La eficiencia del personal en las microfinancieras influye en la cartera vencida ? *Análisis Económico*, vol. 22, N.50, mayo-agosto, 2007, P. 173-185.
- Pascual, D., & Del Río, J. (2012). Un año de medidas contra la morosidad en las operaciones comerciales : ¿ oxígeno para PYMES y autónomos ? *Auditoria Publica*, N. 58, P. 85–94.
- Peña, A., Lochmuller, C., Murillo, J., Perez, M., & Velez, C. (2011). Modelocualitativo para la asignacion de Creditos de Consumo y ordiario-el caso de una cooperativa de Credito. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, vol. 10, N. 19, julio-diciembre, 2011, P. 101-111.
- Peña, A., Lochmüller, C., Murillo, J., Pérez, M., & Vélez, C. (2011). Modelo Cualitativo Para La Asignación De Créditos De Consumo Y Ordinario - El Caso De Una Cooperativa De Crédito. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, vol. 10, N. 19, julio-diciembre, 2011, P. 89-100.
- Rodríguez, A., & Venegas, F. (2015). Efectos de la política monetaria en las decisiones de crédito al consumo. *EconoQuantum*, vol. 12, N. 2, P. 47-69.
- Rodriguez, O. (2005). El crédito comercial en las pymes canarias desde una perspectiva multivariante. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 23, N. 3, diciembre,2005, P. 773-816.
- Saavedra, M., & Saavedra, M. (2010). Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca. *Cuadernos de Administración*, vol. 23, N. 40, enero-junio, 2010, P. 295–319.
- Sagner, A. (2011). El índice de cartera vencida como medida de riesgo de crédito: Análisis y aplicación al caso de Chile. *REVISTA DE ANALISIS ECONOMICO*, vol. 27, N. 1, abril, 2012,

P. 27–54.

- Salazar, F. (2013). Cuantificación del Riesgo de Incumplimiento en créditos de libre inversión: un ejercicio econométrico para una entidad bancaria del municipio de Popayán , Colombia. *Estudios Gerenciales*, vol. 29, P. 416–427.
- Salgador, J., & Rodriguez, M. (2010). El uso de la garantía en los mercados de crédito: una revisión de la literatura empírica. *Análisis Económico*, vol 25, N. 59, abril-julio, 2010, P. 77-97.
- Sanz, C. (2005). La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring yel confirming. *ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS SOCIALES*, vol. 21, diciembre, 2005, P. 301-314.
- Suárez, Z. (2009). Basilea II y el crédito PyME en Colombia. *Revista Escuela de Administracion de Negocios*, N. 66, mayo-agosto, 2009, P. 137–152.
- Trejo, J., Ríos, B., & Almagro, F. (2016). Actualización del modelo de riesgo crediticio , una necesidad para la banca revolvente en Mexico. *Finanzas,politica, Economía*, vol. 8, N. 1, enero-junio, 2016, P. 17-30.
- Uribe, J., Ulloa, I., & Perea, J. (2015). Ciclo financiero de referencia en Colombia. *Lecturas de Economía*, N. 83, julio-diciembre, 2015, P. 33–62.
- Urrutia, C., & Castellano, A. (2003). Incidencia del entorno macroeconomico en el comportamiento de la Cartera de Creditos de la Banca Universal Venezolana durante el periodo 1998-2001 Por Urrutia Claudia 1 y Castellano Alberto 2. *Tendencias*, vol. 4, N. 1, julio, 2003, , P. 89-106.
- Vera, L., & Costa, I. (2007). Estimación y Proyección de la Calidad de la Cartera de Crédito utilizando Variables Macroeconómicas : Un estudio para Venezuela Estimación y Proyección de la Calidad de la Cartera de Crédito utilizando Variables Macroeconómicas : Un estudio para Venezuela. *Revista de Economía Y Estadística*, vol. 45, N. 2, P. 29–52.
- Villagomez, F., & Saucedo, G. (2014). El mercado de crédito mexicano: Factores que determinan su desempeño. *EconoQuantum*, vol. 11, N. 1, P. 9–30.
- Yong, M., & Soto, M. (2013). Ciclo económico y mora legal en el sistema financiero costarricense. *Ciencias Economicas*, vol. 31, N. 2, P. 53-74.