



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE SANTO DOMINGO

Coordinación de Ciencias Administrativas, Contables y Turísticas

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EVALUACIÓN DE RIESGOS DE
PREVISIONES FINANCIERAS Y ACCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
AGRÍCOLAS AL CIERRE DEL AÑO 2023

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría

Línea de investigación: Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la competitividad sostenible local y global

Autoría:

Nieves Lamar Alexandra Belen

Zambrano Idrovo Estefanny Carolina

Dirección:

Ugando Peñate Mikel, Dr.

Santo Domingo – Ecuador
Febrero, 2025



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE SANTO DOMINGO

Coordinación de Ciencias Administrativas, Contables y Turísticas

HOJA DE APROBACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EVALUACIÓN DE RIESGOS DE
PREVISIONES FINANCIERAS Y ACCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
AGRÍCOLAS AL CIERRE DEL AÑO 2023

Línea de investigación: Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la
competitividad sostenible local y global

Autoría:

Nieves Lamar Alexandra Belen

Zambrano Idrovo Estefanny Carolina

Revisado por:

Ugando Peñate Mikel, Dr.
DIRECTOR DEL TRABAJO DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR

Quispe Morales Karla Elizabeth, Mg.

Sabando García Angel Ramón, Mg.

García Zambrano Ximena Leticia, Mg.
COORDINADORA DE LA CARRERA DE GRADO

Santo Domingo – Ecuador
Febrero, 2025

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Nosotras, Nieves Lamar Alexandra Nieves, portadora de la cédula de ciudadanía 2350252082, y Zambrano Idrovo Estefanny Carolina, portadora de la cédula de ciudadanía 2300180375, declaramos que los resultados obtenidos en la investigación que presentamos como informe final, previo a la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaramos que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Igualmente, declaramos que todo resultado académico que se desprenda de esta investigación y que se difunda tendrá como filiación la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Santo Domingo, reconociendo en las autorías al director del Trabajo de Integración Curricular y demás profesores que amerita.

Además, declaró que el presente trabajo, producto de las actividades académicas y de investigación, forma parte del capital intelectual de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior.

En tal razón, autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo, para que pueda hacer uso, con fines netamente académicos, del Trabajo de Integración Curricular, ya sea de forma impresa, digital y/o electrónica o por cualquier medio conocido o por conocerse, siendo el presente documento la constancia del consentimiento autorizado; y, para que sea ingresado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su conocimiento público, en cumplimiento del artículo 103 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nieves Lamar Alexandra Belen
C.C. 2350252082

Zambrano Idrovo Estefanny Carolina
C.C. 2300180375

INFORME DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR ESCRITO

Cano de la Cruz, Yullio, PhD

Dirección de Investigación y Postgrados

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Santo Domingo

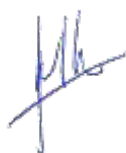
De mi consideración,

Por medio del presente informe en calidad de director del Trabajo de Integración Curricular de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría titulado: ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, EVALUACIÓN DE RIESGOS DE PREVISIONES FINANCIERAS Y ACCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS AL CIERRE DEL AÑO 2023, realizado por las estudiantes: Nieves Lamar Alexandra Belen con cédula de ciudadanía 2350252082 y Zambrano Idrovo Estefanny Carolina con cédula de ciudadanía 2300180375, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, informo que el presente Trabajo de Integración Curricular escrito se encuentra finalizado conforme a la guía y al formato de la Sede vigente.

Además, certifico haber verificado la originalidad y autenticidad del trabajo de integración curricular por medio del programa anti plagio Turnitin, en respuesta a la normativa institucional vigente.

Santo Domingo, 20/02/2025

Atentamente,



Ugando Peñate Mikel, PhD.

Profesor Principal I

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo diagnosticar la situación financiera de la empresa, evaluar los riesgos presentes y futuros con el fin de establecer estrategias efectivas para una correcta administración y gestión de las cuentas por cobrar en la empresa agrícola Expocampo fruit Ltda., ya que existen insuficiencias que impiden el proceso de toma de decisiones operativas en la misma. La metodología empleada por medio de un enfoque mixto, combinando el enfoque cuantitativo como cualitativo con un diseño no experimental de corte transversal; el trabajo fue de tipo descriptivo, exploratoria, histórica teniendo como objeto de estudio toda información económica financiera del periodo 2021-2023 proporcionada por el gerente y el área contable de la empresa. Para la obtención de la información se tomaron en cuenta técnicas como la entrevista, análisis documental y la observación de campo no experimental. Se recopiló información mediante entrevistas, análisis documental y observación directa. Para dar solución a la problemática existente se utilizarán herramientas, técnicas y modelos estadísticos para prevenir riesgos futuros en la empresa y por último se formularán estrategias financieras y de gestión eficientes para el uso adecuado de la administración y gestión de cuentas por cobrar para ello es utilizada herramientas innovadoras que permitirán saber cómo se encuentra la empresa en la actualidad. Los resultados muestran que la compañía enfrenta problemas para restaurar la cartera pendiente, con clientes con altos niveles de riesgo de pago. Además, la dependencia de algunos clientes principales aumenta los riesgos financieros en caso de violaciones. También se ha encontrado el aumento en los costos de recolección y los bajos indicadores de fondos, lo que amenaza la posibilidad de operaciones a corto plazo.

Palabras clave: Administración, evaluación, gestión, herramientas, riesgos.

ABSTRACT

The present research aims to diagnose the company's financial situation, assess current and future risks, and establish effective strategies for the proper management and administration of accounts receivable at the agricultural company Expocampo Fruit Ltda. There are deficiencies that hinder the operational decision-making process. The methodology employed follows a mixed approach, combining both quantitative and qualitative methods with a non-experimental cross-sectional design. The research is descriptive, exploratory, and historical, focusing on the financial and economic information from the 2021-2023 period provided by the company's manager and accounting department. To gather information, techniques such as interviews, document analysis, and non-experimental field observation were used. Data was collected through interviews, document analysis, and direct observation. To address the existing issues, tools, techniques, and statistical models will be used to prevent future risks in the company. Additionally, financial and management strategies will be formulated to ensure the efficient administration of accounts receivable. Innovative tools will be implemented to provide insights into the company's current financial status. The results indicate that the company faces challenges in recovering outstanding receivables, with clients exhibiting high payment risk levels. Furthermore, reliance on a few key clients increases financial risks in case of contract breaches. Additionally, rising collection costs and low cash flow indicators threaten the company's short-term operational viability.

Keywords: Administration, evaluation, management, tools, risks.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	9
1.1. Antecedentes	10
1.2. Planteamiento y delimitación del problema.....	11
1.3. Preguntas de investigación.....	12
1.4. Justificación.....	12
1.5. Objetivos de investigación	13
1.5.1. Objetivo general	13
1.5.2. Objetivos específicos.....	13
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	14
2.1. Administración y gestión de cuentas por cobrar en el contexto empresarial	14
2.2. Análisis de riesgos de provisiones financieras.....	15
2.3. Técnicas, herramientas, modelos de administración y gestión	17
2.3.1. Herramientas previas al análisis y administración de cuentas por cobrar	17
2.3.1.1. Indicadores de liquidez	17
2.3.1.2. Indicadores de actividad	18
2.3.2. Técnicas de gestión de cuentas por cobrar	18
2.3.2.1. Análisis de Envejecimiento de Cuentas por Cobrar	19
2.3.2.2. Descuento por Pronto Pago:.....	19
2.3.2.3. Factoring.....	19
2.3.3. Modelos de administración de cuentas por cobrar	19
2.3.3.1. Modelo de Ciclo de Conversión de Efectivo (CCC):.....	19
2.3.3.2. Modelo de Administración de Riesgos de Crédito.....	20
2.3.3.3. Modelo de Gestión de Relación con el Cliente (CRM):	21
2.3.3.4. ARIMA.....	21
2.3.3.5. Aplicación del Modelo de Pareto en la gestión de cuentas por cobrar	21
2.4. Estrategias financieras encaminadas a la gestión eficiente de cartera	23

2.4.1.	Técnicas de cobranza.....	24
2.4.2.	Implementación de estrategias integradas.....	24
2.4.3.	Estrategias de mitigación de riesgos	26
3.	METODOLOGÍA	27
3.1.	Enfoque y tipo de investigación	27
3.2.	Unidades de análisis	27
3.3.	Técnicas e instrumentos de investigación	28
3.4.	Técnicas de análisis de datos.....	29
4.	RESULTADOS	29
4.1.	Evaluación de la situación financiera de la empresa “Expocampo Fruit Ltda.”.....	29
4.2.	Técnicas, herramientas y modelos de administración y gestión	30
4.2.1.	Estimación de Costos de cobranza.....	31
4.2.2.	Ciclo de conversión de efectivo	31
4.2.3.	Aplicación de metodologías de administración en cuentas por cobrar	32
4.2.3.1.	Riesgo alto	34
4.2.3.2.	Riesgo medio alto.....	34
4.2.3.3.	Riesgo medio.....	34
4.2.3.4.	Riesgo Bajo	34
4.2.4.	Modelación financiera mediante la técnica de la regresión lineal.....	37
4.2.5.	Modelo ARIMA	38
4.3.	Calcular y analizar el riesgo de las previsiones financieras mediante herramientas	39
4.4.	Instaurar estrategias y fomentar políticas que permitan la recuperación.....	40
5.	DISCUSIÓN	42
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
7.	REFERENCIAS	46
8.	ANEXOS.....	51

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente las empresas enfrentan diversos cambios a nivel mundial en el ámbito económico y financiero, siendo el entorno empresarial cada vez más competitivo. Las empresas agrícolas enfrentan desafíos por maximizar la rentabilidad y expandir sus operaciones a través de la comercialización y exportación de productos agrícolas (Valle, 2020). Por lo antes expuesto, es crucial que las entidades utilicen estudios para la consolidación y desarrollo de las mismas, permitiéndoles proyectarse al futuro para lograr metas en conjunto con sus objetivos a corto y largo plazo, con el fin de obtener un crecimiento sostenible.

La administración de la cartera es importante para las empresas porque permite desarrollar técnicas conformadas por métodos, procesos y objetivos, con la finalidad de ayudar a determinar herramientas útiles en varias áreas del negocio. Sin embargo, las ventajas de las organizaciones es la capacidad de adaptarse a los nuevos cambios económicos y financieros aplicando técnicas y herramientas innovadoras que permitan un desarrollo óptimo y prever necesidades futuras para su crecimiento. estrategias de control con el objetivo de reducir riesgos y resaltar habilidades u oportunidades (Albán et al.,2024). Como resultado, muchas entidades enfrentan grandes riesgos de diversas

De acuerdo a la investigación por (Latorre et al.,2021) se evidencia que el impacto que generan las cuentas por cobrar es significativo, es por ello que diagnosticar la afectación de la liquidez es clave de la gestión empresarial otorgando control, así como el logro de objetivos y metas empresariales. Sin embargo, ejecutar la evaluación de riesgos de provisiones económicas y las acciones de comercialización desempeñan un papel crucial para las empresas permitiendo identificar las falencias en los procesos (Salazar et al.,2019).

La evaluación de riesgos en las empresas permite conocer las afectaciones económicas y amenazas en las funciones de estas, siendo así que dicha evaluación es una herramienta fundamental para identificar, analizar y mitigar riesgos financieros que se

enfrentan. Incluyendo riesgos como la volatilidad del mercado, fluctuaciones en los tipos de cambio, precios, costos y pérdidas de exportaciones, riesgos crediticios y de liquidez (Ayala & De la Torre,2023).

Al ser una entidad dedicada a la comercialización, tratamiento y exportación de productos agrícolas, enfrenta una serie de desafíos y oportunidades presentes en un mercado competitivo de constante cambio, introduciéndose en mercado nacional e internacional con su producto. Por otro lado, al adoptar un enfoque competidor en cual se amplía el sector económico demostrando la diversidad de las tierras Tsáchilas, y permite que la empresa puede aprovechar al máximo su potencial y diferenciarse en un mercado que al transcurrir el tiempo es más amplio, cambiante y a su vez más competitivo.

1.1. Antecedentes

La presente investigación se enmarca en el proceso administrativo de cartera, evaluación de riesgos y la adecuación de herramientas y técnicas más susceptibles aplicada en la empresa, implementando una revisión bibliográfica en revistas de impacto, artículos científicos y bases de datos como Google Académico, Scopus, mediante las cuales se tratarán los diferentes temas y antecedentes del estudio.

De acuerdo al criterio por (Morales & Carhuancho, 2020) propone estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la compañía Aquasport S.A.C. Desarrolla una metodología de proyección del estado de situación financiera, estado de ganancias y pérdidas y presupuestos, bajo un enfoque mixto, investigación proyectiva y método deductivo. Además, la información fue recopilada a través de entrevistas, análisis de datos mediante la aplicación de análisis vertical y horizontal, ratios de liquidez, solvencia, rentabilidad. Como resultado se obtiene que la empresa necesita reestructurar políticas y procedimientos de cobranzas. En conclusión, requiere crear estrategias para maximizar errores que están fuera de control en la empresa y lograr resultados eficientes en procesos de cobranzas.

Las empresas en crecimiento económico aumentan los riesgos empresariales siendo preocupante para propietarios e inversores tanto en la oferta y demanda del mercado nacional e internacional. (Ayala & De la Torre, 2023) .La estrategia se refleja en el estudio de la operatividad de la entidad, en consecuencia, el análisis de riesgo empresarial es una herramienta que busca conocer y reducir las amenazas financieras. En consecuencia, la investigación de riesgos proporciona hallazgos para obtener una mitigación de amenazas y asegurar los beneficios y el control de sus inversiones.

En base a la investigación realizada por Albán et al. (2024), las cuentas por cobrar es un factor decisivo que permite aumentar los clientes y a su vez ser el declive de estas. Siendo así que su cartera pueda quedar impaga en ciertos casos. Se enfoca en la metodología a nivel descriptivo, ejecutando una entrevista que proporciona datos específicos que se necesitan. En conclusión, los datos obtenidos permiten conocer las falencias de la cartera morosa, obteniendo una solución al sistema de control interno de cuentas por pagar.

1.2. Planteamiento y delimitación del problema

La administración de cobros es un factor importante para cualquier giro de negocio, debido a un inadecuado manejo, induciendo la caída de la entidad, si con el pasar el tiempo no se enfocan en los movimientos de sus cuentas por cobrar, puede llegar a un declive y se vea afectado el flujo de caja, como resultado provocaría una disminución de rentabilidad y liquidez lo cual dificulta el cumplimiento de las obligaciones financieras (Erazo,2022). Demostrando que es necesario y crucial el control de gestión de cuentas por cobrar y a la vez evaluar riesgos financieros con el fin de prevenir afectaciones económicas que pueden ostentar a través del proceso de crecimiento y el mercado.

La principal problemática de la empresa nace de la insuficiencia del sistema de administración y gestión de cuentas por cobrar que incide en su actividad económica de acopio, estudio de humedad, secado y comercialización de cacao. La cartera vencida incide

en la recuperación de la misma ocasionando la falta de efectivo e inestabilidad, la empresa cuenta con clientes nacionales se demora 30 días en recuperar la cartera y en los internacionales un promedio de 15 días. Sin embargo, hay circunstancias en las que no es recuperado. Por esta razón, este estudio permitirá mejorar la gestión de cobranzas y disminuir los riesgos de presentar déficit de efectivo.

La delimitación del problema que se presenta en la investigación debido al uso inadecuado de procesos de control y evaluación de amenazas de parte de las organizaciones por déficit de conocimiento, la cual es fundamental para delimitar los riesgos concurrentes que afectan el cumplimiento de metas y objetivos.

1.3. Preguntas de investigación

1. ¿Cómo diagnosticar la situación financiera en la empresa?
2. ¿Cómo determinar el efecto de la cartera vencida en la liquidez de la empresa?
3. ¿Cómo evaluar los riesgos de las provisiones financieras?
4. ¿Cómo establecer estrategias para la mejora de uso de políticas de cobranza en la empresa?

1.4. Justificación

El propósito de la investigación es lograr una adecuada administración de cuentas por cobrar, evaluación de riesgos de provisiones financieras y fomentar acciones comercialización y/o exportación mediante la aplicación de recursos innovadores y la implementación de estrategias financieras.

Este estudio se alinea a dos objetivos del Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025 de la Secretaría Nacional de Planificación 2021 dentro del Eje Económico. Objetivo.1: “Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales” plantea que el “Gobierno se limita a la creación de las condiciones

adecuadas para que el sector privado sea el responsable de la creación de empleos” (p.49) y Objetivo.2: “Impulsar un sistema económico con reglas claras que fomente el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones y modernización del sistema financiero nacional” (p.51).

También, se encuentra direccionado a línea de investigación N°15, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo relacionado a la “Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la competitividad local y global”, que tributa directamente al Proyecto de Investigación 2020-2021 Finnovaplan de la PUCESD y al Plan de Desarrollo de Ordenamiento Territorial Santo Domingo 2015 -2030.

1.5. Objetivos de investigación

1.5.1. Objetivo general

Aplicar técnicas y herramientas de la administración y gestión de cuentas por cobrar, evaluación del riesgo de provisiones financieras, liquidez y rentabilidad de la empresa.

1.5.2. Objetivos específicos

- 1.** Evaluar la situación financiera a corto plazo de la empresa mediante la aplicación de técnicas y herramientas de análisis financiero abarcando el periodo 2021-2023.
- 2.** Aplicar herramientas de administración de cuentas por cobrar que miden la liquidez de la empresa.
- 3.** Calcular y analizar el riesgo de las provisiones financieras mediante herramientas de innovación financiera y el uso de la estadística descriptiva.
- 4.** Instaurar estrategias y fomentar políticas que permitan la recuperación en la administración de cartera.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Administración y gestión de cuentas por cobrar en el contexto empresarial

La administración y gestión de cuentas por cobrar es un componente crucial en la gestión financiera de cualquier empresa, la eficiencia con la que se lleve a cabo este proceso no solo repercute en la liquidez y rentabilidad, sino que también influye de manera directa en su capacidad para cumplir cabalmente con sus obligaciones financieras (Torres, 2018). En el entorno empresarial altamente competitivo, la gestión de cuentas por cobrar trasciende el seguimiento y el cobro de los montos adeudados, exigiendo la implementación de estrategias, técnicas y herramientas innovadoras que permitan mitigar los riesgos asociados y maximizar la eficiencia.

En el ámbito financiero, optimizar los recursos hace referencia a la capacidad de aprovechar al máximo los recursos disponibles, lo que implica lograr con la menor inversión requerida, maximizando así el valor de la empresa. Uno de los desafíos comunes que enfrentan las organizaciones radica en la optimización y gestión eficiente de su cartera de crédito. Tal como exponen (Ugando et al., 2017), muchas empresas no están familiarizadas con la aplicación adecuada de políticas y la toma de decisiones óptimas en este ámbito.

La administración de cuentas por cobrar se enfoca en supervisar y controlar los créditos otorgados a los clientes, desde el momento inicial de la aprobación hasta que se logra su cobro efectivo, siguiendo de manera estricta las políticas de crédito y cobranza establecidas por la empresa (Montaño, 2017). Sin embargo, una gestión adecuada implica la evaluación continua de la cartera de créditos y la identificación temprana de aquellos que puedan representar un riesgo de incobrabilidad, con el fin de ejecutar oportunamente las provisiones necesarias en el momento adecuado.

Las cuentas por cobrar forman parte del grupo de activos circulantes de una empresa y se registran en los libros contables cuando se transfiere el control o propiedad de un bien o servicio al cliente. Su presentación en los estados financieros es de manera

separada, clasificándose en dos categorías principales, cuentas por cobrar comerciales, son aquellas que surgen de las actividades principales de la empresa, es decir, ventas o prestación de servicios realizadas a crédito a sus clientes, mientras, en las cuentas no comerciales, son diferentes a las operaciones habituales de la empresa, como pueden ser los préstamos otorgados a empleados, deudores (Cedeño et al., 2021). Destaca la importancia de monitorear y analizar periódicamente las cuentas por cobrar para detectar posibles problemas de incobrabilidad y el uso de indicadores financieros.

De acuerdo al criterio de Zambrano (2021), la gestión de cobranzas es fundamental en una empresa, ya que está ligada con la liquidez de la misma ya que, debido a una gestión deficiente o incorrecta puede desencadenar una serie de acontecimientos que impactan de manera directa y significativa en el flujo de efectivo del negocio, lo cual a su vez podría conllevar al incumplimiento de las obligaciones que la empresa mantiene con terceros. Además, la falta de liquidez limita la capacidad de la empresa para invertir en oportunidades de crecimiento y satisfacer las demandas operativas diarias, creando un ciclo negativo que es difícil de revertir.

Una administración adecuada de las cuentas por cobrar implica el establecimiento de políticas de crédito claras y coherentes, así como la implementación de procedimientos de cobros eficientes. Según (Gitman & Zutter, 2021), una política de crédito bien definida incluye criterios de evaluación de clientes, términos de crédito y condiciones de pago que no solo fomentan las ventas, sino que también minimizan el riesgo de impagos.

2.2. Análisis de riesgos de provisiones financieras

En el ámbito empresarial, la evaluación de riesgos y las provisiones financieras son esenciales para la toma de decisiones estratégicas permite a las organizaciones anticipar posibles amenazas, identificar oportunidades y la correcta planificación de recursos financieros. (Brigham & Houston, 2019) , cabe decir que los riesgos financieros pueden surgir de diversas fuentes, tales como la volatilidad del mercado, cambios en las tasas de interés, fluctuaciones en los precios de los productos, riesgos operativos y riesgos de

crédito, mientras, las previsiones financieras son herramientas esenciales para la planificación estratégica y la toma de decisiones en una empresa, ya que permite anticipar ingresos, gastos, necesidades de financiamiento y resultados operativos futuro.

La gestión de riesgos es importante en la exportación del cacao debido a las fluctuaciones del mercado, volatilidad en los precios y los riesgos asociados con el comercio mediante las técnicas de gestión de riesgos, como el seguro de crédito y el factoring, pueden proteger a la empresa contra pérdidas por impago y mejorar su liquidez (Atradius, 2019). Estas herramientas permiten a la empresa transferir parte del riesgo de incumplimiento a terceros, reduciendo el riesgo y mejorando la confiabilidad del efectivo.

Para el adecuado análisis de riesgos y previsiones financieras se aplica el modelo de regresión, el análisis de sensibilidad y escenarios son herramientas más utilizadas en el ámbito financiero y empresarial para evaluar la incertidumbre, prever resultados y tomar decisiones. Según el criterio por (Ugando et al., 2019), el uso del modelo de regresión inicial permite a las empresas identificar y cuantificar las relaciones entre variables financieras, facilitando la predicción de comportamientos futuros basados en datos históricos, a través este modelo, una empresa puede evaluar como las fluctuaciones en las tasas de interés podrían afectar sus costos de endeudamiento y, en consecuencia, ajustar sus estrategias de financiación.

El análisis de sensibilidad es una herramienta valiosa en diferentes áreas relacionadas con la toma de decisiones y la gestión de riesgos, ya que permite identificar los factores que tienen el mayor impacto en los resultados y evaluar la robustez de las decisiones ante diferentes escenarios, es decir, esta técnica es útil en la evaluación de proyectos de inversión, la valoración de activos financieros, gestión de riesgos y la toma decisiones estratégicas ante cualquier cambio en factores internos o del entorno (Salas & Cox, 2023).

El análisis de escenarios permite a las empresas anticipar y prepararse para diversas contingencias o contextos futuros, identificando oportunidades y riesgos potenciales, es utilizada en la planificación estratégica, la gestión de riesgos y la evaluación

de inversiones, permitiendo a las empresas desarrollar planes de acción adaptativos y resilientes. Al crear y evaluar diferentes escenarios, como escenarios optimistas, pesimistas y de caso base, las empresas pueden implementar estrategias más resilientes y adaptativas (Ugando, 2023). Cabe decir, que no solo mejora la capacidad de una organización para enfrentar la incertidumbre, sino que ayuda a fortalecer la posición competitiva en el mercado.

2.3. Técnicas, herramientas, modelos de administración y gestión de cuentas por cobrar

2.3.1. Herramientas previas al análisis y administración de cuentas por cobrar

Existen diversas herramientas y análisis que pueden ser empleados para la óptima gestión de cuentas por cobrar en una empresa, el análisis de antigüedad de saldos, el cual permite clasificar las cuentas de cobrar en función al tiempo transcurrido desde su fecha de vencimiento. Es decir, brinda una visión detallada de los montos vencidos y facilita la priorización de las acciones de cobranza, permitiendo enfocar aquellas cuentas con mayor antigüedad y riesgo de incobrabilidad.

2.3.1.1. Indicadores de liquidez

De acuerdo a la investigación realizada por Haro et al. (2023), los indicadores de liquidez desempeñan un papel crucial en la evaluación de la solvencia financiera de una empresa, verificando si las mismas cuentan con los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, incluyendo el pago de nómina, documentos a pagar, financiamientos, impuestos y otros desembolsos necesarios para mantener las operaciones en marcha. Algunos de los principales indicadores de liquidez que se utilizarán en esta investigación, la razón circulante, prueba ácida, razón del efectivo y el capital de trabajo neto. Cabe decir, que estos indicadores nos permitirán evaluar si la empresa cuenta con suficientes recursos líquidos para operar sin problemas y hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

2.3.1.2. Indicadores de actividad

Estos indicadores financieros se utilizan para evaluar la eficiencia con la que una empresa recupera los recursos que administra. Al referirse a recursos, se alude al efectivo generado por las ventas y a activos fundamentales como las cuentas por cobrar y los inventarios. Según Garcés Cajas, 2019, el propósito de utilizar estos indicadores es corroborar que los activos de la empresa se están gestionando correctamente y contribuyendo al logro de objetivos establecidos. Se pretende evidenciar que los procesos operativos son eficientes, permitiendo transformar los recursos bajo control en flujos de efectivo de forma ágil, mitigando así los riesgos asociados a la liquidez y solvencia. Se analizará algunos indicadores, tales como la rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro y la rotación de cuentas por cobrar.

Las herramientas tecnológicas han revolucionado la forma en que las entidades empresariales administran sus cuentas por cobrar, permitiéndoles mejorar su eficiencia y precisión. Los sistemas de gestión de cuentas por cobrar (Accounts Receivable Management Systems, ARMS) son ampliamente utilizados para automatizar y optimizar procesos medulares, ofreciendo funcionalidades como la generación de facturas, el envío de avisos de pago y la conciliación de saldos pendientes.

Plataformas integrales como “SAP Ariba” y “Oracle Financials” estas proporcionan soluciones robustas para la gestión óptima de las cuentas por cobrar, como sostiene (Brown & Brown, 2020), estas herramientas tecnológicas contribuyen a reducir el ciclo de conversión de efectivo y a incrementar la exactitud en el seguimiento y monitoreo de los pagos pendientes de recaudación.

2.3.2. Técnicas de gestión de cuentas por cobrar

De acuerdo al consenso de los autores (González & Rodríguez, 2019) se presentan diferentes técnicas utilizadas para mejorar la gestión de cuentas por cobrar. Entre las más comunes se encuentran las siguientes técnicas.

2.3.2.1. Análisis de Envejecimiento de Cuentas por Cobrar

Esta técnica implica categorizar las cuentas por cobrar según el tiempo que llevan pendientes y el análisis de envejecimiento permite identificar rápidamente cuentas problemáticas y priorizar acciones de cobro. Destacan que este enfoque ayuda a las empresas a focalizar sus esfuerzos de recuperación en las cuentas más críticas, reduciendo así el riesgo de incobrabilidad.

2.3.2.2. Descuento por Pronto Pago

Una de las estrategias más utilizadas para incentivar el pago oportuno es ofrecer descuentos a los clientes que paguen sus facturas antes de la fecha de vencimiento. Este enfoque es particularmente efectivo en industrias con márgenes de beneficio ajustados, donde la mejora en el flujo de efectivo puede superar el costo del descuento. De acuerdo López & Martínez (2018), esta técnica no solo mejora la liquidez de la empresa, sino que también fomenta el fortalecimiento de las relaciones con la cartera de clientes.

2.3.2.3. Factoring

La venta de cuentas por cobrar a un tercero (denominado factor), a cambio de un pago inmediato menos una comisión, es una práctica habitual para las empresas que buscan fortalecer su posición de liquidez. Según lo evidenciado en el estudio realizado por Pérez y Hernández (2017), el factoring puede constituir una herramienta efectiva para aquellas empresas que necesitan convertir rápidamente sus cuentas por cobrar en efectivo disponible.

2.3.3. Modelos de administración de cuentas por cobrar

La literatura contable define diversos modelos teóricos y prácticos han sido desarrollados para optimizar la gestión de cuentas por cobrar (Mian & Smith,2020).

2.3.3.1. Modelo de Ciclo de Conversión de Efectivo (CCC)

Este modelo es una herramienta fundamental en la gestión de cuentas por cobrar, la cual mide el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en inventario y los

recursos en efectivo mediante las ventas y cobros. Un CCC más corto indica una mayor eficiencia de las cuentas por cobrar, ya que la empresa está recuperando su dinero en un periodo breve. Las empresas deben trabajar para reducir su CCC mediante la optimización de la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, también proporciona a las organizaciones una ventaja competitiva en el mercado.

El Ciclo de Conversión de Efectivo se determina: $CI + CCC - CCP$.

2.3.3.2. Modelo de Administración de Riesgos de Crédito

Este modelo se centra en la evaluación y gestión del riesgo asociado con la concesión de crédito a los clientes. Herramientas como el análisis crediticio y los seguros de crédito son esenciales para mitigar riesgos. De acuerdo a Smith y Jones (2021), una adecuada gestión del riesgo de crédito es crucial para mantener la salud financiera de la empresa.

La capacidad de evaluar y gestionar los riesgos asociados con el crédito puede determinar la estabilidad financiera y la sostenibilidad de estas instituciones. Revisando lo relevante sobre principios, componentes y aplicaciones del Modelo de Administración de Riesgos de Crédito (MARC), abarcando desde fundamentos teóricos hasta metodologías prácticas. Para la aplicación de este método se realiza la recopilación de datos precisos y relevantes siendo base para la construcción de cualquier modelo de riesgo de crédito. Los datos deben ser completos y correctamente estructurados para asegurar la efectividad del modelo, estableciéndose método de compilación de datos y a su vez la obtención de datos robustos, Noriega, et al. (2023). Además, es fundamental que la información seleccionada posea calidad y sea íntegra para el desarrollo correcto de métodos de riesgos precisos.

Para el desarrollo del modelo incluye la selección de variables predictivas, la construcción del modelo matemático y la validación interna del mismo, utilizando modelos tradicionales como la regresión logística o enfoques más avanzados como redes neuronales, análisis de componentes, análisis estructural y machine learning, este modelo contiene diversas técnicas las cuales son aplicadas en diferentes contextos, destacando su efectividad en comparación con métodos tradicionales. Ugando et al. (2023) ha contribuido

significativamente a la literatura sobre el aprendizaje automático (machine learning) y su aplicación en diversos contextos. En particular, sus trabajos han abordado temas como la modelación econométrica y estocástica, la previsión de ventas, y la utilización de técnicas avanzadas para mejorar la precisión de los modelos predictivos en el sector agrícola y manufacturero.

2.3.3.3. Modelo de Gestión de Relación con el Cliente (CRM)

Integrar sistemas CRM con la gestión de cuentas por cobrar permite a las empresas manejar de manera más efectiva las interacciones con los clientes y mejorar las tasas de recuperación de pagos. Conforme al estudio de Davis y Thompson (2019), la integración de CRM con ARMS puede aumentar significativamente la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar al proporcionar una visión integral del cliente.

2.3.3.4. ARIMA

Modelo ARIMA "La Modelización financiera aplicada en empresas" propuesto por Ugando et.al,2021 examina la aplicación de modelos financieros, específicamente ARIMA, para la gestión y predicción de variables económicas claves en el uso de cálculos de cuentas por cobrar. El estudio justifica su relevancia mediante la prueba de bondad de ajuste T de Student, demostrando la confiabilidad del modelo utilizado en la predicción de ingresos por ventas, efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar, y cuentas por pagar. La modelización financiera avanzada proporciona predicciones precisas y útiles para la planificación y toma de decisiones estratégicas en las empresas. Para la validación estadística rigurosa de los modelos ARIMA destaca su importancia en la gestión financiera moderna, ofreciendo herramientas valiosas para mejorar la eficiencia operativa y la planificación financiera empresarial.

2.3.3.5. Aplicación del Modelo de Pareto en la gestión de cuentas por cobrar

El principio de Pareto se ha aplicado en diversas disciplinas, incluyendo economía, calidad, y gestión de operaciones (Miranda, 2020). El principio subyace en la identificación

de los pocos factores críticos que tienen un impacto desproporcionadamente grande sobre los resultados. Este enfoque permite a las organizaciones concentrar sus recursos en las áreas que generarán los mayores beneficios.

Este principio es aplicable a múltiples disciplinas y problemas como calidad, eficiencia, conservación de materiales, ahorro de energía y seguridad. Se centra siempre en aquellos asuntos de cada actividad que tiene mayor importancia dentro de un problema. De esta manera, al aplicarlo en la materia de cuentas por cobrar y la otorgación de crédito. Este modelo está basado en la regla del 80/20, como herramienta de análisis permite identificar y priorizar los factores más significativos en diversos contextos, especialmente en gestión empresarial y toma de decisiones. Este principio, propuesto por el economista italiano Vilfredo Pareto, postula que aproximadamente el 80% de los efectos provienen del 20% de las causas.

De manera similar, en el servicio al cliente, el 20% de los clientes generan el 80% de las quejas, permitiendo a las empresas enfocarse en resolver los problemas recurrentes y mejorar significativamente la satisfacción del cliente. En ventas y marketing, la identificación del 20% de los clientes que generan el 80% de los ingresos ayuda a focalizar los esfuerzos de marketing y ventas en segmentos clave, incrementando la eficiencia de las campañas y el retorno sobre la inversión (Valderrey,2011).

En la toma de decisiones, el principio 80/20 implica la identificación y priorización de los factores más significativos que afectan los resultados empresariales, Dunford, R., et al. (2014). Esto permite a los gerentes concentrar sus recursos en áreas que proporcionan el mayor beneficio, optimizando así el rendimiento organizacional. Estrategias como el análisis de datos para identificar patrones, la priorización de proyectos con mayor impacto en los objetivos estratégicos y la implementación de procesos de mejora continua, basados en la resolución de problemas críticos, son ejemplos de cómo se aplica este principio en la práctica. La aplicación del principio de Pareto permite tomar decisiones informadas que maximizan los resultados y aseguran un impacto positivo y sostenible en la organización.

En el contexto de gestión de calidad, el Diagrama de Pareto se utiliza para identificar y priorizar problemas, facilitando la toma de decisiones informada. Uno de los pioneros en la gestión de calidad, destacó la importancia de este principio para la mejora continua, sugiriendo que al abordar el "poco vital" se pueden lograr mejoras significativas en la calidad y eficiencia.

Toyota ha sido reconocida por su aplicación del modelo de Pareto en su sistema de producción, conocido como Toyota Production System (TPS). Liker (2004) describe cómo Toyota utiliza este principio para identificar y eliminar desperdicios en su proceso de producción. Al enfocarse en los problemas críticos que representan la mayor parte de los defectos y desperdicios, Toyota ha logrado mantener altos estándares de calidad y eficiencia.

El uso de Modelos de Pareto proporciona varios beneficios, como la mejora en la toma de decisiones, la optimización de recursos y la identificación de áreas clave para la mejora. Sin embargo, también presenta limitaciones. Uno de los principales desafíos es la correcta identificación de las causas críticas, lo cual puede requerir un análisis detallado y preciso de los datos disponibles. Además, la aplicación excesiva del principio sin considerar factores contextuales puede llevar a decisiones sesgadas.

2.4. Estrategias financieras encaminadas a la gestión eficiente de cartera

Las estrategias financieras para la gestión de carteras se han desarrollado y evolucionado con el tiempo, incorporando diversas teorías, modelos y herramientas prácticas. Según el criterio de Smith y Jones (2020), menciona las políticas de crédito definen las condiciones bajo las cuales se otorgan créditos a los clientes y son fundamentales para equilibrar el riesgo y la rentabilidad y pueden ser clasificadas en tres categorías principales: restrictivas que son estrictas para la evaluación de la solvencia de los clientes y otorgan plazos de pago cortos. Mientras, las políticas liberales permiten que un mayor número de clientes acceda al crédito, incluso aquellos con solvencia menos robusta y las políticas buscan un equilibrio entre las políticas restrictivas y liberales. Utilizan

herramientas como el análisis de crédito y los informes financieros para evaluar la solvencia de los clientes, con el objetivo de maximizar las ventas mientras se mantiene el riesgo de impagos en niveles aceptables.

El estudio de Zhang et al. (2021) subraya la importancia del uso de indicadores financieros y modelos de scoring crediticio para evaluar la solvencia de los clientes y predecir la probabilidad de incumplimiento y el uso de la tecnología avanzada, como el análisis predictivo y el machine learning, ha revolucionado el análisis de riesgo en la gestión de cuentas por cobrar. Estas tecnologías permiten predecir con mayor precisión el comportamiento de pago de los clientes y ajustar las políticas de crédito en consecuencia. Por ejemplo, el análisis predictivo puede identificar patrones en los datos de pago de los clientes que indican un mayor riesgo de incumplimiento, lo que permite a las empresas tomar medidas proactivas para mitigar este riesgo.

2.4.1. Técnicas de cobranza

Las técnicas de cobranza son esenciales para asegurar que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo de manera oportuna. La implementación de procesos de cobranza efectivos puede mejorar significativamente la liquidez de la empresa y reducir el riesgo de cuentas incobrables. Según la literatura reciente, algunas de las técnicas de cobranza más efectivas son los recordatorios de pago a los clientes puede aumentar la probabilidad de que las cuentas sean pagadas a tiempo. Estos pueden ser mediante el uso de correos electrónicos, mensajes de texto o llamadas telefónicas. Los Descuentos por Pronto Pago, que los clientes que pagan sus facturas antes de la fecha de vencimiento pueden incentivar pagos más rápidos. Y, por último, negociar con los clientes para establecer planes de pago que se adapten a su situación financiera. Esto puede incluir la reestructuración de la deuda o la extensión de los plazos de pago.

2.4.2. Implementación de estrategias integradas

La implementación de estrategias financieras para la gestión de la cartera de cuentas por cobrar requiere un enfoque integrado que combine políticas de crédito claras,

análisis continuo de riesgos y técnicas de cobranza efectivas. Este enfoque debe estar respaldado por un marco sólido de control interno y el uso de tecnología avanzada para optimizar los procesos. Un ejemplo de implementación exitosa es la empresa TechCorp, que ha adoptado un sistema integrado de gestión de cuentas por cobrar utilizando inteligencia artificial (IA) y machine learning. Este sistema ha permitido a TechCorp mejorar su liquidez y reducir significativamente el riesgo de cuentas incobrables al prever comportamientos de pago y ajustar las políticas de crédito en tiempo real.

Normas Internacionales y Regulaciones: La adopción de normas internacionales, como la Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9), es fundamental para asegurar una gestión adecuada y transparente de las cuentas por cobrar. La NIIF 9 establece requisitos para la contabilización y presentación de los instrumentos financieros, incluyendo las cuentas por cobrar. Su aplicación asegura que las empresas mantengan prácticas contables consistentes y comparables a nivel internacional, mejorando la confianza de los inversores y otros interesados.

Tecnología y automatización: La tecnología y la automatización juegan un papel cada vez más importante en la gestión de cuentas por cobrar. Las herramientas de software de gestión de cuentas por cobrar, como los sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM) y los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), pueden automatizar muchas de las tareas asociadas con la gestión de cuentas por cobrar, incluyendo la emisión de facturas, el seguimiento de pagos y la generación de informes. Estas herramientas no solo aumentan la eficiencia, sino que también mejoran la precisión de los registros financieros y permiten una mejor toma de decisiones. Por ejemplo, los sistemas ERP pueden integrarse con otros sistemas financieros y operativos de la empresa, proporcionando una visión integral de la situación financiera de la empresa y facilitando la gestión del flujo de efectivo.

La capacitación y desarrollo del personal de una empresa también son puntos críticos para una gestión eficiente en la cartera de cuentas por cobrar. El personal de crédito y cobranza debe estar bien capacitado en las políticas y procedimientos de la empresa, así

como el uso de herramientas tecnológicas y técnicas de cobranza efectivas. La capacitación continua y el desarrollo profesional ayudan a asegurar que el personal esté al tanto de las mejores prácticas y las últimas tendencias en la gestión de cuentas por cobrar. Se puede analizar mediante indicadores de Desempeño, es esencial para evaluar la eficacia de las estrategias de gestión de cuentas por cobrar. La tasa de incobrabilidad, que mide el porcentaje de cuentas por cobrar que no se cobran y se consideran incobrables. Cabe decir, que una tasa de incobrabilidad baja indica una gestión eficiente al riesgo de crédito.

2.4.3. Estrategias de mitigación de riesgos

Las estrategias de mitigación de riesgos son esenciales para proteger a la empresa contra el riesgo de impagos. Algunas de estas estrategias son los seguros de crédito que protegen a la empresa contra el riesgo de impagos al asegurar una parte del valor de las cuentas por cobrar. Las líneas de crédito de contingencia con instituciones financieras pueden proporcionar una fuente de liquidez en caso de que los pagos de los clientes se retrasen. Asimismo, la evaluación continua de Clientes de la solvencia de los clientes permite a la empresa ajustar sus políticas de crédito en función de los cambios en la situación financiera de los clientes y la comunicación transparente con los clientes sobre los términos y condiciones del crédito y los plazos de pago puede mejorar la relación con los clientes y reducir el riesgo de impagos. Ejecutar auditorías internas regulares que permitan identificar y corregir problemas en los procesos de gestión de cuentas por cobrar, asegurando que las políticas y procedimientos se sigan correctamente.

3. METODOLOGÍA

3.1. Enfoque y tipo de investigación

En esta investigación es utilizado el enfoque mixto, combinando el análisis cuantitativo y cualitativo, siguiendo los criterios de Sánchez (2019). A través de métodos sistemáticos, empíricos y críticos del estudio facilitando los resultados a obtener. De igual forma, se tomará en consideración los tipos de investigación basados en la opinión de Bernal (2014). En el presente análisis de información se utilizaron los estados financieros de la empresa y todo documento de respaldo económico y financiero proporcionado por la gerencia y funcionarios de la misma.

El diseño de investigación a utilizar es no experimental de corte transversal, debido a que los investigadores no intervienen directamente, solo se involucran en la información recolectada. Por defecto, se sustenta los hechos pasados para obtener una breve solución del problema del estudio y se consiguen los datos de acuerdo con los documentos proporcionados sin influir en los resultados que se pudiesen lograr a futuro. Según Guevara, et al. (2020) señala el tipo de investigación descriptiva ya que se enfoca en aspectos esenciales de conjuntos similares de fenómenos, se aplicará esta metodología para identificar características fundamentales en el departamento de cobranzas. Otero (2018), sugiere los siguientes tipos de investigación la exploratoria, histórica, descriptiva y correlacional los mismos que serán estudiados en los periodos de tiempo entre 2 a 3 años.

3.2. Unidades de análisis

La unidad de análisis es una empresa comercializadora de productos agrícolas en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, Ecuador. La selección de esta entidad se basará en su relevancia para el estudio de la administración de cuentas por cobrar y su impacto en la rentabilidad y competitividad en el contexto de la exportación.

La población está conformada por la gerencia, departamento de exportación y contabilidad de la presente empresa examinando todos los estados financieros que se obtuvieron para el periodo de estudio, así como la información económica y financiera que sea necesaria para el análisis de datos

3.3. Técnicas e instrumentos de investigación

Las técnicas de investigación permiten cuantificar el comportamiento de la población que se analiza, con la finalidad de obtener datos. Se realizarán entrevistas semiestructuradas con un grupo seleccionado de gerentes y directores financieros para obtener información cualitativa más detallada sobre sus prácticas de administración de cobros, sus estrategias de exportación y sus percepciones sobre el impacto de estas prácticas en el rendimiento de sus empresas y también se analizó mediante una observación directa al proceso del manejo de la administración de cuentas por cobrar para posterior resaltar dicha información de la empresa con la finalidad de estructurar nuevas políticas que sean cumplidas con totalidad en la entidad.

Para recolectar datos sobre las variables investigadas, se utilizó un medio que permite obtener información a través de una conversación profesional entre el investigador y los sujetos analizados. Según Lopezosa et al. (2022). Se aplicaron entrevistas a gerente y funcionarios de la empresa para recopilar información específica del objeto de estudio con el propósito de obtener detalles sobre las políticas y procedimientos implementados en la misma **(Ver anexo 1)**.

A su vez se realizará observación directa de las operaciones relacionadas con la exportación en algunas empresas seleccionadas. Esto incluirá la participación en reuniones estratégicas, visitas a instalaciones de producción y seguimiento de actividades logísticas y comerciales relacionadas con la exportación. La observación permitirá una comprensión profunda de las prácticas empresariales, interacción con los clientes y conocimiento sobre sus proveedores internacionales.

Para evaluar el comportamiento presentado en la información financiera y reportes internos de la empresa comercializadora y exportadora, como estados financieros, informes de gestión, planes estratégicos y documentos relacionados con las actividades de exportación y de cartera desde periodo de 2 a 3 años y realizar su posterior análisis al cierre del año 2023.

3.4. Técnicas de análisis de datos

El SPSS permite a los usuarios realizar análisis complejos de datos, incluyendo estadística descriptiva, pruebas de hipótesis, regresión, análisis multivariante. Su interfaz amigable facilita la importación, manipulación y visualización de datos, asimismo de ofrecer capacidades avanzadas para el análisis de grandes conjuntos de datos.

Los cálculos estadísticos para el análisis de datos incluyen el uso de Microsoft Excel y software SPSS versión 21, con el objetivo de visualizar los resultados de manera clara y comprensible de datos cuantitativos. Se calcularán medidas de tendencia central y dispersión para describir las características de las variables estudiadas; Asimismo se utilizará para interpretar los significados y percepciones expresadas por los entrevistados y explorarán los motivos subyacentes detrás de las decisiones financieras y estratégicas tomadas por la empresa estudiada.

4. RESULTADOS

4.1. Evaluación de la situación financiera de la empresa “Expocampo Fruit Ltda.”

La empresa fue constituida el 4 de abril del 2018, en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, e inscrita en el registro mercantil y cuenta con un capital de 45.000 dólares americanos. Tiene como actividad principal el acopio, estudio de humedad, secado y comercialización de cacao dentro del mercado nacional e internacional. Los principales clientes potenciales que mantiene son Inmobiliaria Guangala S.A, Aromatic Cocoa Export S.A, Exofrut, Ristokcacao S.A, Eco- kakao S.A y vendedores aledaños.

Seguidamente, con la entrevista implementada al Gerente General OCAMPO CEDEÑO ESTALIN LENIN y el presidente OCAMPO CEDEÑO BRYAN JOSÉ, dio a conocer que su negocio es directamente familiar, con el fin de aclarar de manera escrita las políticas y actividades de la empresa que están relacionadas con la empresa y las ventas.

(Ver Anexo 1)

Para desarrollar este objetivo se analizaron los balances generales y estados de pérdidas y ganancias de los periodos 2021-2023, se observa que la empresa muestra una gran preocupación por sus cuentas por cobrar y las cuentas de antigüedad. Este aumento se ha identificado como un punto clave en la investigación el cual se evidencia en **(Anexo 2)**.

4.2. Técnicas, herramientas y modelos de administración y gestión de cuentas por cobrar

Se han analizado índices de solvencia y se obtuvo como resultado un valor de 1.35 para 2021. Lo que es significativamente bueno, ya que la empresa cuenta con capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, en el periodo 2023, cayó a 0.63 centavos, lo que indica que la empresa podría enfrentar dificultades para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes reflejando un deterioro en la liquidez de la misma. **(Ver anexo 3)**. El indicador de la prueba ácida no realizado porque la empresa no maneja la cuenta de inventario si no que todo lo que ingresa lo asumen directamente al costo ya que no llegan a sus instalaciones. **(Ver anexo 4)**

La empresa tiene un incremento significativo en su capital neto de trabajo en el periodo 2022. Sin embargo, en el tercer periodo tomado se evidencio que el capital neto de trabajo mantiene problemas de liquidez y podrá tener dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. **(Ver anexo 5)**. La empresa rota sus cuentas por cobrar 28 veces al año, lo que indica que en promedio las cuentas se cobran en 13 días. Esto sugiere una buena eficiencia en la gestión de cobros, sin embargo, la existencia de carteras vencidas

con saldo que superan un millón de dólares anuales hace que este indicador tenga un riesgo alto para la empresa. Para el periodo 2022 se demuestra la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar mejora significativamente. **(Ver anexo 7)**. La empresa rota sus cuentas por cobrar 106 veces al año, lo que reduce el período promedio de cobro a 3.44 días. Esta alta rotación sugiere que la empresa está cobrando sus cuentas muy rápidamente. Y en el 2023 la gestión de cuentas por cobrar continuará mejorando. La empresa rota sus cuentas por cobrar 167 veces al año, con un período promedio de cobro de solo 2.19 días. **(Ver anexo 6)**

Para finalizar, se consideró la razón del efectivo dando como resultado que en los tres periodos estudiados indican una baja razón de efectivo. Esto sugiere que la empresa podría tener problemas de liquidez significativos y no se encuentra en una posición sólida para cubrir sus pasivos corrientes únicamente con el efectivo disponible corrientes únicamente con el efectivo disponible. Por esta razón es importante que la empresa evalúe su gestión del efectivo y considere estrategias para mejorar la liquidez. **(Ver anexo 8)**

4.2.1. Estimación de Costos de cobranza

Se ejecutó una breve estimación de costos de cobranza de la empresa, mediante nos permitió saber el costo promedio diario y mensual invertido en cobranzas.

Total Gastos cobranzas Mensuales= (Total Gastos) /12=382.023,98/12=31.835,33

Total Gastos cobranzas diarias = (Total Gastos) /360 = 382.023,98/360= 1.061,18

Dando como resultado el valor de 1.061,18 en el costo promedio diario invertido y 31.835,33 en promedio mensual o costo adicional. **(Ver anexo 9)**

4.2.2. Ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo es de 8 días indica que la empresa tiene una buena gestión de cuentas por cobrar, aunque podría investigar una mayor eficiencia en las cuentas por pagar. Mientras en el periodo 2022, se obtuvo como resultado de -4 días significa que la empresa cobra de sus clientes antes de tener que pagar a sus proveedores. Cabe decir, que este es un escenario favorable, ya que la empresa está efectivamente

financiando sus operaciones con el crédito de sus proveedores. Sin embargo, en el último período es aún más favorable que el anterior, ya que indica que la empresa no solo cobra a sus clientes antes de pagar a sus proveedores, sino que además cuenta con un margen significativo permitiéndole a la empresa operar con una mayor liquidez y menor necesidad de financiamiento externo. **(Ver anexo 10)**

4.2.3. Aplicación de metodologías de administración en cuentas por cobrar para la toma de decisiones financieras

El análisis de la cartera de clientes de Expocampo Fruit Cia. Ltda. revela una estructura diversificada, compuesta por grandes, medianos y pequeños clientes, con características crediticias y volúmenes de ventas diferenciados. A continuación, se presentan los principales datos obtenidos, los cuales pertenecen a la cartera de clientes, que refleja información analizada de una segmentación en tres grupos principales:

Clientes grandes, con ventas que superan los USD 500.000, representan el núcleo del negocio, generando el 91% de las ventas totales. Empresas como Inmobiliaria Guangala S.A. (USD 53.156.867,17) y Olam Ecuador (USD 13.742.480,06) lideran este segmento, demostrando la dependencia de la empresa en pocas cuentas clave. **(Ver anexo 11)**

Clientes intermedios, con ventas entre USD 10.000 y USD 500.000, muestran un nivel de contribución más moderado. Este grupo incluye a Fiallos Mera Edison Roberto (USD 85.591,30) y Liris S.A. (USD 81.933,55), quienes representan oportunidades de crecimiento en el mediano plazo. **(Ver anexo 12)**

Clientes pequeños, con ventas menores a USD 10.000, destacan por su número y diversidad, pero aportan un porcentaje menor al total de ingresos. Ejemplos de este segmento son Arteaga Díaz Galo Patricio (USD 6.662,30) y Mendoza Zambrano Manuel Raúl (USD 980,10). **(Ver anexo 13)**

En términos crediticios y excedentes el análisis de los términos de crédito muestra una estrategia flexible, pero con riesgos inherentes:

La mayoría de los grandes y medianos clientes tienen una duración de crédito pactado de 45 o 60 días, con excedentes promedio de 15 días. Este retraso en el cumplimiento afecta los flujos de caja, aunque es compensado parcialmente por un periodo de gracia de 21 días. Avanzando en los datos, los pequeños clientes, con tiempo crediticio 15 días, también presentan excedentes de 6 días promediado, lo que extiende lapso de cobro a 21 días.

En la concentración de ingresos se resalta información significativa de ingresos en los grandes clientes, particularmente en las primeras cinco cuentas, que generan más del 75% de las ventas totales. Si bien esto garantiza estabilidad en el corto plazo, incrementa el riesgo financiero en caso de incumplimientos o problemas con estos clientes clave.

El impacto de los excedentes de crédito, comunes en el sector agrícola, pueden comprometer la liquidez de la empresa si no se gestionan adecuadamente. Aunque el periodo de gracia de 21 días mitiga en parte este problema, el análisis sugiere la necesidad de optimizar las políticas de cobro para mejorar los flujos de efectivo y reducir riesgos de morosidad.

Las principales conclusiones se resumen, los ingresos totales de la empresa de USD 118.744.028,09 se destacan las siguientes categorías:

- Ventas a crédito de \$111.116.773,58, representando un 93,58% del total, los ingresos de facturación en efectivo son de \$745.759,40, que es el 0,63% de los ingresos brutos. Dentro de lo que incluye tasa de retención de clientes inicial de \$1.056.508,46. Y un cruce de cuenta cliente-proveedor de \$22.898,65. **(Ver anexo 14)**

Analizar Expocampo Fruit Cia Ltda. grado de cumplimiento de los contratos de crédito con los clientes y riesgos relacionados. Se ha identificado un importante riesgo de impago, especialmente entre las pequeñas y medianas empresas (PYME), que podría afectar la liquidez de la empresa. Los clientes con una tasa de cumplimiento más bajan del (<20%) se clasifican como de alto riesgo, mientras que los clientes con una tasa de

cumplimiento superior al 61% (principalmente grandes empresas) tienen un riesgo menor y contribuyen a la estabilidad financiera. **(Ver anexo 15)**

La alta proporción de clientes en grupos de riesgo medio y alto amenaza la liquidez y enfatiza la necesidad de políticas crediticias más estrictas, monitoreo continuo y sistemas automatizados de gestión de cobros. Además, se recomienda diversificar la cartera de inversiones, reducir la dependencia de clientes de alto riesgo y fortalecer las relaciones con clientes grandes y de bajo riesgo, lo cual es clave para garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo. Este estudio destaca la importancia de la gestión estratégica del crédito como una herramienta importante para proteger la liquidez de las empresas y abordar los problemas de la cartera de crédito.

Dentro del proceso de la información financiera realizado de acuerdo a los objetivos propuestos, se observa el comportamiento de las cuentas por cobrar que mantiene la empresa Expocampo Fruit Cia. Ltda. considerado dentro de los tres periodos que se tomaron para estudio, el riesgo se clasificó en cuatro niveles **(Ver anexo 15)**.

4.2.3.1. Riesgo alto

Saldo de cartera con un acuerdo establecido del 61% y que cuentan con un valor excedente 1 '000.000,00 en adelante.

4.2.3.2. Riesgo medio alto

Saldo de cartera con un acuerdo establecido del 41% en adelante y un valor excedente de 100.000,00 hasta los 999.999,99.

4.2.3.3. Riesgo medio

Saldo de cartera con un acuerdo establecido del 21% en adelante y un valor excedente de 10.000,00 hasta los 99.999,99.

4.2.3.4. Riesgo Bajo

Saldo de cartera con un acuerdo establecido menor al 20% y un valor excedente de 0,00 hasta los 9.999,99.

Se ha clasificado a los clientes por factores de ventas que se han realizado del crecimiento que poseen en la cartera de Expocampo Cia. Ltda. de los tres periodos.

Datos relativos al nivel de cumplimiento de los contratos de crédito y riesgos relacionados con los clientes de Expocampo Fruit Cia Ltda. del periodo 2021 se identificó un riesgo significativo de insolvencia, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, que podría afectar la liquidez de la empresa. Los clientes con niveles de cumplimiento inferiores al 20% son de alto riesgo y deben ser monitoreados de cerca, mientras que los clientes con niveles de cumplimiento entre el 21% y el 60% se consideran de riesgo medio o alto, un requisito clave. Políticas crediticias más estrictas y monitoreo continuo. Por su parte, los clientes con tasas de cumplimiento superiores al 61%, principalmente grandes empresas, se consideran de bajo riesgo e importantes para la estabilidad financiera. **(Ver anexo 16)**

Para el 2022 se muestra una alta concentración de riesgo en la cartera de cuentas por cobrar, donde Inmobiliaria guangala S.A. es el principal cliente representando el 42,52% del total y tiene un saldo negativo de 7.000.719,75 USD. Junto con López Córdova Víctor Hugo (17,67%) y Grandsouth S.A. (11,89%), los tres principales clientes poseen más del 70% de las cuentas por cobrar, lo que aumenta el riesgo de incumplimiento y amenaza con amenazar la estabilidad financiera de la empresa. El análisis también encontró problemas de control interno reflejados en facturas desconocidas (\$745,283.30) y altos costos administrativos asociados con la gestión de múltiples cuentas pequeñas con deducibles inferiores al 1%. El saldo negativo total ascendió a 16.464.136,24 dólares, lo que enfatizó la necesidad de fortalecer las políticas de crédito y cobranza, diversificar la cartera de clientes para reducir la dependencia de los mayores deudores y mejorar los sistemas de seguimiento y registro. Del mismo modo, es importante evaluar la solvencia de los clientes clave y desarrollar estrategias para minimizar el impacto de futuras insolvencias. **(Ver anexo 17)**

Análisis crediticio de Expocampo Fruit Cia Ltda. 2023 se caracteriza por un alto riesgo crediticio, centrado en unos pocos clientes principales. Inmobiliaria Guangala S.A. representa el 42.07% del total, seguida por Olam Ecuador (16.84%) y López Córdova Víctor Hugo (6.61%), representando más del 65% del total de préstamos, plazos Esto aumenta el riesgo financiero en caso de posible incumplimiento. Los clientes medianos como Barry Calleout Ecuador S.A. (5.19%) y Aromatic Cacao Export S.A. (4.20%), junto con los pequeños clientes, incrementan los costos administrativos. Además, facturas no especificadas por valor de \$745.283,30 (4,53%) reflejan deficiencias en los controles internos. El monto total del préstamo es de 73.041.808,79 dólares y la distribución es desigual, lo que amenaza la liquidez. Diversificar las carteras de clientes, implementar reglas más estrictas y mejorar los sistemas de seguimiento y cobranza son claves para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. **(Ver anexo 18)**

La proporción de clientes en los grupos de riesgo medio y alto muestra la necesidad de reforzar el control en la evaluación de la solvencia, aplicando un sistema automático de optimización de tarifas y ajustando las políticas crediticias en función del riesgo y el tamaño del cliente. De manera similar, fortalecer las relaciones con clientes de bajo riesgo y diversificar las carteras de inversión ayudará a reducir la dependencia de los clientes de alto riesgo, promoviendo la estabilidad financiera a largo plazo.

La ejecución de los datos sobre los descuentos por pronto pago en Expocampo Fruit Cia. Ltda. muestra una disminución del valor actualizado de ventas de \$8.936.454,14 a \$8.221.537,81, reflejando una reducción de \$714.916,33 al aplicar estos descuentos. Esta estrategia mejora la liquidez a corto plazo al incentivar pagos anticipados, pero reduce los ingresos totales. **(Ver anexo 19)**

Para maximizar su efectividad, los descuentos deben enfocarse en clientes con mayor riesgo de incumplimiento o que impacten más el flujo de caja. Esto resalta la importancia de equilibrar la mejora de liquidez con la rentabilidad y de ajustar las políticas financieras según las necesidades operativas de la empresa.

Tabla 1: Descuento pronto pago por rangos de clientes

Clientes	Descuento pronto pago	%	N.º
Potenciales	8%	80%	23
Intermedios	5%		14
Regulares	3%	20%	17
Total			54

Fuente: Elaborado por autoras

Tabla 2: Información de clientes de acuerdo a Pareto 80/20

Clientes	%	N.º
Potenciales (80%)	20%	23
Intermedios (10%)		14
Regulares (10%)	80%	17
Total		54

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Los datos se encuentran en la información procesada de los clientes de la empresa Expocampo Fruit Cia. Ltda. que se manejan por descuentos de pronto pago se agruparon a los clientes en tres grupos interpretados en la tabla 1, la cual demuestra una totalidad de 54 clientes, los que representan el 80% de los resultados fueron 31.

4.2.4. Modelación financiera mediante la técnica de la regresión lineal

Se presenta el comportamiento de la simulación mediante la aplicación de la técnica estadística de la regresión lineal, se validaron supuestos de; Normalidad, Linealidad, Colinealidad, Homocedasticidad ($p > 0,05$), independencia residual y las pruebas de ajustes de Fisher y T student para el modelo de función de los residuos, considerando un nivel de significancia del 5% para este cálculo financiero a través del modelo.

Tabla 3: Modelo financiero Anova en función a las ventas y cuentas por cobrar.

ANOVA					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típico	Beta		
(Constante)	1517489,2	669346,76		2,267	0,03
Cxc	5,83	1,95	0,455	2,97	0,005

Elaborado por: los autores

En la tabla 3 se realizó el análisis de regresión lineal simple indica que existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y las ventas. El coeficiente no estandarizado asociado a las cuentas por cobrar es de 5.83, lo que significa que, por cada unidad de aumento en las cuentas por cobrar, se espera un aumento promedio de 5.83 unidades en ventas. Con una media de 1517489,28, confirmando que las pruebas de estadísticas de t student nos da como resultado el 2,26 en ventas mientras en cuentas por cobrar el 2,97. En los coeficientes beta (β) se presentó un valor significativo del 45 % indicando que la variable cuentas por cobrar ejerce una proporción significativa de la variabilidad en las ventas. **(Ver anexo 21)**.

4.2.5. Modelo ARIMA

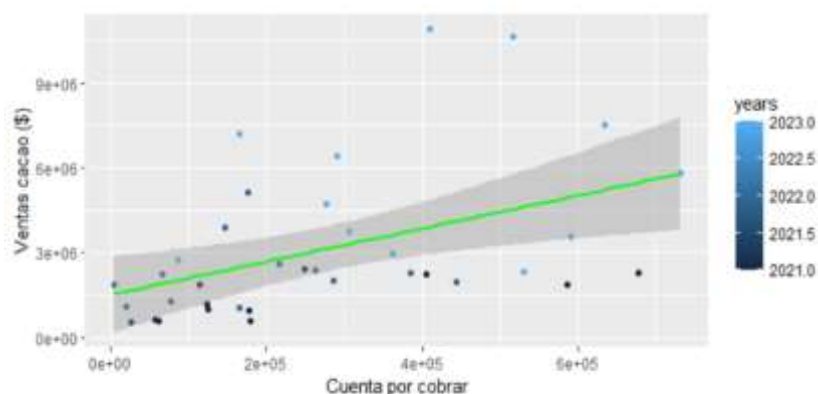


Figura 1. Correlación de cuentas por cobrar y ventas

La figura 1 proporciona la relación entre las ventas de cacao y las cuentas por cobrar, representada por una línea de tendencia lineal con correlación positiva, pero se observa una alta variabilidad y dispersión de los montos en cuentas por cobrar, lo cual es congruente con el análisis de riesgos de montos de cuentas por cobrar y exceso de crédito superiores a un año.

Tabla 4. Prueba de bondades de ajuste para modelos ARIMA

SERIES	R- CUADRADO	RMSE	MAE	MAPE	BIC	SIG
Cxc	0,262	178339,788	134988,152	295,401	24,38	0,687
Ventas	0,861	984870,217	673097,768	29,188	27,702	0,423

Elaborado por: las autoras

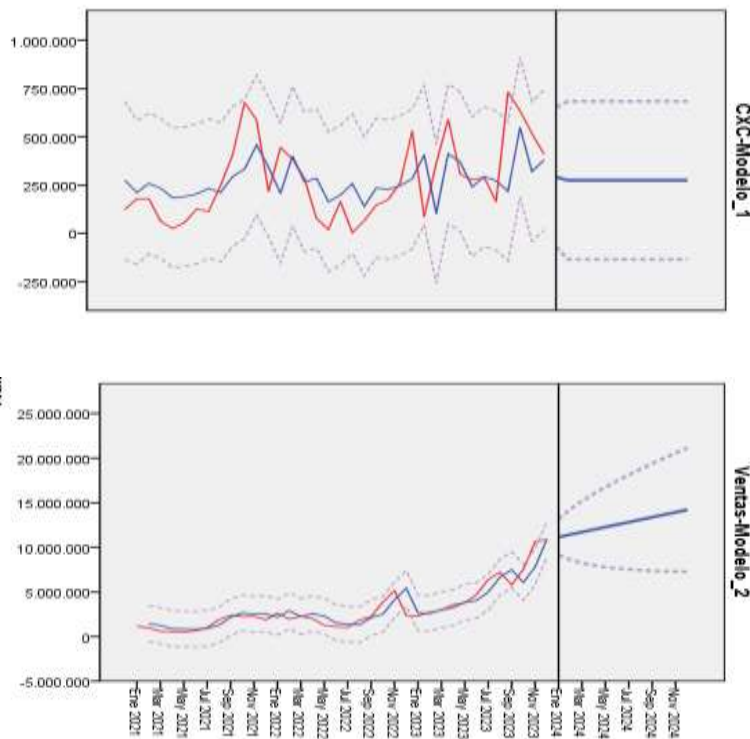
En estos modelos predictivos ARIMA, existen otros constantes que miden las bondades de ajuste aquellos pronósticos como: RMSE, MAE, MAPE y BIC. El R- cuadrado es relativamente bajo en las cuentas por cobrar (26.2%), lo que sugiere que el modelo no explica una gran proporción de la variabilidad en las cuentas por cobrar y los estadísticos RMSE, MAPE y MAE son considerados aceptables, debido a los niveles excesivos de variabilidad y errores de predicción considerable los cuales acumulativamente en algunos clientes puede llegar a los 365 días. De igual forma, el valor de la prueba de Ljung-Box es considerado bajo (0.687), indicando que los residuos no están auto correlacionados percibiendo un comportamiento de paseo aleatorio o ruido blanco ($p > 0,05$).

De acuerdo a las ventas, el R-cuadrado es alto (98,1), indicando un excelente ajuste del modelo, los estadísticos de RMSE, MAPE y MAE, aunque en algunos casos son bajos, sugiere una mayor precisión en las predicciones y el valor de la prueba de Ljung-Box es alto (0.423), determinándose paseos aleatorios. En este mismo hilo, el índice de coeficiente Bayesiano (BIC) presenta valores muy cercanos a cero (24,38; 27,70), se deja en evidencia que los modelos generados son confiables para medir la predicción de cacao para estas dos variables financieras.

4.3. Calcular y analizar el riesgo de las previsiones financieras mediante herramientas de innovación financiera y el empleo de series de tiempo.

En la siguiente gráfica se evidencia que la variable cuentas por cobrar ha ido aumentado al transcurrir el tiempo, con una alta variabilidad. Este hecho presenta una alta preocupación para la salud financiera de la empresa, la cual ha tenido la necesidad de utilizar modelos para recuperar su cartera vencida, como el caso de aplicación de factoring utilizándolo como venta de su cartera para indicar una mejora de solvencia y liquidez. A

pesar de la aplicación del factoring no se observa una recuperación estable de la cartera en muchos casos al existir montos altos que superan los 100.000,00USD de cartera, incidiendo desfavorablemente en las operaciones a corto plazo y compromete la liquidez de la empresa para cubrir sus obligaciones en el corto y mediano plazo



4.4. Instaurar estrategias y fomentar políticas que permitan la recuperación en la administración de cartera

En el marco de esta investigación, se han propuesto una serie de estrategias para la implementación de políticas para mejorar la administración de cartera en organizaciones financieras y comerciales. Los datos obtenidos destacan la importancia de una gestión integral y proactiva, orientada a la reducción del riesgo de crédito y al fortalecimiento de la liquidez. Esta tesis aborda diversas estrategias y políticas diseñadas para optimización de la gestión de cuentas por cobrar, minimizando el riesgo de impago y mejorando la liquidez con alertas y procesos automatizados para monitorear los plazos de pago y realizar seguimientos oportunos.

Se propone el uso del software del CRM Bitrix24 en la empresa, identificando los procesos actuales de gestión de cartera y puntos débiles, por otro lado, configurando los flujos de trabajo para automatizar las tareas de cobranza, como recordatorios y transferir la información existente de la cartera de clientes al nuevo sistema para asegurar la integridad y precisión de los datos para identificar los activos problemáticos, fortalecimiento del análisis de riesgos crediticios y determinar las causas de la morosidad, asimismo, establecer políticas de crédito claras: definir criterios de crédito estrictos para minimizar el riesgo de nuevas morosidades, mediante una evaluación detalladamente de la capacidad de pago de nuevos clientes y ajustar los términos de crédito en consecuencia.

Seguidamente, ejecutar un sistema de seguimiento para monitorear regularmente el desempeño de la cartera y tomar medidas correctivas oportunas, mantener la comunicación con los deudores y establecer canales de comunicación efectivos para negociar planes de pago y evitar la morosidad.

Realizar revisiones periódicas de las políticas de crédito y cobranzas para asegurarse de que sean efectivas y actualizadas por último buscar asesoramiento externo: consultar con expertos en administración de cartera para obtener consejos y mejores prácticas puede ayudar a mejorar la recuperación en la administración de cartera y reducir las pérdidas por morosidad.

5. DISCUSIÓN

Dentro de la investigación se ha analizado la situación financiera actual que presenta la empresa, a través de las técnicas y herramientas de análisis financiero para los periodos 2021-2023 relacionado al ciclo de cobro, y las políticas de administración y gestión de cartera con la finalidad de instaurar estrategias para un mejor manejo en cuentas por cobrar. Mediante los indicadores financieros se pudo evidenciar que la empresa tiene dificultades en hacer frente sus deudas corrientes, debido a su desbalanceado apalancamiento y a las dificultades que presentan al hacer efectivo ciertas cuentas por cobrar.

De acuerdo a la perspectiva de Garcés Cajas (2019), los indicadores presentan como objetivo el constatar que los activos de la entidad sean utilizados de manera adecuada, contribuyendo el cumplimiento de los objetivos de la misma; por esta razón, en el presente estudio se aplicó indicadores de liquidez, de actividad y de rentabilidad con el propósito de conocer la salud financiera de la empresa, con el fin de identificar problemas de liquidez y proponer estrategias que optimicen su desempeño financiero.

Diversos estudios han enfatizado que la rotación de deudores es uno de los indicadores más importantes para evaluar la efectividad de las estrategias de cobro de deudas (Pérez & Gómez, 2021). En este sentido, Expocampo Fruit Ltda logra este resultado. muestra que, si bien la empresa muestra un periodo de cobranza favorable (2.19 días) en 2023, los riesgos asociados a bajos indicadores de liquidez siguen presentes, lo cual está ampliamente documentado entre las empresas agrícolas que operan en ciclos estacionales (Morales y Sánchez, 2020).

Los métodos utilizados para calcular los costos de cobranza están en línea con las recomendaciones de investigaciones recientes (Ramírez & Hidalgo, 2022), que enfatizan la importancia de estimar los costos operativos asociados a los esfuerzos de cobranza como factor clave para optimizar la rentabilidad de una empresa. Los costos promedio diarios y

mensuales estimados (\$1.061,18 y \$31.835,33, respectivamente) indican la necesidad de controles más eficaces para reducir el impacto financiero de estas actividades. El análisis de segmentación de clientes realizado en este estudio sigue los lineamientos propuestos por autores como Fernández & Jiménez (2018), quienes enfatizan la importancia de diversificar la cartera de clientes y determinar políticas crediticias diferenciadas en función de los niveles de riesgo. Esto es especialmente importante para Expocampo Fruit Ltda. para una empresa cuyos ingresos están muy concentrados entre grandes clientes y cuyo riesgo financiero aumenta significativamente en caso de impago.

Las técnicas de regresión lineal han sido ampliamente utilizadas en la investigación financiera para predecir el comportamiento futuro de variables clave como las ventas y las cuentas por cobrar (Vargas & Rodríguez, 2021). Los coeficientes obtenidos en este estudio apoyan la relación positiva entre estas variables, indicando que un aumento en el número de deudores conduce a un aumento proporcional en las ventas, lo cual es consistente con los resultados de autores como Castellanos & Rivera (2017). El modelo de pronóstico ARIMA ha sido validado en varios estudios para estimar cambios en las cuentas por cobrar y las ventas, especialmente para empresas de sectores económicos volátiles como la agricultura (Hernández & López, 2019). En este análisis encontramos que si bien el R cuadrado de los deudores es bajo (26,2%), el valor de las ventas (86,1%) muestra que el modelo es útil para planificar estrategias de cobro más efectivas.

Finalmente se ha proporcionado técnicas estadísticas y de modelación financiera aplicada dentro del proceso de gestión financiera de acuerdo a criterios de Sabando et al. (2022) y Ugando et al. (2023) los cuales han permitido la determinación del riesgo de provisiones financieras a través de gráficas de dispersión se conoce la variabilidad que existen en las constantes, aunque los descuentos por pronto pago han mostrado ser efectivos para mejorar la liquidez, es necesario equilibrar esta estrategia con la rentabilidad a largo plazo. La empresa debe enfocarse en clientes con mayor riesgo de incumplimiento y ajustar las políticas según el tamaño y perfil de cada cliente.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se analizó la situación financiera de la empresa revisando los Balances Generales y Estados de Ganancias y Pérdidas de la empresa EXPOCAMPO LTDA para los periodos 2021, 2022 y 2023 se ha obtenido el respectivo diagnóstico acerca de la situación actual de la empresa, con relación a la cuenta de estudio cuentas por cobrar, donde los resultados tanto como indicadores financieros, indican el incremento en la ineficiencia del manejo del crédito en todos sus ámbitos, desde las ventas hasta el manejo de cuentas por cobrar lo que afecta la salud económica y financiera de la empresa. La cartera de clientes refleja un equilibrio entre diversificación y concentración en cuentas clave. Sin embargo, los excedentes en los términos de crédito y la alta dependencia de grandes clientes representan desafíos importantes.

El aumento de las cuentas por cobrar y los problemas de liquidez requieren medidas correctivas urgentes, como la diversificación de clientes y la mejora de las políticas crediticias. Centrarse en grandes clientes supone un mayor riesgo financiero, por lo que es recomendable reducir la dependencia de estos grandes clientes. La introducción de sistemas automatizados de control y seguimiento hará más eficiente la gestión de la cartera de créditos. Los modelos de regresión y ARIMA forman la base de los pronósticos financieros, pero deben complementarse con estrategias prácticas para mejorar la liquidez y reducir el riesgo.

Se puede concluir que al realizar el análisis del riesgo de provisiones financieras con la ayuda del programa estadístico R y SPSS versión 21, nos indicó la posición y dispersión de las constantes en estudio el cual a la empresa le ayudará a corroborar en un futuro la proyección de sus estados financieros e implementar estrategias financieras y comerciales más robustas permitirá a la empresa mejorar su sostenibilidad y competitividad en el mercado agrícola.

6.1. Recomendaciones

Se recomienda la utilización de esta investigación para que sirva de réplica para el desarrollo de empresas similares del mismo sector u otro, por su metodología empleada. Adicional se recomienda efectuar el manejo apropiado de herramientas de análisis financiero que sirven de ayuda para el diagnóstico de la situación actual de la empresa y cambios que pueden darse dentro de un periodo. Este análisis ofrece una base sólida para profundizar en la gestión financiera y comercial de la empresa, además de servir como una guía para futuras investigaciones.

Es importante que los directivos promuevan una buena salud financiera dentro de la organización, mediante la utilización de análisis del riesgo de provisiones financieras con el uso de estadígrafos que sirven de apoyo para calcular el riesgo futuro al que está expuesta la empresa y a la eficiente toma de decisiones empresariales. Adicional, es importante establecer objetivos que permitan actuar eficientemente en situaciones futuras desde una perspectiva operativa establecida dentro del proceso de planificación general de la empresa.

Para finalizar es importante para llevar un mejor control en sus cuentas por cobrar se utilice CRM para mejor control y planificación, porque resalta la importancia de una gestión eficiente de cartera para garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa, equilibrando flexibilidad en los términos de crédito con estrategias para minimizar riesgos de morosidad y optimizar los flujos de efectivo.

7. REFERENCIAS

- Alecu, F. (2010). El principio de Pareto en la economía moderna. *Economía del conocimiento*, 2 (3), 2–5.
- Ayala, A., & De la Torre, C. (2023). Evaluación del riesgo financiero en las pequeñas y medianas empresas del sector florícola. *Revista Sigma*.
<https://doi.org/10.24133/ris.v10i02.3157>
- Bernal, C. (2014). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.
- Brown, J., & Brown, L. (2020). “Advanced Financial Management Systems”. *Financial Management Journal*, 45(3), 112-125.
- Cedeño-Mero, R.A., López- Chávez, A.M., & Zambrano-Loor, R.M(2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula 24*, 2. Num. 4,11-13. Doi: ISSN:2953-660X.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2022). Norma Internacional de Información Financiera 9 - Instrumentos Financieros. Normas Internacionales de Información Financiera. Fundación de Normas Internacionales de Información Financiera. Recuperado de <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/#bound-volumes---translations>
- Credit Risk Prediction: A Systematic Literature Review. *Data*, 8(11), 169.
<https://doi.org/10.3390/data8110169>
- Davis, K., & Thompson, R. (2019). Customer Relationship Management and Receivables Management Integration. *Journal of Financial Strategy*, 41(3), 102-115.
- Deloitte (2020). Internal Controls and Financial Efficiency: Best Practices. *Deloitte Insights*, 28(2), 87-102.
- Dunford, R., Su, Q., y Tamang, E. (2014). El principio de Pareto. *The Plymouth Student Scientist*, 7 (1), 140–148.
- Erazo, W. (2022). Notimundo. Obtenido de <https://notimundo.com.ec/la-inseguridad-en-santo-domingo-de-los-tsachilas-es-inmanejable-segun-el-alcalde-wilson-erazo/>

- Garcés Cajas, C. (2019). Indicadores Financieros para la toma de decisiones en la empresa disgarta. Ambato: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- García, D. (2012). Metodología del trabajo de investigación, guía práctica. Trillas.
- González, M., & Rodríguez, P. (2019). "Efficient Receivables Management: Strategies and Techniques". Journal of Financial Control, 38(2), 87-99.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. México DF: McGraw-Hill Education.
- Johnson, T., & Kaplan, R. (2016). "Cash Conversion Cycle Optimization". International Journal of Operations Management, 33(5), 200-213.
- Liker, J. K. (2004). The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. McGraw-Hill.
- López, F., & Martínez, J. (2018). "Incentivizing Early Payments: The Role of Cash Discounts". Management Accounting Quarterly, 22(4), 134-148.
- Lopezosa C, Codina L, & Freixa P. (2022). *ATLAS. Ti* para entrevistas semiestructuradas: guía uso para un análisis cualitativo eficaz.
- Mian, S.L., & Smith, C.W. (2020). "Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence." Journal of Finance, 55(1), 169-200
- Miranda, R & Andrade, Y. (2020). *Administración y gestión de cuentas por cobrar para la empresa Dismarex S.C.*
- Montaño, S. (2017). Fundamentos de Finanzas. Colombia: ECOE Ediciones. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. (2017). Dominios Académicos y Líneas de Investigación. Quito. Obtenido de <https://www.puce.edu.ec/intranet/documentos/Reglamentos/PUCE-SG-Dominios-Academicos-y-Lineas-de-Investigacion.pdf>

- Morales, K & Carhuanchu, I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C, 4(2), 21-40
<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Pérez, A., & Hernández, S. (2017). "Factoring as a Financial Tool". *Business Finance Review*, 29(1), 65-77.
- Ramírez Andrea & Calderón (2021). La planificación financiera como herramienta para el desarrollo empresarial post Covid. *Polo Del Conocimiento*, 6(3), 217-227.
<https://doi.org/10.23857/pc.v6i3.2359>
- Sabando, Á., Ugando, M., & Márquez, V. E. (2022). Regressão linear e modelo Arima na previsão de vendas de gengibre no Equador. *Revista Brazilian Journal of Development*, 8(4), 30432-30458.
- Sánchez, A., & Murillo, A. (2019). Enfoques metodológicos en la investigación histórica: cuantitativa, cualitativa y comparativa. IX (2).
- Salas J., Cox E. (2023). Modelo de optimización dual y análisis de sensibilidad en programación de recursos en las pymes. *Polo de conocimiento* 8(12), 958-967.
<https://doi.org/10.23857/pc.v8i12.6324>
- Salazar, M., Alvear, P., & Sampedro, M. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencia digital*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.487>
- Secretaría Nacional de Planificación (2021). Plan de Creación de Oportunidades. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/Plan-de>
- Smith, J., & Jones, M. (2020). Credit Policies and Financial Risk Management. *Journal of Financial Management*, 45(3), 215-230.
- Smith, R., & Jones, D. (2021). "Credit Risk Management in Corporate Finance". *Corporate Finance Review*, 47(1), 50-64.
- TechCorp Case Study (2022). Implementation of AI in Accounts Receivable Management. *Tech Innovations Journal*, 19(4), 355-370.

- Ugando P., Santibáñez B., González-Foyo, M. (2017) "Gestión Integral Administrativa, Financiera y Comercial de las PyME". Parte.III. Capítulo 7."La estructura de financiamiento y su impacto en los resultados económico – financieros de las Pymes" Centro de Publicaciones Pontificia Universidad Católica de Ecuador, (PUCE): ISBN 978-9978-77-286-7, Pontificia Universidad Católica de Ecuador Sede Ibarra (PUCE-SI): 978-9978-375-23-5 y el Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes, Venezuela (CP-UULA): ISBN: 978-980-11-1855-8, Depósito legal ME2016000129 (Venezuela), 26 de Enero de 2017.
- Ugando P., Sabando, Á., Zapata, A., Villalón, A., & Sabando, B. (2021). Modelización financiera aplicada en empresas. *Revista de la Universidad del Zulia*, 34(2), 8-28. <http://dx.doi.org/10.46925/rdluz.34.02>
- Ugando P., Villalón Peñate, A., Sabando García, A. R., Celi Pinza, D. M., Pilay Toala, F. S., & Racines Cabrera, A. del P. (2023). Modelización financiera aplicada en empresas del sector manufacturero en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, Ecuador. *Revista de la Universidad del Zulia*, 12(34), 8-28. <http://dx.doi.org/10.46925//rdluz.34.02>
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. Perú: Universidad César Vallejo. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>
- Valderrey, P. (2011). *Seis sigma: Fundamentos, fases y herramientas*. Colombia: Starbook
- Zambrano Farías, F., & Sánchez Pacheco, M. E. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249. doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03
- Zhang, L., Li, H., & Wang, X. (2021). Predictive Analytics in Accounts Receivable Management. *International Journal of Financial Studies*, 9(2), 112-128.
- Castellanos, R., & Rivera, A. (2017). Gestión de cuentas por cobrar: herramientas estratégicas para la optimización financiera. *Revista de Contabilidad y Finanzas*, 34(2), 125-139.

- Fernández, M., & Jiménez, P. (2018). Evaluación de riesgos financieros en empresas agrícolas. *Journal of Agricultural Economics*, 45(3), 234-245.
- García, C., & Torres, L. (2019). Ciclos de conversión de efectivo y su impacto en la liquidez de empresas del sector agrícola. *Revista de Negocios Internacionales*, 12(1), 89-102.
- Hernández, J., & López, M. (2019). Aplicación de modelos ARIMA en la predicción de cuentas por cobrar. *Revista de Estadística y Finanzas*, 7(4), 98-115.
- Morales, F., & Sánchez, V. (2020). Impacto de la estacionalidad en la gestión financiera de empresas agrícolas. *Revista de Economía Agrícola*, 56(4), 310-328.
- Pérez, A., & Gómez, R. (2021). Técnicas avanzadas de administración de cuentas por cobrar. *Economía y Gestión*, 28(3), 75-93.
- Ramírez, P., & Hidalgo, J. (2022). Costos operativos y su incidencia en la gestión de cobranzas. *Revista de Finanzas Corporativas*, 14(1), 102-118.
- Vargas, E., & Rodríguez, T. (2021). Modelación financiera con regresión lineal: una herramienta para la toma de decisiones. *Revista Internacional de Finanzas*, 10(2), 55-70.

8. ANEXOS

Anexo 1. Entrevista a Gerente y Departamento contable

1. A qué sector empresarial pertenece la empresa y cuando inició sus actividades productivas

La empresa pertenece al sector agrícola agroexportador cacaotero. Inició sus actividades económicas el 01 de abril de 2018.

2. Qué importancia le confiere al empleo de las herramientas de administración e innovación financiera para la ejecución de nuevos emprendimientos

El empleo de herramientas de administración e innovación financiera es considerado crucial para la ejecución de nuevos emprendimientos, ya que permiten una mejor planificación, optimización de recursos y reducción de riesgos. Se utilizan herramientas de sector bancario y cadena de valores como el método factoring, (compra de facturas de mercado de valores de guayaquil bolsa de valores), con las empresas se maneja contratos de compra venta con un 70% antes de la entrega y 30% pendiente de pago hasta cerrar posesión de contrato (de bases de un valor aumentado al mercado si inicia con 9000 y el contrato está a ese valor el contrato se cierra al valor de posesión de 9500), para mayor liquidez por precios variante.

3. Se han ejecutado emprendimientos para mejorar la estructura económica y gestión financiera de la empresa

Sí, se han ejecutado varios emprendimientos, como la implementación de sistemas de gestión financiera avanzada y la reestructuración de la deuda para mejorar la liquidez y eficiencia operativa; es por ello que se ha implementado el sistema contable orión, destock red de integración de información creada facturas, cuentas, pagos anticipo (red externa que se vincula). Y la adquisición de equipos para movilizar la materia prima como bandas basculas, silos y en un 10% del cacao se seca para agilizar procesos.

4. Dentro del proceso de análisis económico-financiero se han empleado técnicas o herramientas de administración, innovación y planeación financiera aplicada a corto plazo que contribuyan al proceso de toma de decisiones

Se han utilizado técnicas como el análisis de flujo de caja, presupuestación flexible y modelos predictivos de ventas para tomar decisiones informadas en el corto plazo. Y también se maneja mediante auditorías externas por empresas seleccionadas por la superintendencia para mitigar riesgos y tomar en cuenta la toma de decisiones. Juntas de decisiones familiares mediante reuniones.

5. Se han realizado estudios para conocer los niveles óptimos de efectivo, cuentas por cobrar, niveles de inversiones y las necesidades de financiamiento externo de la empresa

Se realizan estudios periódicos para determinar los niveles óptimos de efectivo, cuentas por cobrar e inversiones, así como para evaluar las necesidades de financiamiento externo. Ocupación de Excel vinculado, vinculación externa (empresa al sorteo) recomendaciones de estudio de auditoría, en parte de liquidez de fluctuación del mercado yendo a sector bancario para obtener mayor liquidez.

6. Estaría interesado en conocer previsiones financieras para la empresa para los próximos años y el riesgo de las previsiones financieras

Si, están interesados por mercado a futuro porque trabajan con contratos a futuro.

7. Cuáles son los patrones de cobros y pagos reales de la empresa

Los patrones de cobros suelen ser mensuales, con un ciclo de cobro de ocho días para cobrar y para pagar 15 días a más.

8. Cuáles son los desembolsos a crédito o al contado que se realizan por conceptos de compras

Aproximadamente el 30% de los desembolsos se realizan a crédito y el 70% al contado, dependiente de los términos negociados con los proveedores.

9. Cuáles son los patrones de cobro y pago, desembolso, ingresos por ventas, niveles de ventas o ingresos mensuales de la empresa por concepto de su actividad económica financiera

Los cobros y pagos siguen un ciclo mensual y sus ingresos o ventas son estacionales, con picos en temporadas de alta demanda.

10. Estaría interesado en conocer los incrementos que se produzcan en ventas de acuerdo a nuevas acciones de cuentas por cobrar

Sí, nos interesa mucho conocer los posibles incrementos en ventas derivados de nuevas acciones y estrategias relacionadas con la gestión de cuentas por cobrar

11. Qué estrategias financieras se han llevado a cabo ante acontecimientos adversos en el proceso de gestión operativo y financiero de cuentas por cobrar de la empresa

Se han implementado estrategias como el refinanciamiento de deudas, renegociación de plazos con proveedores, y la implementación de descuentos por pronto pago para incentivar a los clientes a reducir los tiempos de cobro. Decisiones acordes a pagos, cadena de logística, chocolateras demoran en pago.

Anexo 2. Estados financieros consolidados periodo 2021-2023

**BALANCE GENERAL
EXPOCAMPO FRUIT CIA LTDA**

ACTIVOS	2021	2022	2023
	1.677.878,85	2.967.758,01	3.049.526,50
ACTIVOS CORRIENTES			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	3.703,08	121.877,56	203.646,05
	3.531,66	52.869,48	14.652,47
CAJA			
		1.009,83	1.025,52
CAJA TRANSITORIA	3.531,66		
CAJA GERENTE	-	51.859,65	13.626,95

BANCOS	171,42	69.008,08	188.993,58
BANCO PICHINCHA 2100159011	-	863,06	188.251,49
BANCO BOLIVARIANO	-	32.776,31	95,40
BANCO INTERNACIONAL	-	537,94	25,48
BANCO PRODUBANCO CTE	12,10	-	19,41
BANCO GUAYAQUIL CTA CTE	18,37	-	44,41
BANCO PROCREDIT CTA CTE	137,78	34.287,15	104,54
BANCO PROCREDIT CTA AH	3,17	543,62	452,85
ACTIVOS FINANCIEROS	1.354.928,16	1.519.570,78	1.519.570,78
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	587.223,16	262.783,01	262.783,01
CLIENTES NO RELACIONADOS	587.223,16	262.783,01	262.783,01
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	400,00	400,00	400,00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	400,00	400,00	400,00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	767.305,00	1.256.387,77	1.256.387,77
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	357.268,04	846.350,81	846.350,81
CUENTAS POR COBRAR 2019	410.036,96	410.036,96	410.036,96
SERVICIOS Y OTROS PAGADOS ANTICIPADOS	135.888,36	1.131.336,80	1.131.336,80
ANTICIPO A PROVEEDORES	135.888,36	1.131.336,80	1.131.336,80
ANTICIPO A PROVEEDOR	135.888,36	1.131.336,80	194.972,87
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	183.359,25	194.972,87	194.972,87
IMPUESTOS A LA RENTA A FAVOR AÑOS ANTERIORES	183.359,25	194.972,87	194.972,87
ACTIVO NO CORRIENTE	131.660,81	103.054,34	75.776,86
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO COSTO	154.450,09	110.135,09	82.268,73
TERRENOS	18.318,21	60.652,21	35.128,72
EDIFICIOS	35.128,72	35.128,72	2.320,00
MUEBLES Y ENSERES	320,00	4.000,00	57.895,80
MAQUINARIA Y EQUIPO	6.000,00	8.171,00	1.319,51
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	848,21	848,21	1.334,95
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	92.500,00	-	-10.210,29
SOFTWARE- SISTEMA CONTABLE	1.334,95	1.334,95	-5.519,96
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	22.789,28	-7.080,75	-6.491,87
DEP.ACUM. EDIFICIOS	-2.007,08	-3.763,52	-2.163,25
DEP.ACUM. MUEBLES Y ENSERES	-115,43	-147,47	-887,48
DEP.ACUM. MAQUINARIA Y EQUIPO	-300,00	-1.044,72	-1.276,83
DEP.ACUM. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	-848,21	-848,21	-887,48
DEP.ACUM. VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO	-18.491,69	-	-
DEP ACUM-SOFTWARE	-1.026,87	-1.276,83	-1.276,83
TOTAL ACTIVOS	1.809.539,66	3.070.812,35	4.535.257,64

PASIVO			
PASIVO CORRIENTE	1.244.543,20	2.343.029,87	4.813.693,31
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	211.212,39	633.359,62	3.972.031,12
PROVEEDORES	211.212,39	633.359,62	3.972.031,12
PROVEEDORES NO RELACIONADOS	203.637,51	541.367,13	3.663.320,07
PROVEEDORES RELACIONADOS	2.000,00	14.931,01	-
CUENTA POR PAGAR CHEQUES GIRADOS	5.574,88	77.061,48	308.711,05
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	661.041,03	593.866,75	612.337,40
BANCOS LOCALES	661.041,03	593.866,75	612.337,40
SOBREGIRO BANCO PICHINCHA	48.117,37	-	-
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT LÍNEA CRED	195.183,33	135.000,00	102.209,30
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT K115	15.042,62	17.490,44	18.445,49
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT K135	18.597,84	20.395,82	22.034,50
SOBREGIRO BANCO PROCREDIT LINEA DE CREDITO 4345439-00	34.962,88	-	-
LINEA DE CREDITO OP 0430575400	10.972,88	-	-
LINEA DE CREDITO OP 0430131900	196.514,25	15.000,00	-
LINEA DE CREDITO BCO PCHA 4580437-00	141.649,86	174.836,30	-
BANCO BOLIVARIANO OP. 351028	-	11.000,00	-
LINEA DE CREDITO PICHINCHA 203K	-	24.960,86	13.291,30
LÍNEA DE CRÉDITO PICH K197	-	195.183,33	-
LÍNEA DE CRÉDITO PICH K 142	-	-	187.000,00
LÍNEA DE CRÉDITO 485413500	-	-	140.000,00
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT K90	-	-	76.000,00
LÍNEA DE CRÉDITO BCO BOLIVARIANO K300	-	-	23.356,81
LÍNEA DE CRÉDITO BCO PROCREDIT K100	-	-	20.000,00
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	293.363,33	267.672,49	129.324,79
IMPUESTO A LA RENTA	196.624,06	155.997,78	39.861,61
IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO POR PAGAR	165.672,99	126.622,87	14.861,61
IMP. DECL. MENSUALES POR PAGAR 103-104	30.951,07	29.374,91	25.000,00
CON EL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	1.204,85	305,83	200,24
APORTES AL IESS	998,87	305,83	200,24
PRESTAMOS IESS	205,98	-	-
POR SUELDOS BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	1.463,47	3.113,83	5.262,94
SUELDOS POR PAGAR	-	1.283,57	2.916,66
DÉCIMO TERCER SUELDO	144,34	375,62	1.266,64

DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.319,13	1.454,64	1.079,64
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	94.070,95	108.255,05	84.000,00
PARTICIPACION TRABAJADORES	94.070,95	108.255,05	84.000,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4.000,00	833.200,00	48.000,00
PRÉSTAMO COCOA	-	833.200,00	12.000,00
OTRAS CUENTAS RELACIONADAS	-	-	36.000,00
VEHÍCULO POR PAGAR	4.000,00	-	-
ANTICIPO DE CLIENTES	74.926,45	14.931,01	52.000,00
ANTICIPO CLIENTE	74.926,45	14.931,01	52.000,00
PASIVO NO CORRIENTE	201.052,00	181.000,00	145.930,78
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO			
PRÉSTAMOS BANCOS NACIONALES	201.052,00	181.000,00	145.930,78
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT K135	109.392,23	92.000,00	85.924,96
PRÉSTAMO BCO PROCREDIT K115	91.659,77	75.000,00	60.005,82
BANCO BOLIVARIANO OP. 351028	-	14.000,00	-
TOTAL PASIVO	1.445.595,20	2.524.029,87	4.959.624,09
PATRIMONIO	363.944,46	546.782,48	-424.366,45
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	45.000,00	45.000,00	45.000,00
APORTE CAPITAL OCAMPO STALIN	20.250,00	20.250,00	20.250,00
APORTE CAPITAL OCAMPO CRISTIAN	4.500,00	4.500,00	4.500,00
APORTE CAPITAL OCAMPO BRYAN	20.250,00	20.250,00	20.250,00
RESERVAS	10.357,01	9.000,00	10.357,01
RESERVA LEGAL	10.357,01	9.000,00	10.357,01
RESULTADOS ACUMULADOS	251.547,05	310.000,00	-810.507,98
GANANCIAS ACUMULADAS AÑO N	251.547,05	310.000,00	-630.393,58
RESULTADOS DEL EJERCICIO	57.040,40	182.782,48	330.784,52
GANANCIA NETA DEL PERIODO	57.040,40	182.782,48	330.784,52
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.809.539,66	3.070.812,35	4.535.257,64

ESTADO DE RESULTADOS			
Empresa: EXPOCAMPO FRUIT CIA LTDA			
	2021	2022	2023
INGRESOS	16.225.434,74	27.851.502,56	68.524.151,54
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	16.225.434,74	27.851.502,56	68.498.151,10
VENTA DE BIENES	16.228.515,34	27828345,06	68527395,01
(-) DESCUENTOS EN VENTAS	15.197,92	26956,24	29243,91

OTROS INGRESOS	12.117,32	50.113,74	26.000,44
<i>OTROS INGRESOS</i>	12.117,32	50113,74	26000,44
EGRESOS	16.008.359,63	27.539.391,09	67969987,05
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	15.531.809,13	26.896.545,55	67478865,72
<i>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</i>	15.531.809,13	26.896.545,55	67478865,72
GASTOS	476.550,50	642.845,54	491121,33
<i>GASTOS DE VENTAS</i>	372.591,73	413.041,92	279117,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	48.349,15	53.792,57	87115,96
<i>GA - GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>	48.349,15	53.792,57	87115,96
GASTOS FINANCIEROS	43.394,83	122.971,81	102906,32
<i>GASTOS FINANCIEROS</i>	43.394,83	122.971,81	102906,32
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.214,79	53.039,24	21981,39
<i>GASTOS NO DEDUCIBLES</i>	12.214,79	53.039,24	21981,39
RESULTADO BRUTO	217.075,11	311635,37	554164,49
(-) Part. Trabajadores e Impuesto a la renta	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	217.075,11	311635,37	554164,49

Anexo 3: Razón de solvencia

Fórmula	Años		
	2021	2022	2023
Activo corriente	1677878,85	2967758,01	3049526,50
Pasivo corriente	1244543,20	2343029,87	4813693,31
Resultado	1,35	1,27	0,63

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 4: Prueba ácida

Fórmula	Años		
	2021	2022	2023
Activo corriente	1677878,85	2967758,01	3049526,5
Inventario	0,00	0,00	0,00
Pasivo corriente	1244543,20	2343029,87	4813693,31
Resultado	1,35	1,27	0,63

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 5: Capital Neto de Trabajo

Fórmula	Años		
	2021	2022	2023
Activo corriente	1677878,85	2967758,01	3049526,5
Pasivo corriente	1244543,20	2343029,87	2343029,87
Resultado	433.335,64	624.728,14	-1.764.166,81

Fuente: Estados Financieros Expocampo Fruit

Anexo 6: Rotación de Cartera

Fórmula	2021	Años 2022	2023
Venta Totales	16228515,44	27828345,06	68513007,98
Cuentas por cobrar	587223,16	262783,01	410686,00
Resultado	28	106	167

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 7: Periodo Promedio de Cobro

Fórmula	2021	Años 2022	2023
Cuentas por cobrar ³⁶⁵	78232805491,00	149900390,00	95915798,65
Ventas	16228515,44	27828345,06	68513007,98
Resultado	13	3	2

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 8. Razón de efectivo

Fórmula	2021	Años 2022	2023
Efectivo y equivalentes de efectivo	3703,08	121877,56	203646,05
Pasivos corrientes	1244543,20	2343029,87	4813693,31
Resultado	0,002975	0,052017	0,042306

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 9: Costos de cobranza

Total gastos cobranzas mensuales:	Total gastos 12	382.023,98 12	31.835,33
Total, gastos cobranzas diarias:	Total gastos 360	382.023,98 360	1.061,18

Fuente: Estados Financieros Expocampo fruit

Anexo 10. Ciclo de conversión del efectivo

Fórmula	2021	Años 2022	2023
Efectivo y equivalentes de efectivo	13	3	1
Pasivos corrientes	5	7	20
Resultado	8	-4	-18

Fuente: Estados Financieros Expocampo Fruit

Anexo 11: Clasificación clientes potenciales con excedente del periodo de crédito

Clientes	Ventas totales	Tiempo de crédito	Periodo de crédito	Excedente de periodo de crédito	Periodo de gracia	Tiempo real
Inmobiliaria Guangala S.A	53.156.867,17	45	60	-15	21	6
Olam Ecuador	13.742.480,06	45	60	-15	21	6
López Córdova Víctor Hugo	11.550.773,25	45	60	-15	21	6
Grandsouth S.A	5.365.607,77	45	60	-15	21	6
Barry Callebout Ecuador S.A	4.770.982,21	45	60	-15	21	6
Agroarriba S.A	4.132.117,05	45	60	-15	21	6
Aromatic Cacao Export S.A	3.442.724,98	45	60	-15	21	6
Agroindustrial fruta de la pasión Cia. Ltda.	3.005.629,87	45	60	-15	21	6
Zambrano García Jessica Maritza	2.814.685,55	45	60	-15	21	6
Eco Kakao S.A	2.599.154,41	45	60	-15	21	6
Mikacao S.A	955.177,99	45	60	-15	21	6
Asociación de Producción Agrícola Productores y Agricultores de Cacao y Maracuyá Expocampo Asoexpoca	869.212,00	45	60	-15	21	6
Exofrut S.A	717.006,13	45	60	-15	21	6
Grancaco Export S.a	672.224,41	45	60	-15	21	6
Exportadora Elkatiff Agrolopez Cia. Ltda.	497.978,55	45	60	-15	21	6
Ristokcacao S.A	427.798,76	45	60	-15	21	6
Quicornac S.A	386.978,10	45	60	-15	21	6
Cargill del Ecuador	311.116,78	45	60	-15	21	6
Manacao S.A	296.868,92	45	60	-15	21	6
Yimmar Cia Ltda	228.582,67	45	60	-15	21	6
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A	215.625,74	45	60	-15	21	6

Integración avícola Oro S.A	206.218,19	45	60	-15	21	6
Agrovermen Cia Ltda	146.677,36	30	45	-15	21	6

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Anexo 12: Clasificación clientes intermedios con excedente del periodo de crédito

Clientes	Ventas totales	Tiempo de crédito	Periodo de crédito	Excedente del periodo de crédito	Periodo de gracia	Tiempo real
Fiallos Mera Edison Roberto	85.591,30	30	45	-15	21	6
Liris S.A	81.933,55	30	45	-15	21	6
Enrique Erazo	52.286,90	30	45	-15	21	6
Aroma Cacao S.a	51.809,73	30	45	-15	21	6
Productos Man Zhi alimentos Industrializados S.A	47.615,65	30	45	-15	21	6
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.	42.071,04	30	45	-15	21	6
Avícola vitaloa S.A	35.528,91	30	45	-15	21	6
Chocolates Finos Nacionales	33.453,66	30	45	-15	21	6
Cedeño Cedeño Oscar Alberto	33.199,98	30	45	-15	21	6
Torres García Anshela Rashel	30.918,45	30	45	-15	21	6
Exportadora de Productos Ecuatorianos Exproecu S.A.S	16.140,00	30	45	-15	21	6
Panchana García Mirella Agustina	13.063,64	30	45	-15	21	6
Burneoexport S.A	11.141,67	30	45	-15	21	6
Tierramadre Agrícola Ganadera S.A	10.222,20	30	45	-15	21	6

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Anexo 13: Clasificación clientes intermedios con excedente del periodo de crédito

Clientes	Ventas totales	Tiempo de crédito	Periodo de crédito	Excedente del periodo de crédito	Periodo de gracia	Tiempo real
Arteaga Diaz Galo Patricio	6.662,30	15	21	-6	21	15
Agropecuaria Andren S.a	6.553,14	15	21	-6	21	15
Alimentos Balanceados Aviforte Cia. Ltda.	6.434,15	15	21	-6	21	15
Agrícola Ganadera San Francisco S.a	6.275,33	15	21	-6	21	15
Inalpev Cia. Ltda	6.157,70	15	21	-6	21	15
Exporcafe Cia Ltda	5.130,52	15	21	-6	21	15
García Gutiérrez Carlos Julio	4.659,17	15	21	-6	21	15
Acurio Elva María	4.078,80	15	21	-6	21	15
Argoti Vera Diego Javier	3.838,12	15	21	-6	21	15
Eguer Bernardino Saldarriaga Saldarriaga Comercializadora agrícola Renacer S.C.C.	3.527,22	15	21	-6	21	15
Agroindustria Gaibor Agrogaibor Cia. Ltda	2.429,76	15	21	-6	21	15
Alcívar Alvarado Mariuxi Elizabeth	1.497,43	15	21	-6	21	15
Mendoza Zambrano Manuel Raul	1.080,00	15	21	-6	21	15
Rojas Lliguicota Paulo Martin	980,10	15	21	-6	21	15
José Líder Cevallos Torres	5,22	15	21	-6	21	15
Kexaa Sociedad civil y comercial	0,01	15	21	-6	21	15
	0,01	15	21	-6	21	15

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Anexo 14: Proporción de crédito de acuerdo a las ventas

Retención cliente fuente	1.056.508,46	
Cruce cliente Proveedor	22.898,65	
Documentos anulados	5.802.088,00	
Facturas en efectivo	745.759,40	0,63%
Total crédito	111.116.773,58	93,58%
Total ventas	118.744.028,09	

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Anexo 15: Clasificación de clientes de acuerdo a riesgo

Clientes	Acuerdo establecido				Riesgo			
	Hasta 20%	Desde 21% al 40%	Desde 41% al 60%	Más del 61%	Alto	Medio Alto	Medio	Bajo
Acurio Elva María	X				X			
Agrícola Ganadera San Francisco S.a	X				X			
Agroarriba S.A				X				X
Agroindustrial fruta de la pasión Cia. Ltda				X				X
Agropecuaria Andren S.a	X				X			
Agrovermen Cia Ltda			X				X	
Alcívar Alvarado Mariuxi Elizabeth	X				X			
Aroma Cacao S.a		X				X		
Aromatic Cacao Export S.A				X				X
Avicola vitaloa S.A		X				X		
Barry Callebout Ecuador S.A				X				X
Burneoexport S.A		X				X		
Cargill del Ecuador			X				X	
Cedeño Cedeño Oscar Alberto		X				X		
Chocolates Finos Nacionales		X				X		
Comercializadora agrícola Renacer S.C.C.	X				X			
Eco Kakao S.A				X				X
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A			X				X	
Eguer Bernardino Saldarriaga Saldarriaga	X				X			
Enrique Erazo		X				X		
Exofrut S.A			X				X	

Exporcafe Cia Ltda	X			X		
Exportadora Elkatiff			X			X
Agrolopez Cia. Ltda						
Fiallos Mera Edison Roberto		X			X	
García Gutiérrez Carlos Julio	X			X		
Grancaco Export S.a			X			X
Grandsouth S.A				X		X
Inalpev Cia. Ltda	X			X		
Inmobiliaria Guangala S.A				X		X
Integración avícola Oro S.A			X			X
José Líder Cevallos Torres	X			X		
Kexaa Sociedad civil y comercial	X			X		
Liris S.A		X			X	
López Córdova Víctor Hugo				X		X
Manacao S.A			X			X
Mendoza Zambrano Manuel Raul	X			X		
Mikacao S.A			X			X
Olam Ecuador				X		X
Panchana García Mirella Agustina		X			X	
Productos Man Zhi alimentos Industrializados S.A		X			X	
Quicornac S.A			X			X
Ristokcacao S.A			X			X
Rojas Lliguicota Paulo Martin	X			X		
Torres García Anshela Rashel		X			X	
Zambrano García Jessica Maritza				X		X
Asociación de Producción Agrícola Productores y Agricultores de Cacao y Maracuyá Expocampo Asoexpoca			X			X
Yimmar Cia Ltda			X			X
Tierramadre Agrícola Ganadera S.A		X			X	
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.		X			X	
Exportadora de Productos Ecuatorianos Exproecu S.A.S		X			X	

Alimentos Balanceados Aviforte Cia. Ltda.	X	X
Agroindustria Gaibor Agrogaibor Cia. Ltda	X	X
Argoti Vera Diego Javier	X	X
Arteaga Diaz Galo Patricio	X	X

Fuente: Información financiera procesada de la cartera de Expocampo Fruit Cia. Ltda.

Anexo 16: Información porcentual de crédito otorgado en el periodo 2021 a cliente

	D e b e	Haber	Total	%
Inmobiliaria Guangala S.A	-	7.000.719,75	7.000.719,75	42,52%
López Córdova Víctor Hugo	-	2.908.405,46	2.908.405,46	17,67%
Grandsouth S.A	-	1.956.836,46	1.956.836,46	11,89%
Facturas no identificadas	-	745.283,30	745.283,30	4,53%
Exofrut S.A	-	671.996,37	671.996,37	4,08%
Agroindustrial fruta de la pasión Cia. Ltda	-	543.521,77	543.521,77	3,30%
Ristokcacao S.A	-	427.798,76	427.798,76	2,60%
Quicornac S.A	-	386.978,10	386.978,10	2,35%
Eco- Kakao S.A	0, 0 1	349.996,50	349.996,49	2,13%
Manacao S.A	-	295.118,68	295.118,68	1,79%
Cargill del Ecuador	-	237.651,50	237.651,50	1,44%
Aromatic Cacao Export S.A	-	235.221,32	235.221,32	1,43%
Ret. Cliente fuente	-	161.256,88	161.256,88	0,98%
Grancaco Export S.a	-	89.371,36	89.371,36	0,54%
Enrique Erazo	-	52.286,90	52.286,90	0,32%
Aroma Cacao S.a	-	51.809,73	51.809,73	0,31%
Productos Man Zhi alimentos Industrializados S.A	-	47.615,63	47.615,63	0,29%

Agrovermen Cia Ltda	-	45.052,38	45.052,38	0,27%
Mikacao S.A	-	40.598,33	40.598,33	0,25%
Agroarriba S.A	-	37.965,46	37.965,46	0,23%
Integración avícola Oro S.A	-	35.284,51	35.284,51	0,21%
Chocolates Finos Nacionales	-	33.453,66	33.453,66	0,20%
Torres García Anshela Rashel	-	30.918,45	30.918,45	0,19%
Fiallos Mera Edison Roberto	-	23.625,88	23.625,88	0,14%
Cruce. Cliente Proveedor	-	21.926,35	21.926,35	0,13%
Agropecuaria Andren S.a	-	6.553,14	6.553,14	0,04%
Panchana García Mirella Agustina	-	6.552,64	6.552,64	0,04%
Exporcafe Cia Ltda	-	5.130,52	5.130,52	0,03%
Acurio Elva María	-	4.078,80	4.078,80	0,02%
Eguer Bernardino Saldarriaga Saldarriaga	-	3.527,22	3.527,22	0,02%
Burneoexport S.A	-	2.609,74	2.609,74	0,02%
Comercializadora agrícola Renacer S.C.C.	-	2.429,76	2.429,76	0,01%
Alcívar Alvarado Mariuxi Elizabeth	-	1.080,00	1.080,00	0,01%
Mendoza Zambrano Manuel Raul	-	980,10	980,10	0,01%
Agrícola Ganadera San Francisco S.a	-	495,57	495,57	0,00%
Rojas Lliguicota Paulo Martin	-	5,22	5,22	0,00%
Olam Ecuador	-	0,02	0,02	0,00%
José Líder Cevallos Torres	-	0,01	0,01	0,00%
Kexaa Sociedad civil y comercial	-	0,01	0,01	0,00%
Avicola vitaloa S.A	-	-	-	0,00%
Barry Callebout Ecuador S.A	-	-	-	0,00%
Cedeño Cedeño Oscar Alberto	-	-	-	0,00%
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A	-	-	-	0,00%
Exportadora Elkatiff Agrolopez Cia. Ltda	-	-	-	0,00%

García Gutiérrez Carlos Julio	-	-	-	0,00%
Inalpev Cia. Ltda	-	-	-	0,00%
Liris S.A	-	-	-	0,00%
Zambrano García Jessica Maritza	-	-	-	0,00%
Asociación de Producción Agrícola Productores y Agricultores de Cacao y Maracuyá Expocampo Asoexpoca	-	-	-	0,00%
Yimmar Cia Ltda	-	-	-	0,00%
Tierramadre Agrícola Ganadera S.A	-	-	-	0,00%
Ecuador kakao processing proecuakao s.a	-	-	-	0,00%
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.	-	-	-	0,00%
Exportadora de Productos Ecuatorianos Exproecu S.A.S	-	-	-	0,00%
Alimentos Balanceados Aviforte Cia. Ltda.	-	-	-	0,00%
Agroindustria Gaibor Agrogaibor Cia. Ltda	-	-	-	0,00%
Argoti Vera Diego Javier	-	-	-	0,00%
Arteaga Diaz Galo Patricio	-	-	-	0,00%
	0	-	-	0,00%
Doc. Anulados	-	-	-	0,00%
	-	16.464.136,24	16.464.136,23	100,00%

Anexo 17: Información porcentual de crédito otorgado en el periodo 2022 a clientes.

				2022
	Debe	Haber	Total	%
Inmobiliaria Guangala S.A	-	15.590.116,21	-15.590.116,21	52,63%
López Córdova Víctor Hugo	-	3.843.017,46	-3.843.017,46	12,97%
Grandsouth S.A	-	2.796.161,79	-2.796.161,79	9,44%
Agroarriba S.A	-	1.815.791,94	-1.815.791,94	6,13%
Olam Ecuador	5.669,15	1.511.155,05	-1.505.485,90	5,08%
Doc. Anulados	-	1.493.625,36	-1.493.625,36	5,04%
Barry Callebout Ecuador S.A	-	999.151,74	-999.151,74	3,37%
Yimmar Cia Ltda	-	277.055,59	-277.055,59	0,94%

Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A	-	215.625,74	-215.625,74	0,73%
Agroindustrial fruta de la pasión Cia. Ltda	-	199.095,20	-199.095,20	0,67%
Aromatic Cacao Export S.A		158.952,63	-158.796,66	0,54%
	155,97			
Grancaco Export S.a	-	131.750,24	-131.750,24	0,44%
Integración avícola Oro S.A	-	116.837,53	-116.837,53	0,39%
Eco- Kakao S.A	-	99.964,79	-99.964,79	0,34%
Liris S.A	-	81.933,55	-81.933,55	0,28%
Exofrut S.A		48.000,00	-45.009,76	0,15%
	2.990,24			
Fiallos Mera Edison Roberto	-	36.812,50	-36.812,50	0,12%
Cargill del Ecuador	-	34.247,64	-34.247,64	0,12%
Zambrano García Jessica Maritza	-	33.416,25	-33.416,25	0,11%
Cedeño Cedeño Oscar Alberto	-	33.199,98	-33.199,98	0,11%
Agrovermen Cia Ltda	-	30.904,61	-30.904,61	0,10%
Avicola vitaloa S.A	-	30.279,44	-30.279,44	0,10%
Exportadora Elkatiff	-	25.000,00	-25.000,00	0,08%
Agrolopez Cia. Ltda				
Burneoexport S.A	-	8.531,93	-8.531,93	0,03%
Inalpev Cia. Ltda	-	6.157,70	-6.157,70	0,02%
García Gutiérrez Carlos Julio	-	4.659,17	-4.659,17	0,02%
Panchana García Mirella Agustina	-	2.761,46	-2.761,46	0,01%
Agrícola Ganadera San Francisco S.a	-	1.838,19	-1.838,19	0,01%
Manacao S.A	-	1.750,24	-1.750,24	0,01%
Facturas no identificadas	-	476,10	-476,10	0,00%
Productos Man Zhi alimentos Industrializados S.A	-	0,02	-0,02	0,00%
Acurio Elva María	-	-	-	0,00%
Agropecuaria Andren S.a	-	-	-	0,00%
Alcívar Alvarado Mariuxi Elizabeth	-	-	-	0,00%
Aroma Cacao S.a	-	-	-	0,00%
Chocolates Finos Nacionales	-	-	-	0,00%
Comercializadora agrícola Renacer S.C.C.	-	-	-	0,00%
Eguer Bernardino	-	-	-	0,00%
Saldarriaga Saldarriaga Enrique Erazo	-	-	-	0,00%
Exporcafe Cia Ltda	-	-	-	0,00%
José Líder Cevallos Torres	-	-	-	0,00%
Kexaa Sociedad civil y comercial	-	-	-	0,00%

Mendoza Zambrano Manuel Raul Mikacao S.A	-	-	-	0,00%
Quicornac S.A	-	-	-	0,00%
Ristokcacao S.A	-	-	-	0,00%
Rojas Lliguicota Paulo Martin	-	-	-	0,00%
Torres García Anshela Rashel	-	-	-	0,00%
Asociación de Producción Agrícola Productores y Agricultores de Cacao y Maracuyá Expocampo Asoexpoca	-	-	-	0,00%
Yimmar Cia Ltda	-	-	-	0,00%
Tierramadre Agrícola Ganadera S.A	-	-	-	0,00%
Ecuador kakao processing proecuakao s.a	-	-	-	0,00%
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.	-	-	-	0,00%
Exportadora de Productos Ecuatorianos Exproecu S.A.S	-	-	-	0,00%
Alimentos Balanceados Aviforte Cia. Ltda.	-	-	-	0,00%
Agroindustria Gaibor Agrogaibor Cia. Ltda	-	-	-	0,00%
Argoti Vera Diego Javier	-	-	-	0,00%
Arteaga Diaz Galo Patricio	-	-	-	0,00%
0	-	-	-	0,00%
Cruce. Cliente Proveedor	-	-	-	0,00%
	8.815,36	29.628.270,05	-29.619.454,69	100,00%

Anexo 18: Información porcentual de crédito otorgado en el periodo 2023 a clientes.

	Debe	Haber	Total	%
Inmobiliaria Guangala S.A	1,31	30.566.032,52	30.566.031,21	42,07%
Olam Ecuador	19.290,31	12.256.284,45	12.236.994,14	16,84%
López Córdova Víctor Hugo	-	4.799.350,33	4.799.350,33	6,61%
Doc. Anulados	346.581,12	4.655.043,76	4.308.462,64	5,93%
Barry Callebout Ecuador S.A	0,03	3.771.830,50	3.771.830,47	5,19%
Aromatic Cacao Export S.A	573,18	3.049.280,18	3.048.707,00	4,20%
Zambrano García Jessica Maritza	-	2.781.269,30	2.781.269,30	3,83%

Agroarriba S.A	-	2.278.359,65	2.278.359,65	3,14%
Agroindustrial fruta de la pasión Cia. Ltda	-	2.263.012,90	2.263.012,90	3,11%
Eco- Kakao S.A	0,01	2.149.193,14	2.149.193,13	2,96%
Mikacao S.A	-	914.579,66	914.579,66	1,26%
Asociación de Producción Agrícola Productores y Agricultores de Cacao y Maracuyá Expocampo Asoexpoca	-	869.212,00	869.212,00	1,20%
Ret. Cliente fuente	-	618.195,99	618.195,99	0,85%
Grandsouth S.A	0,06	612.609,58	612.609,52	0,84%
Exportadora Elkatiff Agrolopez Cia. Ltda	-	472.978,55	472.978,55	0,65%
Grancaco Export S.a	-	451.102,81	451.102,81	0,62%
Yimmar Cia Ltda	-	228.582,67	228.582,67	0,31%
Agrovermen Cia Ltda	-	70.720,37	70.720,37	0,10%
Integración avícola Oro S.A	-	54.096,15	54.096,15	0,07%
Ecuador Kakao Processing Proecuakao S.A.	-	42.071,04	42.071,04	0,06%
Cargill del Ecuador	-	39.217,64	39.217,64	0,05%
Fiallos Mera Edison Roberto	-	25.152,92	25.152,92	0,03%
Exportadora de Productos Ecuatorianos Exproecu S.A.S	-	16.140,00	16.140,00	0,02%
Tierramadre Agrícola Ganadera S.A	-	10.222,20	10.222,20	0,01%
Arteaga Diaz Galo Patricio	-	6.662,30	6.662,30	0,01%
Alimentos Balanceados Aviforte Cia. Ltda.	-	6.434,15	6.434,15	0,01%
Avicola vitaloa S.A	-	5.249,47	5.249,47	0,01%
Agrícola Ganadera San Francisco S.a	-	3.941,57	3.941,57	0,01%
Argoti Vera Diego Javier	-	3.838,12	3.838,12	0,01%
Panchana García Mirella Agustina	-	3.749,54	3.749,54	0,01%
Agroindustria Gaibor Agrogaibor Cia. Ltda	-	1.497,43	1.497,43	0,00%
Cruce. Cliente Proveedor	-	972,30	972,30	0,00%
Acurio Elva María	-	-	-	0,00%
Agropecuaria Andren S.a	-	-	-	0,00%
Alcívar Alvarado Mariuxi Elizabeth	-	-	-	0,00%

Aroma Cacao S.a	-	-	-	0,00%
Burneoexport S.A	-	-	-	0,00%
Cedeño Cedeño Oscar Alberto	-	-	-	0,00%
Chocolates Finos Nacionales	-	-	-	0,00%
Comercializadora agrícola	-	-	-	
Renacer S.C.C.	-	-	-	0,00%
Ecuador Kakao Processing	-	-	-	
Proecuakao S.A	-	-	-	0,00%
Eguer Bernardino Saldarriaga	-	-	-	
Saldarriaga	-	-	-	0,00%
Enrique Erazo	-	-	-	0,00%
Exofrut S.A	14.925,60	14.925,60	-	0,00%
Exporcafe Cia Ltda	-	-	-	0,00%
García Gutiérrez Carlos Julio	-	-	-	0,00%
Inalpev Cia. Ltda	-	-	-	0,00%
José Líder Cevallos Torres	-	-	-	0,00%
Kexaa Sociedad civil y comercial	-	-	-	0,00%
Liris S.A	-	-	-	0,00%
Manacao S.A	-	-	-	0,00%
Mendoza Zambrano Manuel Raul	-	-	-	0,00%
Productos Man Zhi alimentos	-	-	-	
Industrializados S.A	-	-	-	0,00%
Quicornac S.A	-	-	-	0,00%
Ristokcacao S.A	-	-	-	0,00%
Rojas Lliguicota Paulo Martin	-	-	-	0,00%
Torres García Anshela Rashel	-	-	-	0,00%
Ecuador kakao processing	-	-	-	
proecuakao s.a	-	-	-	0,00%
Facturas no identificadas	-	-	-	0,00%
			-	-
	381.371,62	73.041.808,79	72.660.437,17	100,00%

Anexo 19: Información procesada de descuentos por pronto pago

Indicador de estudio	Fórmula	Resultado
Pareto	Principio de 80/20	
Valor de actualización sin descuento	$VA = \text{Ventas} / (1 + \text{Tasa de actualización (Periodo total de crédito/360)})$	8.936.454,14
Valor de actualización con descuento	$VA = \text{Ventas} (1 - \text{Tasa de descuento}) / (1 + \text{Tasa de actualización (Periodo total de crédito/360)})$	8.221.537,81

Anexo 20: Coeficientes de Anova

Coeficientes		
Modelo	Intervalo de confianza de 95,0% para B	
	Límite inferior	Límite superior
(Constante)	157212,991	2877765,581
CXC	1,852	9,811

Anexo 21: Previsiones financieras mes enero hasta abril periodo 2024

		Previsión			
Modelo		Ene 2024	Feb 2024	Mar 2024	Abr 2024
Cuentas por cobrar	Previsión	291549,53	274855,97	274855,97	274855,97
	LCS	653073,67	684422,99	684422,99	684422,99
	LCI	-69974,61	-134711,05	-134711,05	-134711,05
Ventas	Previsión	1,12E+007	1,14E+007	1,17E+007	1,20E+007
	LCS	1,32E+007	1,43E+007	1,52E+007	1,60E+007
	LCI	9,16E+006	8,61E+006	8,25E+006	7,99E+006

		Previsión			
Modelo		May 2024	Jun 2024	Jul 2024	Ago. 2024
Cuentas por cobrar	Previsión	274855,97	274855,97	274855,97	274855,97
	LCS	684422,99	684422,99	684422,99	684422,99
	LCI	-134711,05	-134711,05	-134711,05	-134711,05
Ventas	Previsión	1,23E+007	1,25E+007	1,28E+007	1,31E+007
	LCS	1,67E+007	1,74E+007	1,81E+007	1,88E+007
	LCI	7,79E+006	7,64E+006	7,53E+006	7,44E+006

	Modelo	Previsión			
		Sep. 2024	Oct 2024	Nov 2024	Dic 2024
Cuentas por cobrar	Previsión	274855,97	274855,97	274855,97	274855,97
	LCS	684422,99	684422,99	684422,99	684422,99
	LCI	134711,05 ⁻	134711,05 ⁻	134711,05 ⁻	134711,05 ⁻
	Previsión	1,34E+007	1,37E+007	1,39E+007	1,42E+007
Ventas	LCS	1,94E+007	2,00E+007	2,06E+007	2,11E+007
	LCI	7,37E+006	7,33E+006	7,30E+006	7,28E+006