

SUJETO DE CRÉDITO Y LÍMITE DE RIESGO BAJO LA PERSPECTIVA DEL PROVEEDOR COMO MODELO DE ANÁLISIS EN LA COMPAÑÍA EDESA S.A. EN LOS AÑOS 2015-2016

CREDIT SUBJECT AND RISK LIMIT UNDER THE PERSPECTIVE OF THE PROVIDER AS A MODEL OF ANALYSIS IN THE COMPANY EDESA S.A. IN THE YEARS 2015-2016

Chacha Karolina

Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE"
Av. General Rumiñahui s/n Sangolquí-Ecuador
cachacha@espe.edu.ec

Velasco Rocío

Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE"
Av. General Rumiñahui s/n Sangolquí-Ecuador
roalevelasco92@gmail.com

Quishpi Adriana

Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE"
Av. General Rumiñahui s/n Sangolquí-Ecuador
aequishpi1@espe.edu.ec

Olmos Fernanda

Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE"
Av. General Rumiñahui s/n Sangolquí-Ecuador
feolmos@espe.edu.ec

RESUMEN

La empresa Edesa S.A., marca líder en la fabricación y comercialización de productos para mejorar los ambientes de baños, en el Ecuador, dirige sus políticas y estrategias en beneficio del recurso humano, clientes y proveedores. El presente estudio profundiza en la gestión del activo circulante en la empresa Edesa S.A., y para lograr este propósito, las bases teóricas fueron soportadas bajo revistas científicas.

Esta investigación tiene finalidad de determinar la creación de valor económico generado por la administración del activo circulante, en especial las políticas de gestión de clientes, con el fin de mejorar la liquidez empresarial y establecer términos de venta, análisis del sujeto de crédito, y límite de riesgo adecuados con sus clientes bajo la perspectiva del proveedor.

El tipo de investigación es descriptiva y comparativa bajo un diseño no experimental, de campo; se analiza los estados financieros del periodo (2015-2016) de la organización y las políticas de gestión de clientes que se maneja.

A la Dirección Administrativa Financiera le compete realizar una adecuada gestión del efectivo disponible, establecer los términos de crédito para los clientes, que constituyan un estímulo y por ende beneficie las ventas, delimitar adecuadamente el financiamiento corriente que minimice los costos y el manejo de los inventarios que reduzcan los costos asociados con estos, y facilite la toma de decisiones para lograr estabilidad o mejora en el tratamiento de los conceptos relacionados con el binomio rentabilidad y riesgo.

Palabras Claves: Gestión del Circulante, Sujeto de Crédito, Limite de Riesgo, Viabilidad, Rentabilidad.

ABSTRACT

The company Edesa S.A., a leading brand in the manufacture and marketing of products to improve bathroom environments, in Ecuador, directs its policies and strategies for the benefit of human resources, customers and suppliers. This study deepens the management of current assets in the company Edesa S.A., and to achieve this purpose, the theoretical basis was supported by scientific journals.

This research has the purpose of determining the creation of economic value generated by the management of current assets, especially the policies of client management, in order to improve business liquidity and establish terms of sale, credit subject analysis, and limit with their clients from the perspective of the provider.

The type of research is descriptive and comparative under a non-experimental, field design; the financial statements of the period (2015-2016) of the organization and the customer management policies that are managed are analyzed.

The Financial Management is responsible for making an adequate management of the available cash, establishing the terms of credit for the clients, which constitute an incentive and therefore benefits the sales, adequately delimit the current financing that minimizes the costs and the management of the inventories. that reduce the costs associated with these, and facilitate the decision making to achieve stability or improvement in the treatment of the concepts related to the binomial profitability and risk.

Key Words: Current Management, Credit Issuance, Risk Limit, Feasibility, Profitability.

1 INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación nace de la necesidad de analizar las políticas de gestión de clientes en el ámbito empresarial, bajo la perspectiva del proveedor, puesto que cuando se

Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...

establecen relaciones comerciales con un cliente es equivalente a mantener una inversión financiera con el mismo. Surge, entonces, la necesidad de indagar de cómo esa inversión financiera puede generar valor económico a las empresas ecuatorianas, mediante la eficiente gestión de políticas de clientes.

En el artículo se analiza la inversión de una gran empresa en sus clientes (mayoristas, o al detalle), y cómo esta acción puede crear valor económico. Los parámetros establecidos contemplan un equilibrio, entre el riesgo y el rendimiento que el cliente otorga al proveedor. Otros aspectos no menos importantes son la viabilidad y rentabilidad del cliente (posible sujeto de crédito directo de la empresa proveedora). Se debe analizar los elementos de la gestión del circulante de la empresa -candidata a sujeto de crédito- mediante el análisis de los estados financieros, y a partir de los cuales se establecerán balances previsionales para el futuro proyectado.

Uno de los problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas del Ecuador (PYMES) en un 38% son los inconvenientes con la aplicación eficiente de las políticas de gestión de clientes, e incluso es una de las razones porque un elevado porcentaje de nuevos negocios desaparecen antes del primer año. Esta deficiencia de la gestión, también caracteriza a medianas y grandes empresas, en diferentes niveles. Es interesante, por tanto la necesidad de implementar y realizar un análisis profundo de la eficiente aplicación de políticas entre ellas "los términos de ventas, sujeto de crédito y límite de riesgos" (López Lubián & De Luna Butz, 2002, p. 10). Con la finalidad de crear valor económico en las empresas haciendo que estas perduren en el mercado nacional; como modelo de análisis, se ha escogido a la Empresa Edesa S.A.

En las empresas Ecuatorianas la aplicación adecuada de las políticas de gestión de clientes no se considera un aspecto trascendente en la gestión de la misma, por lo que se deja de lado el buen desarrollo y aplicación de políticas como instrumento de gestión del circulante (términos de venta, sujeto de crédito y límite de riesgo), sin considerar que el uso adecuado y aplicación de las mismas pueden generar valor económico para las organizaciones. La adecuada gestión de su capital de trabajo genera flujos de caja positivos, permitiendo mejorar los resultados económicos al final de cada periodo, e incluso incrementando la liquidez empresarial.

Las políticas de gestión de clientes son aquellas que implementan las organizaciones para buscar estrategias que generen crecimiento y rentabilidad. Se revisará estos ítems en la empresa -objeto de estudio- mediante datos históricos y actuales (los años analizados son 2015 - 2016).

La revisión y profundización en los estados financieros y otros trabajos conexos de campo, permitirá determinar las políticas que establece la empresa Edesa S.A para obtener liquidez y financiamiento. Adicionalmente se podrá verificar a qué riesgos se expone a futuro en su negocio al realizar proyecciones. Por otro lado, al analizar las políticas (proveedor-cliente) se obtendrá como resultado si la empresa está generando rentabilidad y viabilidad a fin de tomar decisiones económicas.

Las empresas otorgan créditos a sus clientes exponiéndose a varios riesgos: entre otros, la falta de cumplimiento de los mismos. Es pertinente, por tanto, realizar un análisis a los riesgos

y de la liquidez, a las empresas -sujetos de crédito- durante el proceso de otorgamiento de los mismos, para que pueda obtenerse ventajas y cumplirse con los objetivos de la organización otorgante de un crédito directo, generando mayor rentabilidad y flujos de caja en la misma.

Para realizar el análisis de la viabilidad, se toma como base los estados financieros del periodo (2015-2016), con el fin de identificar la liquidez, las políticas de la gestión de clientes de la empresa Edesa S.A. determinando si existen cambios y variaciones a través de la comparación en el periodo seleccionado, y así mismo se indagara si la empresa Edesa S.A. genera valor económico para sus proveedores desde la perspectiva de proveedor, cumpliendo con los elementos de políticas de gestión del circulante "viabilidad y rentabilidad" de los estados financieros (López Lubián et al., 2002, p. 10).

2 REVISIÓN BIBLIOGRAFICA

Se realizó una recopilación, análisis y evaluación de diferentes tipos de información, de la empresa (objeto de análisis). Los aspectos teóricos relacionados con la Gestión del Capital de Trabajo, se basaron, en literatura técnica actualizada, para determinar sus bases teóricas y conceptuales.

El activo circulante comprende los elementos de patrimonio. Omeñaca (2008) resalta que:

El activo corriente comprenderá los elementos del patrimonio que se espera vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación, así como con carácter general aquellas partidas cuyo vencimiento, enajenación o realización, se espera que se produzcan en un plazo máximo de un año contando a partir de la fecha de cierre del ejercicio. (Contabilidad General, p. 39).

Mientras que Lizcaino (2005) describe a los activos circulantes como todos aquellos que: permanecen un corto periodo de tiempo en el patrimonio de la misma, los cuales están vinculados directa o indirectamente al ciclo corriente o periodo de la actividad económica de la sociedad y es por lo que rotan con cierta frecuencia con la finalidad de crear flujos de caja y tesorería generando liquidez. (Contabilidad Financiera, p. 35).

Las cuentas por cobrar, son las sumas de dinero que deben los clientes a una empresa por haber adquirido bienes o servicios a crédito. "Es necesario para el negocio, que se creen políticas de crédito y cobranzas optimas que permitan obtener ganancias marginales equiparables a los costos marginales" (Rojas, 2012, p. 45-87).

Desde la perspectiva del proveedor, las políticas de gestión de clientes la influyen en la magnitud y certeza de la generación de flujos de caja netos, la liquidez generada por la cuenta de explotación, la liquidez generada por gestión de circulante, la liquidez generada por políticas a medio y largo plazo entregando como resultado el análisis del flujo de caja neto previsionales.

Es preciso también realizar las proyecciones de los estados financieros futuros el mismo que permite realizar previsiones de la cuenta de explotación, balances previsionales, Estado de

Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...

origen y aplicación de fondos previsionales; (Armijos, Galarza , & Chacha, 2016), también afirman que:

La prospectiva al ser una herramienta integral, permite al hombre ver más allá, y le da la posibilidad de construir escenarios futuros, acordes a factores cambiantes en ámbitos de la ciencia, tecnología, economía, sociedad; para implementar estrategias frente a los desafíos del presente y actuar, en un sistema de actores involucrados y de cambios del entorno en el cual se desarrollan, para alcanzar los escenarios deseables como personas o sistemas, frente a las tendencias del mundo. (p. 4).

Se puede colegir por tanto, que un análisis prospectivo, es útil al momento de proyectar también, escenarios financieros futuros.

Mientras que (Buelvas, C., & Mejía,G., 2015) afirma desde otro punto de vista que :

La contabilidad de gestión cobra día a día más importancia en el ámbito empresarial. Sus directivos se han dado cuenta que es imposible tomar decisiones contando solo con la información que les brindan los estados financieros, saben que es relevante otra información complementaria de carácter financiero. (p. 92-93).

Y los flujos de tesorería, muchas veces revelan mucho de la salud financiera de una compañía: Armijos (2015), menciona que: La aplicación del análisis de la valoración (...) de una empresa mediante el método de flujos de caja descontados, para determinar la capacidad de endeudamiento, ampliación o reestructuración interna de capital (...), permite conocer qué decisiones financieras se puede tomar con los resultados obtenidos. (p. 5).

Buelvas et al., (2015) mencionan que:

“La Contabilidad de Gestión, es la encargada de la acumulación y el análisis de información oportuna y relevante para la toma de decisiones” (p. 97).

En cambio, Firk (2016) afirma que “Las políticas de cobro son procedimientos que la empresa sigue para cobrar los créditos a sus clientes, el cual es un sistema de cobranzas para que tenga éxito en lograr la prontitud en el pago y la operación económica” (p. 6).

Al enfocarse en una empresa que realiza la venta de sus productos a crédito Armijos (2014) afirma que: “(...) posteriormente, se analiza la viabilidad para que la inversión sea atractiva (costos, gastos y financiamiento) a través de análisis de información real y proyectada, mediante indicadores financieros como el valor actual neto y la tasa interna de retorno” (p. 13). Indicadores que están en relación con el desempeño financiero, evidencian la liquidez de la empresa, y ayudan a evaluar las relaciones cliente-proveedor, en el caso de crédito comercial (directo).

López Lubián et al., (2002) mencionan que:

La viabilidad de un negocio se refiere a su capacidad de generar flujos de tesorería para hacer frente a los pagos que debe llevar a cabo a corto plazo. La rentabilidad económica, hace referencia a la capacidad del negocio por generar beneficio económico, que se mide en un contexto a medio y largo plazo. Es evidente que para que un negocio sea rentable, debe ser primero viable. O dicho en otros términos, el mundo de los negocios está repleto de experiencias sobre iniciativas empresariales que tenían el enorme atractivo de generar una elevada rentabilidad, pero también el inconveniente de su falta de viabilidad. (Finanzas Corporativas en la Práctica, p. 14).

La variación de Necesidades de Operativas de Fondos (NOF) refleja el exceso o defecto de liquidez consecuencia de la política de circulante en el negocio, en temas como la gestión de cobro a clientes, pagos a proveedores y gestión de stocks.

3 METODOLOGÍA

El proceso contempla la recopilación y análisis de la información sobre las políticas internas de la Empresa Edesa S.A. El método utilizado es el analítico y comparativo. Además se realizara el análisis y comparación de los estados Financieros siendo el año base, el 2015. De la misma forma se determinará los riesgos que se presenta al otorgar un crédito al cliente; puesto que estos producen desequilibrios y pérdidas, los mismo que se reflejan en los estados financieros tanto en su patrimonio como en sus flujos de caja.

Para poder realizar la investigación se tomaron datos históricos y actuales (año 2015-2016) normas, políticas y procedimientos que se utilizan para otorgar un crédito.

El sujeto de crédito y los límites de riesgo se analizaran con metodologías de otorgamiento de líneas de crédito, y otras técnicas relacionadas sobre tales análisis. Al finalizar, se obtendrán conclusiones, para reconocer si la empresa maneja correctamente sus condiciones de crédito y las consecuencias en los cambios en sus políticas de clientes, en caso de producirse.

4 DESARROLLO

Edesa S.A se caracteriza por ser una de las grandes empresas industriales en la fabricación de productos de alta calidad, por tal motivo esta debe contar con un monitoreo permanente de las operaciones, con la finalidad de adaptarse a las necesidades de sus proveedores, y a su vez tiene la responsabilidad de un sistema de prevención de riesgos.

Esta empresa tiene una amplia trayectoria y experiencia en el mercado ante sus proveedores y clientes antiguos como potenciales, considerándose como una de las mayores productoras y comercializadoras en el continente americano la cual tiene una acogida en 24 países aproximadamente.

Los aspectos primordiales de Edesa S.A. son la orientación al cliente-proveedor en el ámbito económico-financiero; todas las políticas internas como externas deben cumplirse al momento de la entrega de sus productos. Las mismas sirven de orientación, y en base a ellas tendrán mayor confiabilidad con sus proveedores para el cumplimiento con los pagos.

Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...

La empresa Edesa S.A. fue evaluada por El Comité de Calificación, reunido del 31 de julio de 2015, el cual decidió otorgar la calificación de "AAA"(Triple A) a la Emisión de Obligaciones de Corto Plazo - EDESA S.A. por un monto de diez millones de dólares (USD 10'000.000,00)". (Class Internacional Rating, 2015)

Para llevar a cabo la investigación se analizará la liquidez de la compañía, se identificará si la empresa es viable y genera valor económico, bajo la perspectiva del proveedor. Los componentes del flujo de caja neto, son, los siguientes, tal y como se aprecia en la figura 1.

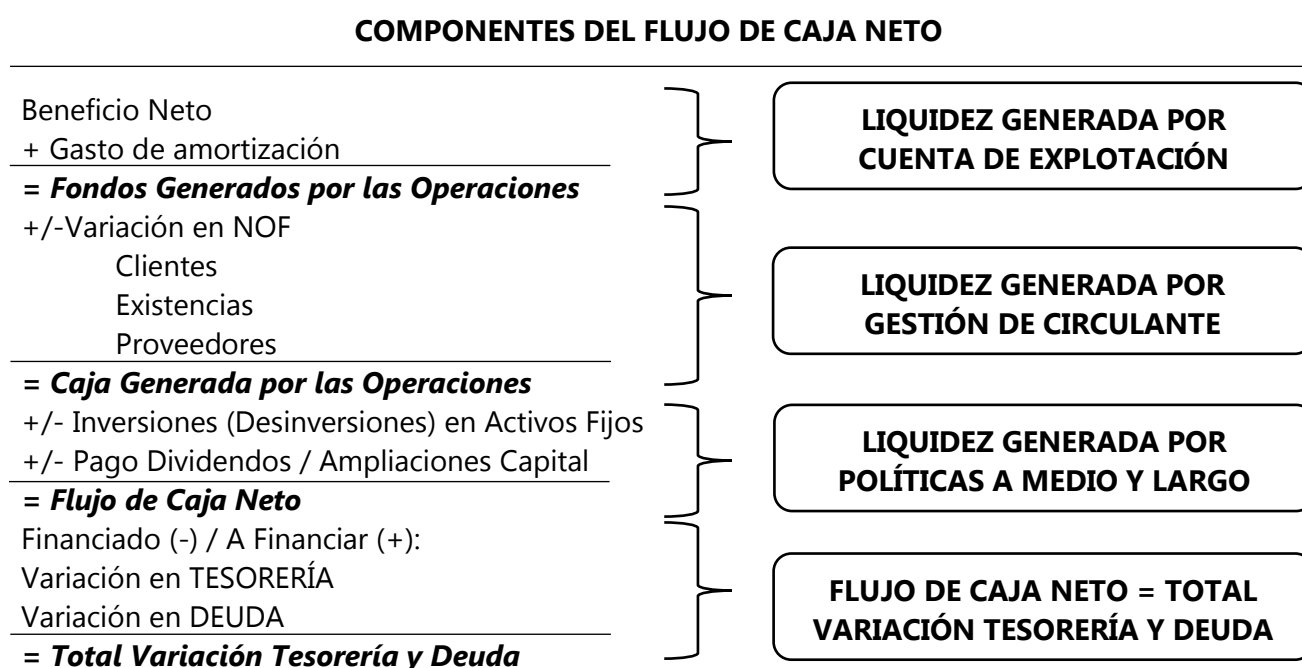


Figura 1: Componentes de flujo de caja neto, (López Lubián et al., 2002,p. 14)

La participación de Edesa S.A. en el mercado nacional es alrededor del 54%, en lo referente a porcelana sanitaria, y bordea el 30% en grifería y bañeras. En complementos, posee la más alta cuota (con un nivel del 60%), asegurando el bienestar y satisfacción de sus clientes-proveedores. El accionar empresarial de la organización se ha visto reconocido por medio de premios y certificaciones.

Las cuentas por cobrar de la empresa en base a las políticas de crédito para sus clientes dentro del mercado nacional, ofrece a 60 días plazo, y en el mercado de exportación se encuentra de 30 a 90 días, todo eso bajo las políticas de negociación entre ambas partes.

Las empresas proveedoras de EDESA S.A. más destacadas a fechas actuales son:

- Cartones Nacionales S.A., como principal proveedor nacional

- Ontec Investment Limited, como principal proveedor del exterior
- Sanitarios de Chile S.A., como principal proveedor de las empresas relacionadas

En el año 2016 contaba con una provisión de cuentas incobrables del 24,15% con respecto a la cartera vencida. Un aspecto adicional que EDESA S.A. tomó en consideración es abandonar sus inversiones en Sanitarios de Chile S.A., debido a las fluctuaciones del valor que representa la inversión en base a la moneda.

En cuanto a la importación de materia prima cuenta con un plazo de 100 días de crédito. A su vez el producto terminado tiene como política de pago anticipado del 30% y del 70% en el momento de la entrega del bien.

El Director Financiero de la empresa Edesa S.A. (Fernandez S. , -2015-) mencionaba que:

Edesa se encuentra actualmente en la capacidad de aumentar su producción hasta un 20% adicional, lo cual representaría pasar de producir 145,000 piezas mensuales a alrededor de 200,000 unidades, dando trabajo a más de 200 nuevas personas y familias. La empresa busca expandir sus ventas a nuevos mercados, por lo cual se ha centrado en estar en constante innovación con sus productos. (p. 8).

Para el análisis de los estados financieros de la empresa Edesa S.A en la investigación, se tomará como base el modelo del Caso Arno, Sociedad Anónima, que presenta (López Lubián et al., 2002, p. 17).

Análisis de los estados financieros Rentabilidad y Viabilidad

Los balances previsionales evalúa los flujos de tesorería que tiene la empresa Edesa S.A, el mismo que determinara la gestión del activo circulante con que cuenta la empresa.

En los últimos 6 meses del año 2016, este rubro presenta un incremento a nivel de ventas, lo cual es favorable para los pagos derivados de la emisión, en la cual se observar un 13,59% logrando obtener utilidades mayores a los años anteriores de igual forma el costo de ventas aumenta de manera proporcional a las ventas.

En los estados financieros anexados de los años (2015-2016), la empresa genera beneficios, con una rentabilidad neta del 1,3% para el periodo 2016 y para el año 2015 del 6,3%, con relación al total de las ventas, como se revela en la cuenta de explotación, lo que significa que su rentabilidad a disminuido entre los dos años.

Tabla 1: Estado de situación financiera de la empresa Edesa S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Cifras en miles de Dólares

**Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor
como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...**

	AÑO 2015	AÑO 2016		AÑO 2015	AÑO 2016
ACTIVO			PASIVO		
Tesorería	\$ 856,00	\$1.025,00	Proveedores Comerciales	\$4.090,00	\$7.678,00
Existencias	\$ 21.033,00	\$20.650,00	Acreedores AF.	\$ -	\$ -
Clientes	\$ 12.232,00	\$ 9.766,00	Impuesto a pagar	\$ 1.210,00	\$1.109,00
			TOTAL PASIVO A CORTO S/CF	\$5.300,00	\$8.787,00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$34.121,00	\$31.441,0			
			Deuda a corto plazo	\$2.782,00	\$866,00
Activo fijo bruto	\$22.985,00	\$30.942,00	Deuda a mediano y largo P.	\$6.583,00	\$11.119,00
Fondo de Amortización Acumulada	\$6.919,66	\$6.919,66	TOTAL RECURSOS AJENOS C/CF	\$9.365,00	\$11.985,00
ACTIVO FIJO BRUTO	\$29.904,66	\$37.861,6	Capital Social	\$43.534,66	\$42.368,66
			Reservas	\$811,00	\$811,00
			Resultados ejercicio	\$5.015,00	\$5.351,00
			TOTAL RECURSO PROPIOS	\$49.360,66	\$48.530,66
TOTAL ACTIVOS	\$ 64.025,66	\$69.302,66	TOTAL PASIVOS	\$ 64.025,66	\$ 69.302,66

Nota: adaptado del texto: "Finanzas Corporativas en la Práctica", por López Lubián et al., (2002)

Los datos tomados son de los estados financieros de la empresa EDESA S.A. publicados en la oferta pública del año 2015-2016, para la evaluación de los flujos de caja netos.

Tabla 2: Estado de resultados de la empresa EDESA.S.A.

ESTADO DE RESULTADOS				
EMPRESA EDESA S.A.				
Cifras en miles de Dólares				
	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2015	AÑO 2016
INGRESO DE VENTAS	69391	58575	100%	100%
Costo de Mercadería Vendida	53420	45518	77,0%	77,7%
Margen Bruto	15971	13057	23,0%	22,3%
Gastos Operativos	7124	6553	10,3%	11,2%

Gastos Financieros	3660	4520	5,3%	7,7%
Gastos Generales	88	598	0,1%	1,0%
TOTAL GASTOS	10872	11671	15,7%	19,9%
BAI	5099	1386	7,3%	2,4%
Gastos Impuestos	696	649	1,0%	1,1%
BN	4403	737	6,3%	1,3%

Nota: adaptado del texto "Finanzas Corporativas en la Práctica", por López Lubián et al., (2002)

Los datos tomados son de los estados financieros de la empresa EDESA S.A. publicados en la oferta pública del año 2015-2016, para la evaluación la variación de la cuenta de explotación.

La empresa Edesa S.A tiene un fondo de maniobra positivo de (\$34.121,00-5.300,00) y una estructura de financiación, en la que casi el 50%, de los recursos son fondos propios medidos a valor contable, así como sus ventas proyectadas, se estima que crezcan en un porcentaje significativo en los siguientes años.

Para profundizar el análisis de rentabilidad y viabilidad se requiere realizar proyección de los estados financieros de la empresa de cuánto va producir y si la empresa es capaz de solventar las deudas adquiridas con el proveedor.

De acuerdo al análisis propuesto del estado de la cuenta de explotación con relación a los dos años se dice que la deuda aumentara en un 20%, el en cual la empresa genera y cubre sus costos con recursos propios en un 63%, siendo así un cliente con alternativas de eficiencia y dentro del ámbito económico puede cubrir sus deudas a tiempo, generando un riesgo optimo del mismo. (ICRE del Ecuador Calificadora de Riesgos, 2017, p. 10).

El límite de riesgo debe determinarse en base a los clientes y el análisis de los estados financieros de los mismos (relación Proveedor-cliente, por parte de la empresa EDESA S.A), en el que se establecerán las clases de riesgo a los que se verá expuesta la organización en el giro diario de su negocio, al otorgar créditos a sus clientes; es decir la empresa tiene como objetivo determinar cuáles son los riesgos que pueden presentarse en el entorno económico, posición de emisor y garante, solidez financiera y estructura administrativa y posicionamiento de mercado.

Conforme al ICRE del Ecuador Calificadora de Riesgos, (2017) "La solvencia del emisor es la capacidad para cumplir oportunamente con el pago de capital, de intereses y demás compromisos adquiridos (...)" ; Edesa S.A. desarrolla procesos para satisfacer las necesidades de los proveedores-clientes con la finalidad de dar cumplimiento a todas la normas que rigen al interior de la misma.

(ICRE del Ecuador Calificadora de Riesgos, 2017) Analiza:

"El cumplimiento oportuno del pago del capital e intereses y demás compromisos, de acuerdo con los términos y condiciones de la emisión, así como de los demás activos y

Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...

contingentes" y "La posición relativa de la garantía frente a otras obligaciones del emisor, en el caso de quiebra o liquidación de estos" (p. 2).

La empresa Edesa S.A determina: "La política de cuentas por pagar para los proveedores locales es a 60 días. Sin embargo, hay varios proveedores como el de energía eléctrica, gas natural y otros servicios, cuyo término de pago es 7 días" (p. 3).

Durante el análisis a la empresa Edesa S.A. se estableció que, otorga crédito, de acuerdo a su capacidad económica o giro del negocio, es decir, establecen condiciones satisfactorias para sus proveedores, verificando que el riesgo no sea elevado, por ende busca un punto óptimo para que el negocio genere rentabilidad.

Tabla 3: *Límite de riesgo de la empresa Edesa S.A.*

Empresa EDESA S.A.			
Expresado en dólares			
	Saldo Inicial	Saldo Máximo	Saldo Final
Escenario Previsto (EIP)	1227	165000	259
EIP + 60 días clientes	1227	360000	259
EIP + 60 días clientes + 90 días proveedores	1227	180000	261
Mes saldo máximo en tres escenarios:		9.900	16
Noviembre 2017 efecto financiero máximo en proveedor			

Nota: adaptado del texto "Finanzas Corporativas en la Práctica", por López Lubián et al., (2002)

Los datos tomados son de los estados financieros de la empresa EDESA S.A. publicados en la oferta pública del año 2015-2016, para la evaluación la variación del límite de riesgo

Tabla 4: *Límite de riesgo (óptimo)*

Se selecciona el valor más alto del Saldo Máximo	65.000	259
Ese valor se le multiplica el 8% de Tasa de Interés	3.200	21
Este valor se le divide por los trimestres	300	5
Este valor se multiplica por 3 porque corresponde al trimestre con mayor ventas	9.900	16

Fuente: Estados Financieros EDESA S.A. año 2016

Elaborado por: las autoras

De acuerdo al análisis anteriormente expuesto, la empresa Edesa S.A. Podría otorgar crédito a sus clientes hasta USD. 9900, utilizando un efecto financiero del 8%, con un plazo de 3 años, determinando una variación equilibrada, mediante las cuales la empresa establece

políticas para generar rentabilidad y que a la vez sean viables hacia sus clientes, en el mismo que mide el riesgo durante el proceso de otorgamiento de un préstamo verificando si el cliente es cumplido.

Del análisis de la gestión del activo circulante de la empresa Edesa S.A., se concluye, que la misma, genera valor económico, mientras cumpla con todos los parámetros establecidos entre ellos la política de gestión de clientes (adecuada política y términos de venta, análisis efectivo del sujeto de crédito, límites de riesgo, entre otros), lo que generará que la empresa sea viable y rentable.

5. CONCLUSIONES

Al utilizar modelos de análisis para determinar la administración adecuada del activo circulante de las empresas, es posible, llegar a una primera opinión válida, sobre el accionar económico-financiero de las mismas. En el caso de Edesa S.A. se ha analizado, los más importantes: entre ellos los términos de venta, sujeto de crédito y límite de riesgo, orientada a la creación de valor económico, para señalar la eficiente administración que puede generar liquidez a la empresa, reduciendo el riesgo de pérdidas en cuanto a cuentas por cobrar.

Para beneficiarse de una manera óptima de la financiación, se debe profundizar en el análisis a los proveedores, y clientes. Además es importante, satisfacer con la entrega de productos de calidad, obtener las mejores condiciones de compra: plazos, formas, descuentos de pago, lo que permitirá una importante negociación para la empresa.

Retardar los pagos a los proveedores, no significa que mejorará la gestión de tesorería, más bien conlleva un costo crediticio y el quebranto de la imagen institucional; se debe aprovechar las oportunidades de este proceso para que el efectivo permanezca la mayor parte del tiempo posible en la empresa, y no se perjudique a quien debe cobrar.

Para manejar adecuadamente las cuentas por pagar la empresa debe contar con una conveniente liquidez, que permita cubrir con las obligaciones financieras, y en razón de que el dinero tiene valor en el tiempo, también requiere disminuir los costos financieros de mantener el dinero disponible. Otro objetivo que debe tomar en cuenta es planificar y controlar los pagos que realice, de esta manera proporcionará información para salvaguardar los activos, evitar salidas de recursos financieros, controlando así el presupuesto.

Determinar políticas, normas y procedimientos para gestionar los pagos de una manera eficaz, es otra manera adecuada para manejar las cuentas por pagar, incluye la selección correcta del proveedor, la forma de pago más conveniente, el soporte de la operación; todo esto con un buen manejo del control interno.

Sujeto de crédito y límite de riesgo bajo la perspectiva del proveedor como modelo de análisis en la Compañía Edesa S.A...

BIBLIOGRAFÍA

- Armijos, L. (2014). Modelo de negocios y fuente de financiamiento a través de un fideicomiso de inversión en el cultivo de Teca . *Qualitas*, 13.
- Armijos, L. (2015). Valoración a la empresa "Moderna Alimentos S.A.": Método de flujos de caja descontados. *YURA:Relaciones Internacionales*, pp. 54-70.
- Armijos, L., Galarza , S., & Chacha, M. (2016). analisis prospectivo para el mejoramiento de la productividad de una línea de ensamble para personas con discapacidad intelectual en los centros especiales para personas con discapacidad intelectual. *Yura*, 4.
- Buelvas, C.,y Mejía,G. (2014 -2015). El papel de la contabilidad de gestión en el sistema de información contable y su incidencia en la rentabilidad de las. *Panorama Económico*, pp. 91-108.
- Class Internacional Rating. (2015). *INFORME DE CALIFICACIÓN DE RIESGO EMISIÓN DE OBLIGACIONES DE CORTO PLAZO (PAPEL COMERCIAL) - EDESA S.A.* Quito - Ecuador: Recuperado de <http://classinternationalrating.com/index.php/edesa-s-a/finish/139/460>.
- Diego Fernandez S. . (2015). *Prospecto de oferta pública de la emisión.* Quito - Ecuador: Recuperado de <http://www.ferco.com.gt/perfil-edesa/>.
- Firk, S. (2016). Parámetros de la gestión de circulante frente a proveedores de la creación de valor. *Cuenta*, 6-9.
- Lizcaino, J. (2005). *Contabilidad Financiera.* España: Gestion 200.
- López Lubián, F., & De Luna Butz, W. (2002). *Finanzas Corporativas en la Práctica.* Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.U.
- Omeñaca, J. (2008). *Contabilidad General.* España: ediciones Deusto.
- Rojas, W. (2012). Administración del activo circulante en las empresas del sector manufacturero del municipio. *Coeptum*, 3(2).
- Venieris, G. (2014). Capital organizacional y el comportamiento pegajoso de venta, generales y gastos administrativos. *Management Accounting Research*, pág. 15.