



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E
INFORMÁTICA**

**UNIDAD DE TITULACIÓN
OCTUBRE 2019 – MARZO 2020**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA**

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

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

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA CARTERA DE CRÉDITO 2017 – 2018 DE LA EMPRESA
METROCAR S.A. SUCURSAL BABAHOYO**

EGRESADA:

KARLA IVONNE JARAMILLO LOZANO

TUTOR:

ING. JOSÉ STALIN LAJE MONTOYA

2020

INTRODUCCIÓN

El presente estudio se desarrolla con el propósito de analizar la cartera de crédito de los períodos 2017-2018 de la Empresa Metrocar S.A. Sucursal Babahoyo, la cual tiene como actividad la comercialización de vehículos Chevrolet, ofreciéndoles variedades de modelos para cada necesidad.

Actualmente muchas de las empresas comerciales se valen de la estrategia de proporcionar comodidades o facilidades de pago al consumidor, es por ello que nace la operación financiera de otorgar créditos confiando así un bien con un acuerdo de cumplimiento de los pagos respectivos para así ceder en su totalidad la casa comercial el bien al cliente.

Dentro del presente trabajo se realizó la entrevista a la persona encargada del departamento de créditos la cual detalla el proceso que se lleva a cabo para evaluar y otorgar el crédito a la persona que lo solicite, y la información necesaria para llevar a cabo el estudio de caso, así denotándose el comportamiento de los créditos dentro de la empresa, enmarcándonos en la línea de investigación de Gestión de la Información Contable perteneciente a la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Babahoyo.

DESARROLLO

Metrocar es una empresa creada con una visión en el mercado automotriz, enfocada en vehículos de la marca Chevrolet, con el objetivo principal de solucionar el problema de movilidad y transporte del mercado ecuatoriano, satisfaciendo de esta manera a sus fieles clientes, con más de 40 años ha venido demostrando sus altos estándares de ética, compromiso y responsabilidad en los negocios, gracias al desarrollo eficaz de sus procedimientos establecidos. (Metrocar, 2019)

METROCAR pone a disposición tecnología de punta en 13 puntos de atención CHEVROLET, distribuidos en seis ciudades del país que son: Quito, Cuenca, Manta, Portoviejo, Babahoyo y Chone, cuenta con servicios complementarios a través de su compañía aliada CHEVYSTAR, la misma que ofrece un rastreo satelital y la oportunidad de disfrutar su vehículo al 100% además con el programa de compra de CHEVYPLAN usted puede adquirir cualquier vehículo ajustado a sus necesidades. (Metrocar, 2019)

La empresa tiene como visión ser reconocida a nivel nacional como empresa líder en comercialización de vehículos Chevrolet, tecnología y servicio automotriz, garantizando la felicidad de nuestros clientes y posicionándonos como la mejor opción del mercado, tiene como misión ser la empresa líder en comercialización de repuestos y vehículos Chevrolet, buscando solución a la necesidad de transporte de nuestros clientes, con un producto innovador y de alta calidad, procesos eficientes y excelente servicio. (Metrocar, 2019)

La Sucursal Babahoyo METROCAR S.A. está formada por los departamentos:

Administrativo

Departamento de Venta

Departamento de Caja

Departamento de Taller

Departamento de Crédito

La cartera de crédito de la empresa se compone de: Crédito Puente, Crédito Directo, Crédito Financiero, Cartera Legal, Aseguradoras, Concesionarios, Empleados, General Motors, Mayoristas, Públicas, Relacionadas, Chevystar.

El Crédito Puente es un Crédito pequeño otorgado al cliente para la cuota inicial.

Crédito Directo es un crédito aprobado por la empresa con un plazo mínimo de 12 meses.

Tasa de crédito automotriz es de 15,20%

En este tipo de crédito no existe la intervención de alguna entidad financiera, conocido como “crédito personal”, en la que juega un papel muy importante el comportamiento financiero íntegro del cliente para así ajustarse al otorgamiento de este tipo de crédito.

Crédito Financiero es un crédito realizado por las diferentes financieras, en este crédito la empresa vende la cartera a la institución financiera.

Instituciones financieras con la que trabaja la empresa Metrocar S.A. es decir quien compra la cartera: Pichincha, Guayaquil, Produbanco, Originarsa, CFC

Consortios: Cheviplan, Global Plan, Condelpi. Son planes a los que los clientes se acogen para programar una compra.

- Cartera Legal se trata de la entrega de documentación legal al Abogado para que éste gestione el cobro.

- Aseguradoras se trata de la compañía que asegura a los vehículos al momento de la venta.
- Concesionarios, este rubro nace de la transferencia entre concesionarios al momento de que no se cuente con el Vehículo que el cliente pide.
- Empleados, es el rubro que nace de la venta que se hace a los empleados del concesionario.
- CHEVYSTAR, es un dispositivo de seguridad para el vehículo, que el cliente por medio de la financiera cancela el valor a la empresa.
- Públicas, créditos con las instituciones Públicas, usualmente por taller, asistencia por reparación a vehículos.

Los créditos para la empresa es una buena herramienta u operación financiera la cual les permite recaudar un pago más sus intereses, los cuales representan recursos que se destinarán a pagos de empleados y demás decisiones oportunas para la empresa. Así mismo, para los deudores es una opción de pago más cómoda debido al tiempo de espera para su cancelación. Cada empresa tiene condiciones de crédito, es decir, plazos y a partir de cuantos estos llegan a representar un inconveniente para la empresa.

Como se menciona anteriormente el inconveniente que representaría a la empresa se presenta debido a que el crédito llamaría la atención de muchos clientes para realizar sus compras, aumentando las ventas a la empresa, pero la impuntualidad de los pagos representará una “perdida” para la empresa.

En una empresa hay que estar cuidando constantemente la cuentas por cobrar puesto que estas forman parte de la meta u objetivo que la empresa comercial debe cumplir en un

determinado tiempo, y prever que no se nos vea comprometido la mantención de la empresa, custodiando así que los créditos sean cobrados en un tiempo oportuno.

Según (Aching Guzmán C. , Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales, 2006) nos dice que: el “Crédito” es: Término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos.

Finalmente, el crédito implica el cambio de riqueza presente por riqueza futura.

El crédito es un pago que no se realiza de forma inmediata, sino dentro de un plazo acordado entre el comprador y el vendedor, en términos de beneficios, para el comprador el beneficio es el tiempo de espera (plazo), mientras que para el vendedor el beneficio son los intereses de cada cuota determinada.

Como se muestra en la cita de Morales Castro y Morales Castro los créditos dentro de una empresa actúan de forma paliativa frente a la falta de liquidez, siempre y cuando estos sean puntualmente cancelados.

Según (Morales Castro & Morales Castro, 2014) expresa: Ante la dificultad de conseguir un préstamo de dinero, gran parte del crédito se canalizó mediante las ventas al fiado y fue esta la operación crediticia más utilizada en el siglo XVI, de algún modo la venta a crédito fue un paliativo para compensar tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento. (págs. 14,15)

El problema en la cartera de crédito es la tardía recuperación de los pagos de los créditos otorgados y la existencia de morosidad, pero este inconveniente no depende del análisis que se realiza a la documentación entregada como requisito a la empresa, sino que se trata de diferentes factores, y situaciones que van más allá de la inspección realizada.

Según (Brachfield, 2003) menciona que: a pesar de que el cliente no ha pagado la factura el día del vencimiento, acaba finalmente pagando la deuda en su totalidad. Por lo tanto, moroso es aquel deudor que paga tarde, pero paga, o sea no se trata de incumplimiento definido de la obligación sino un cumplimiento tardío de la misma. (pág. 32)

Requisitos para aprobar un Crédito

Persona Natural

1. Ser Sujeto a Crédito

Para ello se realiza una revisión del buró de crédito

2. Llenar solicitud
3. Copia de Cédula y papeleta de votación
4. Certificado de ingresos y roles de los 3 últimos meses
5. RUC y Declaraciones IVA 3 últimos meses en caso de ser independiente
6. Certificado bancario y movimientos bancarios de los 3 últimos meses
7. Planilla de Servicio Básico (Luz, agua o teléfono)

Todos los requisitos que pide la empresa comercial son un sustento para ellos saber quién sugiere o solicita el crédito, y de esa forma con la recopilación de estos documentos analizar y llevar a cabo la aprobación o negación del mismo. Deben ser como empresa comercial muy

meticuloso al aprobar el crédito, y esto implica confiar en la documentación analizada y poner en manifiesto los términos de pago al deudor.

Persona Jurídica

1. Impuesto a la Renta 2018 Fiscal
2. Impuesto a la Renta 2018 Superintendencia de Compañías
3. Declaraciones de IVAS a la fecha
4. Balance General internos cortado a la fecha
5. Balance de Pérdidas y Ganancias internos cortado a la fecha
6. Certificados Bancarios vigentes, máximo 1 mes atrás de las siguientes cuentas:
 - De la empresa
 - Del Representante Legal
7. Copia de RUC Completo
8. Escritura de Constitución y otras Reformas y aumentos de Capital si los hubieran, revisar en www.suprcias.gov.ec.
9. Nombramiento Representante Legal Vigente con reconocimiento el registro mercantil.
10. Copia de cédula de representante legal y conyugue. (si aplica)
11. Certificado de fiel cumplimiento de obligaciones vigentes emitido por la SUPERCIAS, máximo 1 año atrás.
12. Listado de accionistas vigentes emitido por la SUPERCIAS, máximo 1 año atrás. En el caso de que dentro de las empresas tengan como accionistas a otras empresas es necesario el listado de accionistas de éstas hasta llegar a las personas naturales.
13. Balances internos auditados en caso de tener activos iguales o mayores a 1'000.000 USD.
14. Políticas de pagos y cobros.

15. Inscribir en comentarios los nombres y números de contacto de dos proveedores y dos clientes de la CIA.

NOTA: en caso de que la empresa requiera de más de 5 vehículos es necesario que se presente un **Flujo de Caja Proyectado** por el plazo del financiamiento.

La venta a crédito es una estrategia que trae consigo riesgos, a causa de que recauda buenos ingresos en un determinado plazo, pero aparece la probabilidad del impago, debilitando el departamento de recaudación, llevándolo a una situación a la que la empresa debe responder pronto.

Según (Bembibre, 2009) nos dice que: Se le llama venta a crédito a la que tiene el propósito de distribuir el pago del bien o servicio adquirido en un determinado plazo pautado de antemano entre el comprador y el vendedor, de manera que el primero pueda amortizarlo, por ejemplo, en varios meses. Recuperado de www.definicionabc.com/economia/venta-a-credito.php.

Dentro del análisis para otorgar el crédito es fundamental evaluar la capacidad de pago de la persona que solicite la compra a crédito, en vista de que de ello depende la seguridad de un acuerdo conveniente para la empresa, confiará en el cumplimiento puntual de los pagos.

Según (Rodríguez Franco, Pierdant Rodríguez, & Rodríguez Jiménez, 2014) la Compra a crédito es: Compra cuyo importe no es pagado en efectivo en el momento de la adquisición, sino que en la propia entidad vendedora o una tercera entidad concede crédito por la suma debida. En bolsa es la adquisición de acciones financiada por medio de créditos por una autoridad bursátil. (pág. 190)

Como se mencionó anteriormente lo conveniente para la empresa es que su índice de morosidad sea bajo para la cartera que manipule, existiendo una acertada gestión, que se reflejará al aplicar el Ratio pertinente.

Según (López Domínguez, s.f.) define: “En el ámbito bancario, el índice o ratio de morosidad mide el volumen de créditos considerados morosos sobre el total de operaciones de préstamo y crédito concedido por una entidad financiera”.

A continuación, se detalla la cartera de crédito de la empresa:

2017	Total Vencido	Por vencer	Saldo
Crédito puente	\$ 21.831,28	\$ 63.753,34	\$ 85.584,62
Crédito directo	\$ 68.953,70	\$129.368,17	\$198.321,87
Entrada financiada	\$ 2.411,43	\$ 12.050,50	\$ 14.461,93
financieras	\$ 34.867,14	\$104.981,59	\$139.848,73
aseguradoras	\$ 19.523,91		\$ 19.523,91
concesionarios	\$ 2.994,44	\$ 71,36	\$ 3.065,80
empleados	\$ 97,10	\$ 252,18	\$ 349,28
General Motors		\$ 330,00	\$ 330,00
Mayoristas	\$ 127,15	\$ 7.010,00	\$ 7.137,15
Públicas	\$ 87.972,10	\$ 250,00	\$ 88.222,10
Relacionadas	\$ 0,77	\$ 134,00	\$ 134,77
Chevystar	\$ 3.761,00	\$ 3.483,00	\$ 7.244,00
Total General	\$ 242.540,02	\$321.684,14	\$564.224,16

1 Elaborado por la Autora

A continuación, se muestra la cartera de crédito y su índice de morosidad:

2017	1 A 30 DV	31 A 60 DV	61 A 90 DV	91 A 180 DV	181 A 360 DV	>360 DV	Total vencido	Por Vencer	Saldo	%
aseguradoras	\$ 598,92			\$ 4.608,58	\$ 8.307,97	\$ 6.008,44	\$ 19.523,91		\$ 19.523,91	100%
Publicas	\$ 71,95	\$ 86.994,85			\$ 485,90	\$ 419,40	\$ 87.972,10	\$ 250,00	\$ 88.222,10	99,7%

2 Elaborado por la Autora

2017	Índice de Morosidad
Crédito puente	25,5%
Crédito directo	34,8%

Entrada financiada	16,7%
financieras	24,9%
aseguradoras	100,0%
concesionarios	97,7%
empleados	27,8%
General Motors	0,0%
Mayoristas	1,8%
Públicas	99,7%
Relacionadas	0,6%
Chevystar	51,9%
Total General	43,0%

3 Elaborado por la Autora

Podemos observar en el cuadro anterior que en el 2017 el mayor rubro de la cartera de crédito que se encuentra vencida es el de “Públicas”.

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar "Públicas"}}{\text{Total Cuentas por cobrar}} = \frac{\$ 88.222,10}{\$ 564.224,16} = 16\%$$

Se muestra del total de la cartera de crédito el rubro “Públicas” representa un 16% del total de créditos otorgados por la entidad en lo que corresponde el período 2017.

2018	Total Vencido	Por vencer	Saldo
Crédito puente	\$ 3.746,00	\$ 42.050,29	\$ 45.796,29
Crédito directo	\$ 638,48	\$244.814,68	\$245.453,16
Entrada financiada	\$ 28.692,00	\$ 44.442,00	\$ 73.134,00
aseguradoras	\$ 50.850,00	\$ 25.650,00	\$ 76.500,00
empleados	\$ 2.547,47	\$ 7.310,69	\$ 9.858,16
concesionarios	\$ 7.535,52	\$ 993,24	\$ 8.528,76
General Motors	\$ 220,08	\$ 51,16	\$ 271,24
Mayoristas	\$ 3.710,09	\$ 14.673,92	\$ 18.384,01
Publicas	\$ 114.350,09	\$ 1.660,98	\$116.011,07
Chevystar		\$ 2.525,00	\$ 2.525,00
Pend. Refacturación Pos venta		\$ 551,62	\$ 551,62
Total General	\$ 212.289,73	\$384.723,58	\$597.013,31

4 Elaborado por la Autora

2018	1 A 30 DV	31 A 60 DV	61 A 90 DV	91 A 180 DV	181 A 360 DV	>360 DV	Total vencido	Por Vencer	Saldo	%
concesionarios	\$3.609,36	\$ 1.466,53	\$ 1.256,98			\$ 1.202,65	\$ 7.535,52	\$ 993,24	\$ 8.528,76	88,4%

Publicas	\$ 792,84	\$ 7.054,97	\$ 896,76		\$ 67.373,28	\$ 38.232,24	\$ 114.350,09	\$ 1.660,98	\$ 116.011,07	98,6%
----------	-----------	-------------	-----------	--	--------------	--------------	---------------	-------------	---------------	-------

5 Elaborado por la Autora

2018	Índice de Morosidad
Crédito puente	8,2%
Crédito directo	0,3%
Entrada financiada	39,2%
aseguradoras	66,5%
empleados	25,8%
concesionarios	88,4%
General Motors	81,1%
Mayoristas	20,2%
Publicas	98,6%
Chevystar	0,0%
Pend. Refacturación Pos venta	0,0%
Total General	35,6%

6 Elaborado por la Autora

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar "Públicas"}}{\text{Total Cuentas por cobrar}} = \frac{\$ 116.011,07}{\$ 597.013,31} = 19\%$$

Como podemos observar del total de la cartera de crédito el rubro “Públicas” representa un 19% del total de créditos otorgados por la entidad en lo que corresponde el período 2018.

Al comparar los dos periodos 2017 – 2018 podemos observar que aumentó en un 3% de representar el total de la cartera de crédito, así mismo al denotar el índice de morosidad de este rubro bajó, pero no de manera significativa, manteniéndose alta la Cuenta por cobrar.

Dentro del análisis de la cartera hacemos uso de ratio financieros, Según (Córdoba Padilla, 2012) los ratios financieros como: El método de análisis mediante el cálculo de razones o indicadores es el procedimiento de evaluación financiera más extendido, se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice

cuyo resultado permita inferir alguna característica especial de dicha relación (págs. 99,100).

A continuación, se aplicó el Ratio “Rotación de Cartera”, en el cual se cuenta con la información de Ventas anuales dividiéndola para las Cuentas por cobrar.

Según (Aching Guzmán & Aching Samatelo, Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia, 2006) define: “Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de esta ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza” (pág. 19).

Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2017:

$$\frac{\textit{Ventas al cierre 2017}}{\textit{Cuentas por cobrar}} = \frac{\$4.700.000,00}{\$ 564.224,16} = \mathbf{8,3}$$

Dando como resultado que, la cuenta por cobrar rota 8,3 veces en un periodo.

Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2017 del Rubro “Públicas”:

$$\frac{\textit{Ventas a crédito 2017}}{\textit{Cuentas por cobrar}} = \frac{\$139.373,1}{\$ 88.222,1} = \mathbf{1,58}$$

Dando como resultado que, la cuenta por cobrar “Públicas” rota 1,58 veces en un periodo.

Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2018:

$$\frac{\textit{Ventas al cierre 2018}}{\textit{Cuentas por cobrar}} = \frac{\$4.100.000,00}{\$ 597.013,31} = \mathbf{6,9}$$

Dando como resultado que, la cuenta por cobrar rota 6,9 veces en un periodo.

Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2018 del Rubro “Públicas”:

$$\frac{\text{Ventas a crédito 2018}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{\$163.898,36}{\$ 116.011,071} = 1,41$$

Dando como resultado que, la cuenta por cobrar “Públicas” rota 1,41 veces en un periodo.

Con la información obtenida del Ratio “Rotación de cuentas por cobrar” podemos obtener otra ratio y determinar el promedio de cobranza.

Según (Chu Rubio, 2019) Días promedio de Cobranza: “Indica los días promedio que una empresa debe esperar para recibir el efectivo desde el momento en que se realizó la venta” (pág. 158).

$$\text{Días promedio de cobranzas del periodo 2017} \frac{365}{8,3} = 43,98$$

Anteriormente se observa que el periodo de cobranza de la cartera general 2017 tarda poco más de un mes en promedio en recuperar la cuenta por cobrar.

A continuación, se distingue Días promedio de cobranza del periodo 2017 del Rubro “Públicas”

$$\text{Días promedio de cobranzas del periodo 2017} \frac{365}{1,58} = 231,04$$

Se observa que el periodo de cobranza 2017 con respecto al rubro “Públicas” tarda 231,04 días en promedio en recuperar la cuenta por cobrar, lo óptimo debe ser un tiempo de cobranza de 30 a 60 días.

$$\text{Días promedio de cobranzas} \frac{365}{6,9} = 52,90$$

Anteriormente se denota que el periodo de cobranza de la cartera general 2018 tarda cerca de los 2 meses en promedio en recuperar la cuenta por cobrar.

A continuación, se muestra Días promedio de cobranza del periodo 2018 del Rubro “Públicas”

$$\text{Días promedio de cobranzas} \frac{365}{1,41} = 258,36$$

Se observa en la fórmula anterior que, el periodo de cobranza 2018 con respecto al rubro “Públicas” tarda 258,36 días en promedio en recuperar la cuenta por cobrar, lo cual no es óptimo, ya que se mencionó anteriormente los periodos de cobranza modelo para una buena gestión.

La empresa Metrocar S.A. Sucursal Babahoyo con respecto a los periodos 2017 – 2018, el último mencionado ha disminuido la velocidad en que cobra sus cuentas, y el promedio de cobranza total se encuentra dentro de los periodos aceptables para una empresa comercial, mientras que si notamos el rubro con mayor índice de morosidad “Públicas” éste no cuenta con un periodo de cobranza promedio dentro de los arquetipos de 30 a 60 días, superándolos y por ende notándose el sobreendeudamiento del mismo.

CONCLUSIONES

Así pues, en el análisis que se realizó a la Cartera de Crédito de la empresa Metrocar S.A. Sucursal Babahoyo, se denota en el índice de morosidad de los periodos 2017 – 2018 de uno de sus rubros dentro de la cartera de crédito, el cual se debe tomar medidas o estrategias evolutivas que induzcan una mejoría de los resultados encontrados, ya que el índice aumento en el último periodo que se analizó.

La empresa dentro de su cartera se muestran rubros que han disminuido su índice de morosidad del 2017 al 2018, mientras que unos disminuyen escasamente debido a que se arrastran deudas del periodo anterior, denotándose que las medidas existentes no son suficientes para reflejar una disminución notable de los rubros.

Las ventas disminuyeron y la cartera aumentó, aunque en la aplicación de los Ratios resulte favorable con respecto a la rotación de cartera, el índice de morosidad es alto debido a factores ajenos a la gestión de la empresa, es decir, circunstancias de los clientes o empresas que adeudan, por ende, las políticas de cobranza pueden denotarse un poco flexibles.

Bibliografía

- Aching Guzmán, C. (2006). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=MwFPWoEn0K0C&dq=MATEMATICA+FINANCIERA+PARA+TOMA+DE+DECISIONES+EMPRESARIALES&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Aching Guzmán, C. (2016). *Matemáticas Financieras*. Perú. Obtenido de http://www.adizesca.com/site/assets/me-matematicas_financieras_para_toma_de_decisiones_empresariales-ca.pdf
- Aching Guzmán, C., & Aching Samatelo, J. (2006). *Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=AQKhZhpOe_oC&pg=PA19&dq=Rotaci%C3%B3n+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9tb_PgoLnAhVyUN8KHRu0CksQ6AEIPzAD#v=onepage&q=Rotaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por%20cobrar&f=false
- Bembibre, V. (marzo de 2009). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/venta-a-credito.php>
- Brachfield, P. (2003). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona: Grupo Planeta. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=zYU-3TMm5kEC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Chu Rubio, M. (2019). *Finanzas para no financieros*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=PzSjDwAAQBAJ&pg=PA158&dq=promedio+de+cobranza&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjA0eyfiYLnAhUxiOAKHe12BRcQ6AEIRzAE#v=onepage&q=promedio%20de%20cobranza&f=false>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cobranza&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjA3sLs_srmAhWJGs0KHyrLANK4FBDoAQheMAG#v=onepage&q=99&f=false
- López Domínguez, R. (s.f.). *expansion.com*. Obtenido de <https://www.expansion.com/diccionario-economico/indice-de-morosidad.html>
- Metrocar. (2019). *Metrocar Chevrolet Ecuador*. Obtenido de <https://www.metrocar-ecuador.com/metrocar/>

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gb_s_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Rodríguez Franco, J., Pierdant Rodríguez, A. I., & Rodríguez Jiménez, E. C. (2014). *Matemáticas Financieras*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=HMzhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gb_s_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

UNESCO. (23 de mayo de 2006). *Tesaurus de la UNESCO*. Obtenido de <http://vocabularies.unesco.org/browser/thesaurus/es/page/?uri=http%3A%2F%2Fvocabularies.unesco.org%2Fthesaurus%2Fconcept10894>

ANEXOS

ANEXO 1

Consulta de RUC

RUC
1790258645001

Razón social
METROCAR S.A.

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Nombre comercial
METROCAR S.A.

Representante legal

Nombre: PAEZ BUITRAGO FRANCISCO JOSE
Cédula/RUC: 1758632895

Actividad económica principal		VENTA AL POR MENOR DE VEHICULOS NUEVOS Y USADOS.
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente	
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
ESPECIAL	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
14/04/1976	22/10/2019	

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
010	METROCAR S.A.	AZUAY / CUENCA / SAN BLAS / AV. HUAYNA CAPAC N5-45 Y JUAN JARAMILLO	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 19 registros

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
		BABA	
008	METROCAR S.A.	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / ENRIQUE PONCE LUQUE S/N	ABIERTO

|< < 1 > >| 10

Nueva consulta



CONSULTA GRATUITA

ECG

Ecuador Consulting Group

Ab. Carlos Cárdenas & Asociados

A NIVEL NACIONAL SE ATIENDE ASUNTOS PENALES, LABORAL, CIVILES,
ADUANEROS, FINANCIEROS, MENORES E INQUILINATO



LOS RÍOS

**SEÑOR JUEZ DE LA UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN EL
CANTON BABAHOYO**

BOLIVAR RENATO CORONEL MOLINA, ecuatoriano de **54 años** de edad, con cedula de ciudadanía N° **1707212302**, estado civil **divorciado**, domiciliado en el cantón **Quito**, provincia de Pichincha, de ocupación Gerente General de **METROCAR S.A.**, ubicada en la Av. Enrique Ponce Luque y El Pireo, de esta ciudad de Babahoyo, nombramiento legitimo de mi posición que adjunto a este pedido, correo electrónico **renato.coronel@metrocar.com.ec**, ante usted muy comedidamente comparezco con la presente demanda ejecutiva:

PRIMERO.- El número del Registro Único de la Empresa es **1790258645001**

SEGUNDO.- La parte demandada, el Sr. [REDACTED] **JAVIER** con cedula de ciudadanía N° **120** [REDACTED], será citado en su domicilio ubicado en las calles [REDACTED] y [REDACTED] esta ciudad de Babahoyo provincia de Los Ríos, en la cual se adjunta un mapa de ubicación, como referencia, junto al asadero **"El Negocio es de mi Hijo"**

TERCERO.- FUNDAMENTOS DE HECHOS:

Señor Juez del **pagare a la orden** que adjunto a la presente, doy a conocer que el Sr. **I.** [REDACTED], me debe a plazo vencido la cantidad de, **MIL OCHOCIENTOS OCHENTA 64/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD 1880,64)**, por valores pendientes de pago, tal como justifico con la tabla de amortización que a continuación detallo.

FECHA DE PAGO	VALOR DE LA CUOTA	CAPITAL	INTERES	SALDO INSOLUTO DE CAPITAL
30-DIC-2013	313,44	290,64	22,80	1.509,36
29-ENE-2014	313,44	294,32	19,12	1215,04
28-FEB-2014	313,44	298,05	15,39	916,99



CONSULTA GRATUITA

ECG

Ecuador Consulting Group

Ab. Carlos Cárdenas & Asociados

A NIVEL NACIONAL SE ATIENDE ASUNTOS PENALES, LABORAL, CIVILES, ADUANEROS, FINANCIEROS, MENORES E INQUILINATO



LOS RÍOS

30-MAR-2014	313,44	301,82	11,62	615,17
29-ABR-2014	313,44	305,65	7,79	309,52
29-MAY-2014	313,44	309,52	3,92	-0,00

Dichos valores debieron ser cancelados hasta la actualidad, por lo que una vez vencidos se tornan exigibles a través de juicio ejecutivo.

CUARTO.- FUNDAMENTOS DE DERECHO:

La presente demanda, la sustento en el numeral 5 del Artículo 347 del Código Orgánico General de Procesos.

QUINTO.- ANUNCIO DE PRUEBA:

Adjunto *Pagare a la Orden* (Titulo Ejecutivo) como sustento de la obligación pretendida.

SEXTO.- PRETENSIÓN CLARA Y PRECISA QUE SE EXIGE:

Con tales antecedentes, acudo a su autoridad para que en sentencia se declare el pago de la obligación determinada en el titulo ejecutivo que asciende a la cantidad de **UN MIL OCHOCIENTOS OCHENTA 64/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**, más los intereses legales determinados en la tabla de amortización y los honorarios profesionales

SEPTIMO.- CUANTÍA Y TRÁMITE:

La *Cuantía* asciende a **CINCO MIL CIENTO SESENTA Y SEIS 08/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD 5166,08)**

El *Trámite* es el Ejecutivo

OCTAVO.- CASILLERO Y PATROCINIO:



CONSULTA GRATUITA

ECG

Ecuador Consulting Group Ab. Carlos Cárdenas & Asociados

A NIVEL NACIONAL SE ATIENDE ASUNTOS PENALES, LABORAL, CIVILES,
ADUANEROS, FINANCIEROS, MENORES E INQUILINATO

ECG
ECUADOR
CONSULTING
GROUP

LOS RÍOS

Autorizo al Ab. Carlos Cárdenas Martínez, para que presente tantos y cuantos escritos sean necesarios para la defensa de mis intereses.

Las **notificaciones** que por Ley me corresponden las recibiré en el correo electrónico cardmar24@hotmail.com, y en la casilla judicial 102 pertenecientes al profesional que me patrocina.

Es legal.

Bolívar Renato Coronel Molina
CC. N° 1707212302

Ab. Carlos Cárdenas Martínez
REG. 12-2010-73

ANEXO 3

1. ¿Cuentan con un departamento dedicado a la Gestión de Cobranzas?

Si, con el Departamento de Crédito y Cobranzas ubicado en la Matriz. _____

2. ¿De qué forma ejecutan el cobro de los créditos?

Llamadas telefónicas, mensajes de textos, cartas de demandas con el Abogado. _____

3. ¿Cuentan con políticas y estrategias de cobranzas?

Si, las mismas que son manejadas en La Matriz. _____

4. ¿Se han determinado los procedimientos de cobranzas para los créditos?

Si, se realizan. _____

5. ¿Se realiza seguimiento al socio después de otorgar el crédito?

Si realizando llamadas o mensajes notificando que ya está por vencer su crédito. _____

6. ¿Cuáles cree usted que son las causas principales de morosidad en los créditos?

El sobreendeudamiento por parte del Cliente. _____

7. ¿Cree usted que la implementación de un Modelo de gestión de Cobranzas, permitiría controlar de mejor manera la morosidad en la Empresa?

Si. _____