



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO

**Propuesta metodológica para la aplicación de NIIF 9 en las cuentas
incobrables en empresas de consumo masivo de la ciudad de Guayaquil**

AUTOR

Cajas Zurita, Nancy Violeta

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTOR:

Ing. Delgado Loor, Fabián Andrés, MSc

Guayaquil – Ecuador

14 de febrero del 2024



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Cajas Zurita, Nancy Violeta como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniera En Contabilidad Y Auditoría.

TUTOR (A)

f.  _____

Ing. Delgado Llor, Fabián Andrés, MSc

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ph.D. Said Diez

Guayaquil, a los 14 días del mes de febrero del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Cajas Zurita, Nancy Violeta

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Propuesta metodológica para la aplicación de NIIF 9 en las cuentas incobrables en empresas de consumo masivo de la ciudad de Guayaquil**, previa a la obtención del Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 14 días del mes de febrero del año 2024

AUTOR

f. 

Cajas Zurita, Nancy Violeta



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, Cajas Zurita, Nancy Violeta

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Propuesta metodológica para la aplicación de NIIF 9 en las cuentas incobrables en empresas de consumo masivo de la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 días del mes de febrero del año 2024

AUTOR

f. 

Cajas Zurita, Nancy Violeta

REPORTE COMPILATIO

<https://app.compilatio.net/v5/report/4c24beac1808a0563548d5c8fe6216846f681399/sources>

The screenshot shows the top section of a report in the Compilatio application. The header bar is orange and contains a back arrow, a document icon, the text "NANCY CAJAS - TT FINAL #26ef6c", and a menu icon. Below the header, there are three tabs: "Resumen", "Puntos de interés", and "Fuentes de similitudes", with the last one being active. The main content area shows a similarity score of "1%" on the right. On the left, there is a "Similitudes:" label with a document icon. In the center, a horizontal bar represents the similarity distribution, with various colored segments (blue, orange, green, grey) indicating different levels of similarity.

TUTOR (A)

f. _____

Ing. Delgado Loor, Fabián Andrés, MSc

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por permitirme culminar una etapa importante de mi vida. Por mostrarme el camino en los momentos más difíciles, y ser mi fuente de fortaleza, sabiduría y consuelo.

Gracias a mis padres, Richard Cajas y Grace Zurita, quienes han estado durante todo este proceso apoyándome en todo momento, dándome sus palabras de aliento cuando tenía dificultades y celebrando conmigo cada logro. Gracias por el esfuerzo que han realizado para que yo estudie en esta prestigiosa universidad y hoy esté aquí presentando mi trabajo de titulación. A mi familia que ha estado acompañándome en este camino.

A mi familia empresarial Yupi y a mi mentor, que me enseñó y formó desde el día 1 como pasante. Donde aprendí y crecí profesionalmente durante los más de 6 años que tuve el gusto de compartir con ustedes. Sin duda marcaron un antes y un después no solo en lo profesional, sino en lo personal, llevándome los mejores recuerdos de este paso y la gratitud de haber conocido personas a las que puedo llamar amigos.

A mis profesores, que con sus enseñanzas han dejado una marca duradera en mi formación académica, siendo un modelo a seguir y una fuente de inspiración para mí. En especial a mi tutor Fabián Delgado, por la paciencia y dedicación para guiarme a lo largo de este proyecto, gracias por el tiempo y esfuerzo invertido, sus comentarios y sugerencias han enriquecido significativamente mi trabajo, brindándome perspectivas nuevas y estimulantes.

Nancy Violeta Cajas Zurita

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mis papás, sé el orgullo que les da que esté culminando esta etapa, lista para asumir nuevos retos en mi vida.

A mi abuelito, quien me impulsó a elegir esta carrera y siempre ha estado pendiente de cada paso que he realizado en la misma, y pese a todo recuerda qué estudio.

A Alf, quien ha estado acompañándome con paciencia durante este proyecto, brindándome su apoyo en cada momento, recordándome que puedo alcanzar todas las metas que me propongo.

Nancy Violeta Cajas Zurita



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ph. D. Said Vicente Diez Farhat
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Econ. Paola Guim Bustos
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

CPA. Jurado Reyes, Pedro Omar, MSc
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CALIFICACIÓN

f.  _____

Ing. Delgado Loor, Fabián MSc

TUTOR

Índice General

| | |
|---|---|
| Introducción | 2 |
| Antecedentes..... | 2 |
| Planteamiento del Problema | 2 |
| Justificación | 4 |
| Objetivos..... | 4 |
| Objetivo General..... | 4 |
| Objetivos Específicos..... | 4 |
| Preguntas de Investigación | 5 |
| Limitaciones | 5 |
| Delimitación | 5 |
| Capítulo 1 – Fundamentación Teórica..... | 6 |
| Marco Conceptual | 6 |
| Instrumento Financiero | 6 |
| Activo Financiero..... | 6 |
| Crédito..... | 6 |
| Activo Financiero con Deterioro Crediticio..... | 7 |
| Pérdida Crediticia..... | 8 |
| Riesgo de Crédito..... | 8 |
| Valor Esperado | 8 |
| Pérdidas | 8 |
| Pérdidas Crediticias Esperadas | 8 |
| Baja en Cuentas..... | 9 |
| Mora..... | 9 |
| Backtesting..... | 9 |
| Fases del Modelo General de Deterioro..... | 9 |
| Pruebas de desempeño | 9 |

| | |
|--|----|
| Matriz de provisión | 10 |
| Marco Referencial | 10 |
| Evaluación Basada en riesgo de crédito | 10 |
| Información prospectiva | 10 |
| Necesidad de actualizar la NIC 39 | 10 |
| Deterioro de Activos financieros | 11 |
| Segmento de snacks | 11 |
| Impacto macroeconómico | 11 |
| Marco teórico | 12 |
| Enfoque de etapas para la estimación de pérdidas | 12 |
| Modelo de Pérdidas Esperadas | 13 |
| Reconocimiento del deterioro bajo NIIF9 | 13 |
| Marco Legal | 13 |
| Enfoque Simplificado para Cuentas Comerciales por Cobrar | 13 |
| Medición de las Pérdidas Crediticias Esperadas | 14 |
| Reconocimiento del deterioro bajo NIIF9 | 14 |
| Desafíos en la Implementación | 15 |
| Aplicación de NIIF en Ecuador | 16 |
| Capítulo 2 – Metodología de la Investigación | 17 |
| Diseño | 17 |
| Tipo | 17 |
| Enfoque | 18 |
| Instrumento | 18 |
| Entrevista: | 18 |
| Población | 19 |
| Muestra | 19 |
| Muestreo | 20 |

| | |
|---|----|
| Saturación de datos | 21 |
| Validación de Instrumentos | 21 |
| Validación de tutor | 22 |
| Validación de Experto Metodológico | 23 |
| Resultados de la Investigación | 24 |
| Entrevista 1: Consultor Contable | 24 |
| Entrevista 2: Gerente de Auditoría..... | 26 |
| Entrevista 3: Senior de Auditoría | 28 |
| Entrevista 4: Consultor, Auditor Externo Certificado en NIIF | 30 |
| Entrevista 5: Senior de Auditoría | 32 |
| Matriz de Hallazgos..... | 35 |
| Discusión | 37 |
| Capítulo 3 – Diseño y Validación de la Propuesta Metodológica | 39 |
| Diseño de la Propuesta Metodológica | 40 |
| Creación de Política | 40 |
| Segmentación de Cartera | 42 |
| Recopilación de Datos Históricos | 42 |
| Cálculo de Tasa de Incumplimiento | 52 |
| Evaluación de Factores Macroeconómicos..... | 59 |
| Cálculo de Provisión | 59 |
| Revelaciones | 63 |
| Guía Metodológica..... | 64 |
| Conclusiones | 67 |
| Recomendaciones | 70 |
| Referencias..... | 72 |
| Apéndice A - Entrevista a Experto | 76 |
| Apéndice B – Matriz de Provisiones..... | 77 |

Índice de Figuras

| | |
|---|-----------|
| <i>Figura 1 Fases Para Estimación de Pérdidas Crediticias</i> | <i>12</i> |
| <i>Figura 2 Tipos de muestreo</i> | <i>20</i> |
| <i>Figura 3 Validación de experto en el tema</i> | <i>22</i> |
| <i>Figura 4 Matriz de Evaluación.....</i> | <i>22</i> |
| <i>Figura 5 Validación del Instrumento</i> | <i>23</i> |
| <i>Figura 6 Validación de Experto Metodológico.....</i> | <i>23</i> |
| <i>Figura 7 Validación Metodológica del Instrumento.....</i> | <i>24</i> |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Delimitación del Diseño de Investigación | 17 |
| Tabla 2 Características a cumplir por los expertos..... | 19 |
| Tabla 3 Matriz de Hallazgos – Parte 1 | 35 |
| Tabla 4 Matriz de hallazgos - Parte 2 | 36 |
| Tabla 5 Fases de Propuesta Metodológica | 40 |
| Tabla 6 Política para la Clasificación y Medición de Cuentas por Cobrar "Poli Snacks S.A." | 41 |
| Tabla 7 Segmentación de Cartera | 42 |
| Tabla 8 Histórico Distribuidores Costa 2020 | 43 |
| Tabla 9 Histórico Distribuidores Costa 2021 | 43 |
| Tabla 10 Histórico Distribuidores Costa 2022..... | 44 |
| Tabla 11 Histórico Mayoristas Costa 2020..... | 44 |
| Tabla 12 Histórico Mayoristas Costa 2021..... | 45 |
| Tabla 13 Histórico Mayoristas Costa 2022..... | 45 |
| Tabla 14 Histórico Canal Moderno Costa 2020..... | 46 |
| Tabla 15 Histórico Canal Moderno Costa 2021..... | 46 |
| Tabla 16 Histórico Canal Moderno Costa 2022..... | 47 |
| Tabla 17 Histórico Distribuidores Sierra 2020 | 47 |
| Tabla 18 Histórico Distribuidores Sierra 2021 | 48 |
| Tabla 19 Histórico Distribuidores Sierra 2022 | 48 |
| Tabla 20 Histórico Mayoristas Sierra 2020 | 49 |
| Tabla 21 Histórico Mayoristas Sierra 2021 | 49 |
| Tabla 22 Histórico Mayoristas Sierra 2022 | 50 |
| Tabla 23 Histórico Canal Moderno Sierra 2020 | 50 |
| Tabla 24 Histórico Canal Moderno Sierra 2021 | 51 |
| Tabla 25 Histórico Canal Moderno Sierra 2022 | 51 |
| Tabla 26 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2020 | 52 |
| Tabla 27 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2021 | 52 |
| Tabla 28 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2022 | 52 |
| Tabla 29 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2020 | 53 |
| Tabla 30 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2021 | 53 |
| Tabla 31 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2022 | 53 |
| Tabla 32 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2020..... | 53 |
| Tabla 33 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2021..... | 54 |
| Tabla 34 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2022..... | 54 |
| Tabla 35 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2020 | 54 |
| Tabla 36 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2021 | 54 |
| Tabla 37 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2022 | 55 |

| | |
|---|----|
| Tabla 38 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2020 | 55 |
| Tabla 39 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2021 | 55 |
| Tabla 40 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2022 | 55 |
| Tabla 41 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2020 | 56 |
| Tabla 42 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2021 | 56 |
| Tabla 43 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2022 | 56 |
| Tabla 44 Incumplimiento Histórico Distribuidores Costa | 57 |
| Tabla 45 Incumplimiento Histórico Mayoristas Costa | 57 |
| Tabla 46 Incumplimiento Histórico Canal Moderno Costa | 57 |
| Tabla 47 Incumplimiento Histórico Región Costa | 57 |
| Tabla 48 Incumplimiento Histórico Distribuidores Sierra | 58 |
| Tabla 49 Incumplimiento Histórico Mayoristas Sierra | 58 |
| Tabla 50 Incumplimiento Histórico Canal Moderno Sierra | 58 |
| Tabla 51 Incumplimiento Histórico Región Sierra | 58 |
| Tabla 52 Evaluación de Factores | 59 |
| Tabla 53 Matriz de Provisión Distribuidores Costa | 60 |
| Tabla 54 Matriz de Provisión Mayoristas Costa | 60 |
| Tabla 55 Matriz de Provisión Canal Moderno Costa | 61 |
| Tabla 56 Matriz de Provisión Distribuidores Sierra | 61 |
| Tabla 57 Matriz de Provisión Mayoristas Sierra | 62 |
| Tabla 58 Matriz de Provisión Canal Moderno Sierra | 62 |
| Tabla 59 Estimación 2023..... | 63 |

Resumen

La implementación de la NIIF 9 en enero de 2018 introdujo cambios significativos en la valoración y clasificación de activos financieros, así como en la contabilidad de coberturas. La norma reemplazó a la NIC 39 y estableció un nuevo enfoque, especialmente en relación con el deterioro de activos financieros. La NIIF 9 adopta el modelo de pérdida esperada, considerando implícitamente la probabilidad de impago desde el inicio de cada activo financiero, a diferencia del modelo de pérdida incurrida de la NIC 39.

La norma busca que las entidades anticipen eventos de riesgo crediticio, cubriendo posibles pérdidas antes de su materialización. La gestión bajo NIIF 9 implica cambios en la estrategia comercial y enfoques de planificación, ajustándose a las pérdidas anticipadas. Sin embargo, surgen desafíos, especialmente en la definición de pruebas de desempeño, ya que la norma no proporciona herramientas claras, generando discrepancias en la evaluación de aspectos como la probabilidad de incumplimiento y tasas de recuperación.

En la práctica, el modelo general de deterioro bajo NIIF 9 se divide en tres fases, dependiendo del riesgo crediticio del activo financiero. La transición entre estas fases puede ser compleja, y la evaluación de un aumento significativo en el riesgo de crédito se basa en criterios cualitativos y cuantitativos. Esto puede llevar a situaciones donde se presenten dificultades para provisionar activos, como en el caso de microcréditos. La necesidad de consensuar criterios y superar obstáculos técnicos y tecnológicos destaca la complejidad en la aplicación práctica de la norma.

Palabras Clave: Activos Financieros, Pérdida Esperada, Riesgo de Crédito, Deterioro, Pruebas de desempeño.

Abstract

The implementation of IFRS 9 in January 2018 brought significant changes to the valuation and classification of financial assets, as well as hedge accounting. The standard replaced IAS 39 and introduced a new approach, particularly regarding the impairment of financial assets. IFRS 9 adopts the expected loss model, implicitly considering the probability of default from the inception of each financial asset, in contrast to the incurred loss model of IAS 39.

The standard aims for entities to anticipate credit risk events, covering potential losses before their occurrence. Management under IFRS 9 involves shifts in commercial strategy and planning approaches, adapting to anticipated losses. However, challenges arise, particularly in defining performance tests, as the standard lacks clear tools, leading to discrepancies in evaluating aspects such as default probability and recovery rates.

In practice, the general impairment model under IFRS 9 is divided into three phases, depending on the credit risk of the financial asset. Transitioning between these phases can be complex, and assessing a significant increase in credit risk relies on qualitative and quantitative criteria. This may result in situations where provisioning assets, such as microcredits, poses difficulties. The need to reach a consensus on criteria and overcome technical and technological obstacles emphasizes the complexity in the practical application of the standard.

Keywords: Financial Assets, Expected Loss, Credit Risk, Impairment, Performance Tests.

Introducción

Antecedentes

En enero de 2018 entra en vigor la NIIF 9 sobre Instrumentos Financieros, reemplazando a la NIC 39, estableciendo novedades significativas principalmente con relación a la valoración y clasificación de activos financieros, al deterioro de activos financieros y a la contabilidad de coberturas.

Para el gerente de auditoría de *KPMG Cuzcano (2020)* surgirán cambios en el deterioro del valor de las provisiones de cartera con el nuevo método, pues:

La NIC 39 precisaba la existencia de una evidencia del deterioro para registrar la provisión (modelo de pérdida incurrida), y en cambio la NIIF 9 asume que en cada activo financiero existe, implícitamente, cierta probabilidad de impago desde su nacimiento, por lo que la estimación debe ser registrada desde la primera fecha de reporte (modelo de pérdida esperada). (Párr.5)

La NIIF 9 establece los principios a usar para el tratamiento de la información financiera sobre activos y pasivos financieros, de forma que se presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad (NIIF 9, Párr.1.1)

En este nuevo modelo sugerido por la norma en estudio, se requiere que la empresa realice una estimación de las pérdidas crediticias esperadas, basada tanto en su experiencia histórica de incobrabilidad, como en las condiciones actuales y condiciones económicas futuras que puedan darse.

Planteamiento del Problema

Para Rojas (2019) La transición de esta norma busca que las entidades y compañías se anticipen a la materialización de eventos de riesgo de crédito y puedan cubrir las posibles pérdidas una vez se materialicen.

Así mismo concuerda con otros expertos en que la norma ha traído consigo cambios inevitables sobre la manera de gestionar el negocio en cuanto al activo financiero cuentas por cobrar:

Los retos ahora se centran en cambiar el enfoque de la gestión de activos, ajustar los procesos de planeación y presupuesto conforme las pérdidas a futuro y hasta

reformular la estrategia comercial y de colocación entorno a productos que dejen de ser rentables de acuerdo con el riesgo establecido. (Rojas, 2019)

Uno de los temas críticos es la definición de las pruebas de desempeño, dado que la NIIF 9 no brinda herramientas claras de evaluación por ende hay diferencia de criterios en el uso de *backtesting* en la probabilidad de incumplimiento, tasas de recuperación, segmentación, entre otros, es realmente poca la información al respecto y está en los equipos de especialistas consensuar qué y cómo evaluar.(Guerrero et al., 2019)

En la práctica el modelo general de deterioro se aplica siguiendo 3 fases, como lo analiza el equipo de Deloitte en (*Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*, 2016)

El activo estará en la Fase 1 mientras su riesgo crediticio sea bajo y no produzca un aumento significativo en el mismo. Considerando como riesgo de crédito bajo, si la posibilidad de incurrir en un impago es mínima.

NIIF 9 no define como tal en qué consiste el aumento significativo del riesgo de crédito que hace pasar a un activo a la Fase 2. La evaluación para determinar si se ha producido un aumento significativo en el riesgo de crédito se basa en si ha incrementado la probabilidad de que tenga lugar un impago después de la fecha de reconocimiento inicial.

La NIIF 9 permite el uso de criterios cualitativos y cuantitativos en la definición de los incrementos significativos, se ha optado por usar criterios como días de mora, cambios en calificaciones, o variaciones en probabilidades, sin embargo, estos y otros aspectos siguen presentando dificultades al evaluar si realmente han sido eficientes en términos de capturar de forma anticipada el deterioro de una obligación.

De acuerdo al tipo de criterio se puede presentar saltos entre etapas, por ejemplo, teniendo provisiones en etapa 1 (bajo nivel de riesgo de crédito) y saltando a la etapa 3 (cliente deteriorado) sin cruzar por la etapa 2 (cliente con incremento significativo de riesgo), como lo que son las obligaciones de microcrédito que por la propia naturaleza de sus clientes, anticipar efectivamente un deterioro presenta altas dificultades, tal como se ejemplifica a continuación:

- La entidad establece un punto de incumplimiento a 30 días
- La entidad define el incremento significativo bajo un contexto similar de días de morosidad podría tomar 1, 15 o 20 días

- La entidad emite provisiones de forma mensual, al cierre contable correspondiente

Bajo lo anterior la institución presentaría dificultades de provisionar un cliente en etapa 2 dado que por el cierre contable y la restricción tecnológica se tendría dificultad de capturar el incremento significativo de riesgo.(Rojas, 2019)

Justificación

El modelo propuesto se diseñará para ser implementado con recursos y herramientas que son comúnmente accesibles para las empresas del segmento *snacks* en Guayaquil, haciendo que la adopción de la metodología sea práctica y eficiente. En lo académico la elaboración de esta tesis busca generar un método didáctico para la correcta estimación de este activo financiero, contribuirá a la literatura existente al abordar la falta de métodos estandarizados para la aplicación de la NIIF 9 en el sector de *snacks*, un área que ha recibido poca atención en investigaciones previas.

A nivel social, la herramienta propuesta no solo simplificará el proceso de cálculo para las estimaciones de cuentas incobrables, sino que también incluirá una guía de usuario que permita a los profesionales en áreas contables adoptar la herramienta con un mínimo de capacitación. A diferencia de estudios previos, esta investigación se centra en el desarrollo de un modelo práctico y fácil de implementar, adaptado específicamente para las empresas de *snacks* en Guayaquil, un área que hasta ahora ha sido poco explorada.

Objetivos

Objetivo General

Proponer una metodología práctica que reduzca el 25% del tiempo requerido para el cálculo correcto de la estimación de cuentas incobrables a través de un modelo de medición en las cuentas incobrables de las empresas de consumo masivo, segmento *snacks* en Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Identificar y enlistar al menos 5 pasos críticos para la aplicación de NIIF9 en las cuentas incobrables del segmento de *snacks*.
- Desarrollar una metodología que permita la correcta aplicación de la NIIF 9 en la estimación de los incobrables de empresas del segmento de *snacks* que sea validada por expertos en el campo.

- Diseñar una guía que cumpla con los requisitos reglamentarios para la revelación en notas a los Estados Financieros de las cuentas por cobrar según la NIIF 9.

Preguntas de Investigación

- ¿Qué impactos operativos surgieron en las empresas del segmento *snacks* en Guayaquil a partir de la implementación de la NIIF9?
- ¿Cuáles son los tres principales desafíos que enfrenta el personal contable de las empresas del segmento *snacks* en Guayaquil para calcular correctamente las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF9?
- ¿Qué criterios se utilizan comúnmente en las empresas del segmento *snacks* en Guayaquil para establecer el deterioro de las cuentas por cobrar según la NIIF9?

Limitaciones

El presente trabajo tiene como limitante la escasez de documentos guía sobre la implementación de la NIIF 9, específicamente del reconocimiento de los activos financieros y el nuevo método para el reconocimiento del deterioro de las cuentas por cobrar.

Dado a que este nuevo método de cálculo del deterioro de cuentas por cobrar propuesto en la norma implica variables que a su vez incluyen supuestos, es necesario realizar un análisis más a detalle de los pasos a seguir al momento de aplicar este método.

El acceso a información de todas las empresas del segmento *snacks* en Guayaquil para identificar su metodología de cálculo de las estimaciones de sus cuentas por cobrar.

Delimitación

La presente tesis está enfocada al estudio de la aplicación de la NIIF 9 Instrumentos Financieros en las empresas de consumo masivo, segmento *snacks*, de la ciudad de Guayaquil en el periodo fiscal 2023. Se excluyen las PYMES del estudio debido a que las prácticas contables y la escala de operaciones pueden diferir significativamente de las empresas de mayor tamaño, lo cual podría sesgar los resultados.

Capítulo 1 – Fundamentación Teórica

Marco Conceptual

Instrumento Financiero

Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad. IFRS Foundation, (2023) (párr. GA7 y GA23)

Activo Financiero

Derecho de una entidad a una contraprestación a cambio de bienes o servicios que la entidad ha transferido a un cliente cuando ese derecho está condicionado por algo distinto al paso del tiempo (por ejemplo, el desempeño futuro de la entidad). (IFRS Foundation, 2023a)

Crédito

Montes de Oca, (2015) Operación de financiación donde un ‘acreedor’, presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’.

Vera, (2021) realiza un análisis detallado de los tipos de crédito:

- Tipos de crédito según el origen
 - Crédito bancario. Otorgado por una institución crediticia, generalmente bancos, por medio de un contrato.
 - Crédito hipotecario. Lo otorga una entidad financiera con el fin de adquirir un bien raíz, garantizando la deuda en el bien adquirido.
- Tipos de crédito según el destino
 - Crédito de producción o comercial. Dedicado a financiar diversas actividades económicas en las áreas de la agricultura, la pesca, el transporte, el comercio y la industria.
- Crédito de consumo. Se solicitan para cubrir necesidades de tipo personal. Su pago se realiza, generalmente, a mediano y corto plazo.
- Tipos de crédito según el plazo

- Créditos a corto plazo. Máximo de un año.
 - Créditos a mediano plazo. Uno y cinco años.
 - Créditos a largo plazo. Superior a cinco años.
- Tipos de crédito según la garantía aseguradora del pago
- Crédito personal. El crédito debe ser avalado por una persona natural o jurídica, denominada fiador.
 - Crédito real. Crédito garantizado con un bien: maquinaria, vehículo o bien raíz.

Activo Financiero con Deterioro Crediticio

Según el concepto del apéndice A de la NIIF la (IFRS Foundation, 2023b) define:

Un activo financiero tiene deteriorado el crédito cuando han ocurrido uno o más sucesos que tienen un impacto perjudicial sobre los flujos de efectivo futuros estimados de ese activo financiero. Como evidencia del deterioro se incluyen los siguientes sucesos:

- (a) dificultades financieras significativas del emisor o del prestatario;
- (b) una infracción del contrato, tal como un incumplimiento o un suceso de mora;
- (c) el prestamista del prestatario por razones económicas o contractuales relacionadas con dificultades financieras del prestatario le ha otorgado a éste concesiones o ventajas que no le habría facilitado en otras circunstancias;
- (d) se está convirtiendo en probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera;
- (e) la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras; o
- (f) la compra o creación de un activo financiero con un descuento importante que refleja la pérdida crediticia incurrida.

Puede no ser posible identificar un suceso discreto único en su lugar, el efecto combinado de varios sucesos puede haber causado que el activo financiero pase a tener deteriorado el crédito. (párr. 5.4.1,5.5.13 y B5.5.33)

Pérdida Crediticia

IFRS Foundation, (2023) Los flujos de efectivo que se consideran incluirán los procedentes de la venta de garantías colaterales mantenidas u otras mejoras crediticias que son parte integrante de los términos contractuales. (párr. FC5.5.28 a FC5.5.35)

Riesgo de Crédito

El riesgo de que una de las partes de un instrumento financiero cause una pérdida financiera a la otra parte por incumplir una obligación.

(IFRS Foundation, 2023b)

Valor Esperado

Es igual al sumatorio de las probabilidades de que exista un suceso aleatorio, multiplicado por el valor del suceso aleatorio. Dicho de otra forma, es el valor medio de un conjunto de datos.(Lopez, 2017)

Pérdidas

Según los conceptos presentados en el Seminario Taller – Armonización NIIF por (Dirección General de Regulación, 2009) las pérdidas cuentan con la siguiente división:

- Pérdida esperada (Representa un gasto)

Pérdida promedio en un plazo determinado si la contraparte no cumpliera con sus obligaciones de pago.

- Pérdida no esperada (Representa un riesgo)

La dispersión alrededor de la pérdida promedio. Para determinar la pérdida no esperada es necesario conocer la función de probabilidad de pérdida de la cartera.

- Pérdida incurrida:

Diferencia entre valor contable y valor actual estimado de los flujos de caja excluyendo pérdidas futuras por riesgo de crédito que no se hayan incurrido.

Pérdidas Crediticias Esperadas

El promedio ponderado de las pérdidas crediticias con los riesgos respectivos de que ocurra un incumplimiento como ponderadores. Las pérdidas crediticias esperadas que proceden

de todos los sucesos de incumplimiento posibles a lo largo de la vida esperada de un instrumento financiero. IFRS Foundation, (2023) (párr.5.5.17 a 5.5.20) (párr.5.5.3,5.5.4y5.5.13)

Baja en Cuentas

IFRS Foundation, (2023) La eliminación de un activo o un pasivo financieros previamente reconocido en el estado de situación financiera de una entidad. (párr.3.2.33.3.1 y B3.3.1)

Mora

IFRS Foundation, (2023) Un activo financiero está en mora cuando la contraparte ha dejado de efectuar un pago cuando contractualmente debía hacerlo. (párr.5.5.11 y B5.5.19 a B5.5.21)

Backtesting

Es una manera de analizar el rendimiento potencial de una estrategia de trading, en la que se aplica a conjuntos de datos históricos de la vida real. Los resultados de esta comprobación sirven para elegir una estrategia u otra a fin de obtener el mejor rendimiento. (Mattos, 2023,párr.1)

Fases del Modelo General de Deterioro

- Fase 1: Activos cuya calidad crediticia no ha sido deteriorada de manera significativa desde su reconocimiento inicial.
- Fase 2: Activos con empeoramiento significativo en su calidad crediticia, pero sin evidencia objetiva de deterioro.
- Fase 3: Activos con evidencia de deterioro a la fecha de reporte.

Pruebas de desempeño

Mantilla (2016) Solo los instrumentos de deuda son capaces de satisfacer la prueba de las características de los flujos de efectivo contractuales requerida por el IFRS 9:

- Prueba del modelo de negocio: El activo financiero es tenido dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es tener los activos financieros para recaudar sus flujos de efectivo contractuales (más que para vender los activos antes de su madurez contractual para realizar los cambios en el valor razonable).

- Prueba de las características de los flujos de efectivo: Los términos contractuales del activo financiero dan origen, en las fechas especificadas, a flujos de efectivo que son solamente pagos de principal e intereses sobre la cantidad principal pendiente.

Matriz de provisión

La matriz de provisión es basada en las pérdidas históricas observadas sobre la vida esperada de las cuentas por cobrar comerciales y es ajustada por estimados de información hacia el futuro. Baker Tilly International, (2021)

Marco Referencial

Evaluación Basada en riesgo de crédito

Se basa en si ha incrementado la probabilidad de que tenga un lugar un impago después de la fecha del reconocimiento inicial. De esta forma, el momento exacto en que una empresa considere que un cliente tiene riesgo de impago dependerá también de las circunstancias individuales y de sus políticas prácticas de gestión de riesgo. (*Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*, 2016) (pág.20-párr.2)

Información prospectiva

En NIIF 9 será necesaria únicamente una evaluación de la eficacia de la cobertura en su inicio y luego, pero con carácter prospectivo y no exige el cumplimiento de unos límites cuantitativos fijados. (*Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*, 2016) (pag.24)

Necesidad de actualizar la NIC 39

Según (Thompson, 2017) La NIC 39 establece los requerimientos de reconocimiento, clasificación y medición de activos y pasivos financieros. Muchos temas, sobre todos los aspectos de la NIC 39, han sido presentados al Comité de Interpretación, resultando en aproximadamente 40 rechazos de agenda. Esto refleja los desafíos de complejidad e interpretación de la norma. Por consiguiente, el IASB ha sustituido la NIC 39 por la NIIF 9. La NIIF 9 entra en vigor a partir del 1 de enero de 2018. La NIIF 9 arrastra algunos de los requerimientos de la NIC 39 en gran parte o totalmente sin cambios.

Deterioro de Activos financieros

El artículo de (*Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*, 2016) (pag.5) Cita:

El nuevo modelo de deterioro se basa en la pérdida esperada, a diferencia del modelo de pérdida incurrida de NIC 39. Esto significa que, los deterioros se registrarán, con carácter general, de forma anticipada a los actuales.

- El nuevo modelo de deterioro es único para todos los activos financieros, a diferencia de la NIC39 actual que tiene modelos de deterioros distintos para los activos a coste amortizado y para los activos disponibles para la venta.
- El modelo de deterioro pivota sobre un enfoque dual de valoración, bajo el cual habrá una provisión por deterioro basada en las pérdidas esperadas de los próximos 12 meses o basada en las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo.
- Existe la opción de aplicar un método simplificado para ciertos activos (cuentas por cobrar comerciales, de arrendamiento o activos contractuales) de modo que el deterioro se registre siempre en referencia a las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo.

Segmento de snacks

Las ventajas competitivas en el mercado de *snacks* se han centrado principalmente en las estrategias de mercadeo y los canales de comercialización, más que en estrategias asociadas a los costos o a los precios.(Juarez, 2020)

Arcsa aprobó nuevos portafolios de 91 alimentos procesados y se ve la tendencia de cuidar la salud: 38 sin gluten, 8 para diabéticos, 23 sin lactosa, 7 con la enzima lactasa, 6 libres de fenilalanina y 13 para fines medicinales.

Por la coyuntura local y mundial los *snacks* no se libran de la inflación, entre enero y febrero de este año fue de 2,58 %. La Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos y Bebidas (Anfab)g dijo que históricamente ha sido más oscilatoria que la economía en general, teniendo un máximo de 12,45 % y un mínimo de - 8,77 %. Esta tendencia se mantuvo en el 2020, que tuvo picos sobre los 7,50 % y se estima que el incremento de precios siga.(Zambrano, 2022)

Impacto macroeconómico

Sin duda es uno de los cambios más relevantes en la transición de la medición de pérdidas incurridas a esperadas. Siendo un aspecto importante de la nueva normativa que

representa un desafío para las Entidades, puesto que requiere información macroeconómica y modelación sobre prospectivos futuros; aspectos que las instituciones han venido desarrollando con un considerable margen de mejora respecto a la información y modelos usados para impactar el reconocimiento por pérdidas esperadas a través de la continua medición de *backtesting* sobre el desempeño de los impactos y monitoreo a las pérdidas por choques externos.(Rojas, 2019b)

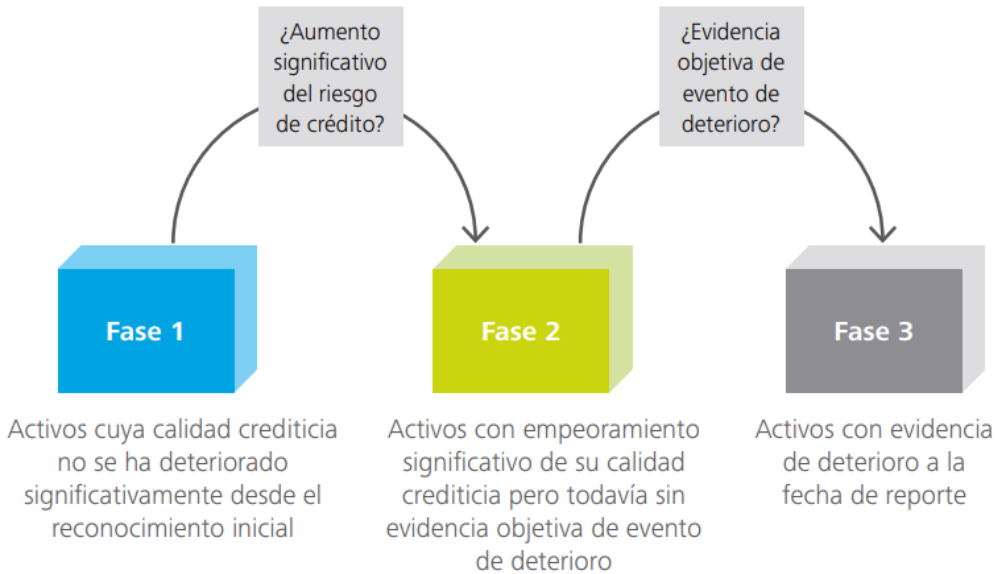
Marco teórico

El nuevo método para reconocer el deterioro es llamado “modelo basado en la pérdida esperada”, se decidió actualizar este modelo debido a que el anterior “modelo basado en la pérdida incurrida” reconocía las pérdidas tanto de manera insuficiente como tarde. (Grand Thorton, 2017). A raíz de esto, se proponen dos enfoques (a) el simplificado y (b) el general también conocido como de las tres fases.

Enfoque de etapas para la estimación de pérdidas

El enfoque general de este modelo se estructura a través de tres fases en las que puede encontrarse el instrumento financiero desde su reconocimiento inicial, que se basa en el grado de riesgo de crédito y en la circunstancia que se haya producido un aumento significativo del mismo.

Figura 1 Fases Para Estimación de Pérdidas Crediticias



Nota: Tomado de (*Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*, 2016)

Modelo de Pérdidas Esperadas

Para (Ortiz, 2017) El importe de las pérdidas crediticias esperadas es la estimación del valor actual de la falta de pago al momento del vencimiento, considerando un horizonte temporal: de los próximos doce meses o bien durante la vida esperada del instrumento financiero.

Reconocimiento del deterioro bajo NIIF9

Para Delgado, (2017)

En este nuevo enfoque ya no es necesario que ocurra un suceso relacionado con el crédito antes de que se reconozcan las pérdidas crediticias. Ahora una entidad debe calcular la pérdida esperada basado en la probabilidad de incumplimiento crediticio, la exposición al momento de incumplimiento crediticio y la pérdida dado el incumplimiento. (párr.1)

El autor antes mencionado acota también que: Una entidad contabilizará siempre las pérdidas crediticias esperadas, así como los cambios en dichas pérdidas crediticias esperadas considerando un horizonte temporal: de los próximos doce meses o bien durante la vida esperada del instrumento financiero.

Marco Legal

Enfoque Simplificado para Cuentas Comerciales por Cobrar

Según la IFRS Foundation, (2023a) una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo para: cuentas por cobrar comerciales [Referencia: párrafo B5.5.35, párrafos FC5.129 a FC5.130 y FC5.221 a FC5.224, Fundamentos de las Conclusiones y ejemplo 12, Ejemplos Ilustrativos] o activos de los contratos que procedan de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 15. (5.5.15)

Así mismo menciona que:

Una entidad puede seleccionar su política contable para cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar por arrendamientos y activos de los contratos de forma independiente una de la otra. (5.5.16)

Medición de las Pérdidas Crediticias Esperadas

Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje: (a) un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles; [Referencia: párrafos B5.5.41 a B5.5.43 y párrafos FC5.262 a FC5.266, Fundamentos de las Conclusiones] (b) el valor temporal del dinero; [Referencia: párrafos B5.5.44 a B5.5.48 y párrafos FC5.267 a FC5.279, Fundamentos de las Conclusiones] y 5.5.16 5.5.17 NIIF 9 © IFRS Foundation A511 (c) la información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras. [Referencia: párrafos B5.5.49 a B5.5.54 y párrafos FC5.280 a FC5.286, Fundamentos de las Conclusiones] (5.5.17)

Reconocimiento del deterioro bajo NIIF9

En este nuevo enfoque ya no es necesario que ocurra un suceso relacionado con el crédito antes de que se reconozcan las pérdidas crediticias. Ahora una entidad debe calcular la pérdida esperada basado en la probabilidad de incumplimiento crediticio, la exposición al momento de incumplimiento crediticio y la pérdida dado el incumplimiento.

Una entidad contabilizará siempre las pérdidas crediticias esperadas, así como los cambios en dichas pérdidas crediticias esperadas considerando un horizonte temporal: de los próximos doce meses o bien durante la vida esperada del instrumento financiero. El importe de las pérdidas crediticias esperadas se actualiza en cada fecha de presentación para reflejar cambios en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial y, por consiguiente, se proporciona información más oportuna sobre las pérdidas crediticias esperadas.

Este modelo aplica a activos financieros valorados a coste amortizado, activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global, cuentas a cobrar por arrendamientos en el alcance de su norma, activos del contrato de acuerdo con la NIIF 15, y a ciertos contratos de garantía financiera y compromisos de préstamo. (Delgado, 2017)

Desafíos en la Implementación

Según el *Blog* compartido por KPMG, (2016) La nueva clasificación de instrumentos financieros bajo NIIF 9 tendrá efectos principalmente del lado de los activos del balance general. En este sólo habrá tres categorías de activos financieros, en vez de las cuatro categorías que existen actualmente. En contraste, la introducción de la nueva norma tiene un pequeño impacto en la contabilidad de los pasivos.

Los autores de este artículo Jorge Castellón et al.,(2016) mencionan que:

Un punto crítico relacionado con la implementación de los nuevos requisitos es la determinación del apropiado modelo de negocio y la evaluación de los criterios de Solo Pago de Principal e Interés (“SPPI”). Una selección incorrecta del modelo de negocios o una falla en el cumplimiento con los criterios de SPPI pueden potencialmente llevarnos a una valuación de un activo financiero y por consiguiente incrementar la volatilidad del estado de resultados.

Una tarea significativa, durante la aplicación por primera vez de los requisitos de la NIIF 9, es sin duda el análisis de los criterios del SPPI. Este incluye la evaluación de los flujos de efectivo de todos los instrumentos financieros relevantes, dentro del alcance de la Norma. Los contratos involucrados tendrán que ser evaluados en detalle para determinar si los mismos son acuerdos regulares de crédito. Por ejemplo, las opciones implícitas de terminación y extensiones pudieran fallar con los criterios de SPPI. También, la composición de los flujos de efectivo individuales para componentes pudiera ir en detrimento para el cumplimiento con el SPPI y por consiguiente para la utilización del costo. En adición, la NIIF 9 ofrece discreción para la consideración de políticas contables que deben ser definidas, implementadas y consecuentemente aplicadas.

Los conceptos actualizados de clasificación requieren, además del cambio técnico, ajustes a los sistemas de información (TI) utilizados para la implementación de la clasificación de la NIIF 9. Como consecuencia, los actuales criterios de valuación y análisis de los componentes con tasa de interés modificada pueden ser llevados a cabo de una manera más confiable y eficiente. Más allá de la implementación de TI, la continua clasificación y valuación de los activos y pasivos financieros requiere procesos adecuados y sistemas. El ajuste o implementación de los actuales procesos de negocios pueden llegar a ser necesarios para poder asegurar entre otras cosas el análisis de

contratos entre diversas funciones. Las metodologías y los conceptos técnicos constituyen el marco conceptual: juntos deben adaptarse a la NIIF 9 para garantizar la apropiada clasificación y valuación de activos y pasivos en toda la compañía.

Aplicación de NIIF en Ecuador

Las Normas Internacionales de Información Financiera buscan normalizar las técnicas contables con el fin de unificar los criterios contables y otorgar la seguridad que requieren los promotores. Aplicación de las NIIF en Ecuador desde la perspectiva contable positiva / 25 través de la Superintendencia de Compañías, un cronograma para la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera según la resolución de la No. 08.G.DSC.010, R.O. No. 498(Chavez Pullas & Herrera Estrella, 2018)

Capítulo 2 – Metodología de la Investigación

Diseño

Para Muguirra (2023) El diseño de investigación se define como los métodos y técnicas elegidos por un investigador para combinarlos de una manera razonablemente lógica para que el problema de la investigación sea manejado de manera eficiente.

Este trabajo será realizado bajo la siguiente clasificación: a) según su propósito, b) según la cronología, c) según el número de mediciones:

Tabla 1 Delimitación del Diseño de Investigación

| Clasificación | Aspectos |
|---------------|---------------|
| Propósito | Observacional |
| Cronología | Retrospectiva |
| Mediciones | Transversal |

Nota: Adaptado de “*El diseño de investigación: una breve revisión metodológica*” por (Vallejo, 2002)

Tipo

La presente es de tipo experimental y concluyente descriptiva, utilizará fuentes tanto primarias como secundarias para soportar el objetivo de esta, al ser ésta una propuesta metodológica que busca otorgar una interpretación correcta de la NIIF9 Instrumentos Financieros relacionados al deterioro de las cuentas por cobrar.

Algunas de las variables que se revisarán en las fuentes son conocimiento de la norma, nivel académico de quienes realizan el proceso contable de estimación, desarrollo y capacitación continua, uso de utilitarios, exigencias de los organismos de control, entre otros.

La investigación de tipo concluyente descriptiva, Muguirra, (2023) la define como “Un diseño basado en la teoría que se crea mediante la recopilación, análisis y presentación de datos recopilados. Al implementar un diseño en profundidad como este, un investigador puede proporcionar información sobre el porqué y el cómo de la investigación.”

Para Sabino, (1992) las investigaciones descriptivas:

Describen algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos. Utilizan criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto la

estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando de ese modo información sistemática y comparable con la de otras fuentes. (pág.47)

Según lo indicado por Bastis Consultores (2021)

La investigación descriptiva o estadística proporciona datos sobre la población o el universo estudiado. Se utiliza cuando el objetivo es proporcionar una descripción sistemática lo más objetiva y precisa posible. Proporciona el número de veces que ocurre algo, o la frecuencia, y se presta a cálculos estadísticos como la determinación del número medio de ocurrencias o las tendencias centrales. (párr. 3 – 4)

Enfoque

Dado a que este trabajo se basa en una propuesta metodológica que busca otorgar un beneficio futuro para el entendimiento de la norma y mejorar su aplicación en la práctica, tiene un enfoque cualitativo.

Para (Mata Solís, 2019) Cuando hablamos de enfoque de investigación, nos referimos a la naturaleza del estudio, la cual se clasifica como cuantitativa, cualitativa o mixta; y abarca el proceso investigativo en todas sus etapas: desde la definición del tema y el planteamiento del problema de investigación, hasta el desarrollo de la perspectiva teórica, la definición de la estrategia metodológica, y la recolección, análisis e interpretación de los datos.

Instrumento

De acuerdo con (Abarca et al., 2013) “es posible entender la técnica de la entrevista como: el procedimiento de recolección de información basado en una interacción entre dos personas o más, a través de la conversación como herramienta principal”

Para la presente tesis se aplicará entrevistas a auditores externos, y expertos en posterior al levantamiento de esta información se planteará la propuesta metodológica que permita lograr el objetivo de este trabajo que es reducir el 25% del tiempo requerido en el cálculo y generar una manera más didáctica de realizarlo.

Entrevista:

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

- I. Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?
- II. En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?
- III. ¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?
- IV. ¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?
- V. Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

Población

Empresas de consumo masivo del segmento *snacks* de la ciudad de Guayaquil.

Muestra

Según Hernández et al., (2014) la muestra ha sido “una unidad de análisis o un grupo de personas, contextos, eventos, sucesos, comunidades etc., de análisis sobre la cual se habrán recolectar datos, sin que necesariamente sean representativo del universo o población que se estudia” (p. 242).

Tabla 2 Características a cumplir por los expertos

| Características que debe cumplir el experto | Cumplimiento | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| Tener mínimo 5 años ejerciendo como auditor o contador | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Ser Senior, Gerente o Socio de la firma | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ |
| Ser experto en Normas Internacionales de Información Financiera. | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Haber realizado auditorías al segmento de snacks | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ |
| Cumplimiento del experto | SI | SI | SI | NO | SI | NO | SI | SI | SI | SI | NO | NO | NO | SI | SI |

Para llevar a cabo las entrevistas, se han considerado unas características mínimas que deben cumplir los expertos, por este motivo se ha realizado la revisión del perfil de los mismos, dando como resultado 10 expertos aptos para realizar las respectivas entrevistas, mismas que

serán realizadas por saturación de datos, lo que puede llevar a reducir el número de entrevistados.

Muestreo

Una muestra puede ser obtenida de dos tipos: probabilística y no probabilística. Las técnicas de muestreo probabilísticas permiten conocer la probabilidad que cada individuo a estudio tiene de ser incluido en la muestra a través de una selección al azar. En cambio, en las técnicas de muestreo de tipo no probabilísticas, la selección de los sujetos a estudio dependerá de ciertas características, criterios, etc. que él (los) investigador (es) considere (n) en ese momento; por lo que pueden ser poco válidos y confiables o reproducibles; debido a que este tipo de muestras no se ajustan a un fundamento probabilístico, es decir, no dan certeza que cada sujeto a estudio represente a la población blanco.(Morphol, 2017)

Figura 2 Tipos de muestreo



Nota: Tomado de “*El muestreo en la investigación cualitativa*”, por Martínez, (2012)

Para el presente trabajo se considera el muestreo no probabilístico, puesto que los procedimientos de selección responden a el juicio del investigador y conveniencia, donde se recogerá información de expertos contables y auditores que cuenten con experiencia, no solo

en el sector, sino con la normativa, de manera que proporcionen sus puntos de vista técnicos para generar una metodología que permita alcanzar el objetivo de estudio.

Saturación de datos

Punto de la investigación cualitativa en el que la recopilación de nuevos datos no genera nuevas perspectivas o temas. Se alcanza una profundidad y amplitud de información suficientes que les permiten extraer conclusiones y desarrollar teorías a partir de sus datos. (De Abreu, 2023)

De los 10 perfiles considerados para realizar las entrevistas se realiza a 5 de ellos, puesto que conforme se empezó a tabular la información de los expertos se evidenció la saturación de datos, por esta razón se realiza la entrevista a 5 expertos, puesto que a partir de la sexta entrevista los datos se repetían.

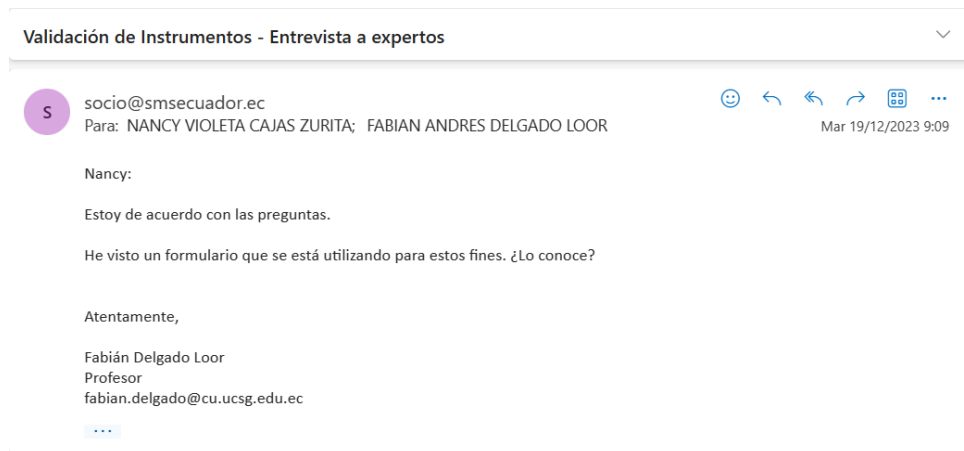
Validación de Instrumentos

Se realizarán los siguientes pasos para la validación:

- Definición de perfiles a entrevistar
 - Información Demográfica (Aplica en ambos)
 - Nombre
 - Cargo
 - Años de experiencia en contabilidad
 - Tipo de organización
- Revisión de tutor
- Aprobación de Doctor
- Presentación a auditores para su realización
 - I. Se realizará mediante entrevista virtual por Zoom.
 - II. Se enviará mediante correo el cuestionario para los expertos que no puedan reunirse mediante la plataforma.

Validación de tutor

Figura 3 Validación de experto en el tema



Nota: Tomado del correo institucional UCSG

Figura 4 Matriz de Evaluación

| Título: | Propuesta Metodológica para la Aplicación de NIIF 9 en las Cuentas Incobrables en Empresas de Consumo Masivo de la Ciudad de Guayaquil | | | Observaciones y/o Instrumentos |
|--|--|----|--|--------------------------------|
| | SI | NO | | |
| Objetivo: Conocer el criterio de los expertos sobre la aplicación de NIIF9 para la estimación de incobrables y sus métodos, para crear una matriz que permita orientar a los usuarios y que reduzca su tiempo de cálculo, de una manera ágil y segura. | 1.- Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9? | x | | |
| | 2.- Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables? | x | | |
| | 3.- En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables? | x | | |
| | 4.- ¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9? | x | | |
| | 5.- ¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9? | x | | |
| | 6.- Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil? | x | | |

Nota: Archivo adjunto a la aprobación.

Figura 5 Validación del Instrumento

1. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres: Fabián Delgado Loor

1.2 Cargo e institución donde labora: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación: Guía de Entrevista-Estudio Cualitativo

1.4 Autora del instrumento: Cajas Zurita, Nancy Violeta

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

| CRITERIOS | INDICADORES | Inaceptable | | | | | | Minimamente aceptable | | | Aceptable | | | |
|--------------------|---|-------------|----|----|----|----|----|-----------------------|----|----|-----------|----|----|-----|
| | | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 |
| 1. PRESENTACIÓN | Responde a la formalidad de la investigación. | | | | | | | | | | | | | |
| 2. OBJETIVIDAD | Esta adecuada a las leyes y principios científicos | | | | | | | | | | | | | x |
| 3. ACTUALIDAD | Considera información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación. | | | | | | | | | | | | | x |
| 4. INTENCIONALIDAD | Esta adecuado para valorar las categorías. | | | | | | | | | | | | | x |
| 5. COHERENCIA | Existe coherencia con las variables de la investigación. | | | | | | | | | | | | | x |
| 6. METODOLOGÍA | Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos. | | | | | | | | | | | | | x |
| 7. PERTINENCIA | El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al método científico. | | | | | | | | | | | | | x |

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación

El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

| |
|---|
| x |
| |

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN


FIRMA DEL EXPERTO

Fabián Delgado Loor

Nota: Archivo adjunto a la aprobación.

Validación de Experto Metodológico

Figura 6 Validación de Experto Metodológico



Maria Mercedes Baño Hifong
Para: NANCY VIOLETA CAJAS ZURITA

 Carta de validacion de entrev...
91 KB

 MATRIZ DE VALIDACIÓN.pdf
115 KB

2 archivos adjuntos (205 KB) [Guardar todo en OneDrive - Universidad Católica Santiago de Guayaquil](#) [Descargar todo](#)

Iniciar respuesta con: Recibido, gracias. Muchas gracias. Recibido, ¡muchas gracias!

Estimada Nancy

Remito lo solicitado

Saludos cordiales,

Ec. Mercedes Baño Hifong, PhD
Coordinadora Funcional del Vicerrectorado de Investigación y Posgrado
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Nota: Tomado del correo institucional UCSG

Figura 7 Validación Metodológica del Instrumento

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES:
 1.1 Apellidos y nombres: María Mercedes Baño Hifong
 1.2 Cargo e institución donde labora: Universidad Católica de Guayaquil
 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación: Guía de Entrevista-Estudio Cualitativo
 1.4 Autora del instrumento: Cajas Zurita, Nancy Violeta

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

| CRITERIOS | INDICADORES | Inaceptable | | | | | Mínimamente aceptable | | | | | Aceptable | | | | |
|--------------------|---|-------------|----|----|----|----|-----------------------|----|----|----|----|-----------|----|-----|--|--|
| | | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | | |
| 1. PRESENTACIÓN | Responde a la finalidad de la investigación. | x | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. OBJETIVIDAD | Esta adscrita a las leyes y principios científicos. | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 3. ACTUALIDAD | Contiene información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación. | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 4. INTENCIONALIDAD | Esta adscrita para validar las categorías. | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 5. COHERENCIA | Existe coherencia con las variables de la investigación. | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 6. METODOLOGÍA | Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos. | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 7. PERTINENCIA | El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su relevancia al método científico. | | | | | | | | | | | | | x | | |

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD
 El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación x
 El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN 100

0017959462
 MARIA MERCEDES
 BAÑO HIFONG
 FIRMA DEL EXPERTO

Nota: Tomado del archivo adjunto.

Resultados de la Investigación

Los resultados se han recolectado a través de entrevistas a profundidad, indagando sobre los datos cualitativos que permitió generar amplitud y profundidad en los resultados al proceder de diversos expertos en auditoría y conocimiento de las NIIF.

Entrevista 1: Consultor Contable

Nombre: Juan Carlos Gutiérrez

Empresa: Buadnet

Cargo: Tax Senior

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

La información que se debería considerar es la siguiente:

- Identificación de los clientes y contrapartes involucradas en las transacciones comerciales.
- Clasificación de los clientes según su riesgo crediticio.
- Evaluación de las condiciones económicas actuales y futuras que puedan afectar la capacidad de pago de los clientes.
- Evaluación de patrones de pago pasados y comportamientos de clientes.

- Evaluación de factores que podrían afectar negativamente la situación financiera de la empresa y sus clientes.

Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?

Se debe conocer el tiempo de caducidad del producto con el fin de establecer tiempos de retorno que sea eficaces para el proceso productivo. Es decir, se debe considerar métodos que se alineen a cada tipo de cartera y este tipo de cartera podría estar segregado por la línea de producción y tipos de clientes.

En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?

Segregación por la línea de producción y tipos de clientes.

¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?

Evaluación de patrones de pago pasados y comportamientos de clientes y consideración de eventos económicos pasados y su impacto en la solidez financiera de los clientes. Tales como examinación de los resultados de la operación de cada periodo, conocer si mantiene positivo sus activos espontáneos.

¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?

Documente claramente las políticas contables aplicadas para la clasificación y medición de activos financieros y documentar bien cada supuesto, dato histórico y/o método estadístico y matemático considerado para el cálculo. Recordemos que el objetivo que tiene las NIIF es mejorar la transparencia y comparabilidad de la información financiera a nivel global, mediante un lenguaje común utilizable por los distintos mercados capitales.

Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

Debido al sector económico al que pertenecen, este tipo de negocios no debería primeramente tener problemas de cartera, debido a que, sus productos se mantienen actos para el consumo humano, en un plazo no mayor a 60 días es decir el retorno del flujo en ventas de

mi producción no debería ser mayor a ese plazo. Sin embargo, una oportunidad podría ser, mejorar las condiciones o acuerdos de venta que las compañías tienen con las grandes cadenas de supermercados.

Entrevista 2: Gerente de Auditoría

Nombre: Ana Belén Delgado Rojas

Empresa: SMS Auditores

Cargo: Gerente de Auditoría

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

Para estimar con precisión las pérdidas crediticias esperadas según la NIIF 9, es crucial recopilar información detallada y relevante. El historial de créditos y cobranzas proporciona una base sólida para entender el comportamiento pasado de los clientes, lo que es esencial para prever tendencias futuras. La información financiera de los clientes, como los estados financieros, es vital para evaluar su capacidad de pago actual y futura. Además, las condiciones económicas, tanto actuales como futuras, pueden influir significativamente en la solvencia de los clientes. Las políticas internas de crédito y cobranza de la empresa deben ser consideradas para entender los criterios de evaluación de riesgos. Por último, el conocimiento específico del sector de snacks en Guayaquil, incluyendo tendencias y riesgos particulares, es fundamental para una estimación adecuada y contextualizada de las pérdidas esperadas.

Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?

En el sector de snacks, recomiendo enfáticamente el desarrollo de modelos predictivos. Estos modelos, que pueden ser estadísticos o basados en aprendizaje automático, utilizan datos históricos para predecir la probabilidad de incobrabilidad. Esto ayuda a identificar patrones y tendencias que no son obvios a simple vista. Además, es esencial implementar sistemas de seguimiento que permitan un monitoreo constante del comportamiento de pago de los clientes. Esto asegura una respuesta rápida a cualquier cambio en su comportamiento de pago. La capacitación continua del personal es otra pieza clave del rompecabezas. El personal debe estar

bien versado en interpretar y aplicar los modelos y políticas de crédito para asegurar que las estimaciones sean precisas y confiables.

En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?

La precisión en la recolección de datos es fundamental para cualquier estimación financiera, y más aún bajo la NIIF 9. Datos inexactos o desactualizados pueden llevar a estimaciones erróneas, lo que afectaría la salud financiera de la empresa. Comprender el entorno de negocio, especialmente en un mercado tan dinámico como el de los snacks, es crucial. Esto incluye no solo conocer la situación actual, sino también estar al tanto de las tendencias y cambios en el mercado. Además, los modelos predictivos no son estáticos; deben ser revisados y actualizados regularmente para reflejar las condiciones cambiantes del mercado y asegurar que las estimaciones sigan siendo relevantes y precisas.

¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?

El análisis de sensibilidad es una herramienta poderosa. Ayuda a entender cómo diferentes escenarios económicos podrían impactar las estimaciones de incobrabilidad. Esta herramienta permite a las empresas prepararse para varios escenarios, asegurando que no sean sorprendidas por cambios imprevistos en el entorno económico. Mantener un historial detallado de la incobrabilidad pasada proporciona una base sólida para futuras estimaciones. Esto ayuda a identificar patrones y tendencias que pueden ser utilizados para mejorar la precisión de las estimaciones futuras. Las revisiones y auditorías regulares de estas estimaciones son vitales para mantener la integridad y exactitud del proceso de estimación. Esto incluye tanto revisiones internas como auditorías externas, asegurando que las estimaciones sean razonables y estén bien fundamentadas.

¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?

La conformidad con los requisitos de revelación financiera bajo la NIIF 9 requiere una documentación detallada y transparente. Es esencial que todas las estimaciones y las metodologías utilizadas sean registradas meticulosamente. Esto no solo facilita las revisiones y auditorías, sino que también asegura la transparencia en la presentación de informes financieros. Una revisión periódica de estas políticas y estimaciones es crucial para garantizar que sigan

siendo relevantes y precisas. La transparencia en la divulgación de estas estimaciones en los informes financieros es un aspecto clave para generar confianza entre los inversores y otras partes interesadas.

Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

En cuanto a oportunidades de mejora, considero que una personalización más detallada del modelo NIIF 9 para adaptarse a las especificidades del sector de snacks sería de gran beneficio. Cada sector tiene sus propios riesgos y particularidades que deben ser considerados al aplicar estas normas. Además, buscar formas de simplificar la metodología para hacerla más accesible sin comprometer su precisión sería de gran ayuda, especialmente para empresas más pequeñas que pueden no tener los recursos para implementar procesos complejos. Por último, la integración de nuevas tecnologías puede jugar un papel crucial en mejorar la eficiencia y precisión de la recopilación y análisis de datos, lo cual es fundamental para la aplicación efectiva de la NIIF 9.

Entrevista 3: Senior de Auditoría

Nombre: Aníbal Quintanilla

Empresa: Deloitte Ecuador

Cargo: Senior de Auditoría

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

Como información primordial incluiría:

- a. Datos históricos de incobrables y comportamiento de pagos de clientes.
- b. Evaluación de la calidad crediticia de los clientes y cambios en sus circunstancias financieras.
- c. Información sobre condiciones económicas y eventos específicos del sector de snacks.
- d. Datos sobre contratos y términos de pago.
- e. Análisis de la eficacia de los controles internos relacionados con la gestión del riesgo crediticio.

Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?

Utilizar modelos estadísticos o matemáticos que consideren la probabilidad de incobrabilidad. Estandarizar procesos de evaluación crediticia y seguimiento de clientes. Establecer políticas claras para la revisión y actualización periódica de las estimaciones.

En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?

- a. Identificación adecuada de instrumentos financieros y su clasificación.
- b. Evaluación de la calidad de los datos utilizados en los modelos.
- c. Revisión continua de la metodología y ajustes en función de cambios en el entorno económico.
- d. Comunicación efectiva entre los equipos financieros y comerciales para entender los riesgos crediticios.

¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?

- a. Documentación detallada de políticas y procedimientos internos.
- b. Pruebas de sensibilidad y escenarios hipotéticos para evaluar la robustez de las estimaciones.
- c. Comparación de las estimaciones con resultados reales y análisis de las desviaciones.
- d. Revisión y documentación de cambios en los modelos y metodologías.

¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?

- a. Divulgación clara de las políticas contables relacionadas con pérdidas crediticias.
- b. Descripción de los métodos utilizados.
- c. Revelación riesgos asociados.
- d. Presentación de información comparativa para permitir una evaluación adecuada.

Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

- a. Personalización de modelos para reflejar mejor las particularidades del sector de snacks.

- b. Implementación de procesos de revisión más frecuentes para ajustarse a cambios rápidos en el entorno empresarial.
- c. Uso de tecnologías emergentes, como inteligencia artificial, para mejorar la precisión en las estimaciones.
- d. Fortalecimiento de la capacitación del personal para garantizar la comprensión y aplicación correcta de la normativa.

Entrevista 4: Consultor, Auditor Externo Certificado en NIIF

Nombre: Adrián Torres Gutiérrez

Empresa: Opportune

Cargo: Consultor, certificado en NIIF

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

Incluiría:

- a) Datos históricos de pérdidas por incobrables.
- b) Características y comportamientos de los clientes.
- c) Condiciones económicas y de mercado que puedan afectar el pago.
- d) Información sobre posibles eventos económicos adversos en la industria de snacks.
- e) Detalles sobre cualquier cambio en las políticas de crédito de la empresa.

Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?

Mi recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables sería:

Implementar un enfoque basado en modelos estadísticos que considere variables relevantes, como el historial de pagos, la situación financiera del cliente y factores económicos externos.

En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?

En mi experiencia, los factores críticos que deben ser evaluados:

- a) Identificación y clasificación adecuada de los instrumentos financieros.
- b) Selección y aplicación de métodos de medición de pérdidas esperadas.
- c) Monitoreo constante de cambios en las condiciones económicas y de mercado.
- d) Evaluación regular de la efectividad de los modelos utilizados.

¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?

El tipo de documentación y análisis considerado indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9 incluiría:

- a) Documentación detallada de los modelos y métodos utilizados.
- b) Análisis de sensibilidad para evaluar el impacto de cambios en las variables clave.
- c) Comparación de las estimaciones con resultados reales a lo largo del tiempo.
- d) Documentación sobre cualquier ajuste significativo realizado.

¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?

Los pasos que recomendaría seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9 son:

- a) Desglose detallado de las políticas contables relacionadas con pérdidas crediticias.
- b) Revelación de las principales fuentes de incertidumbre en las estimaciones.
- c) Información sobre el impacto de eventos económicos significativos en las pérdidas esperadas.
- d) Presentación clara de la metodología utilizada y cambios en la misma.

Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

Considero que algunas oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil podrían incluir:

- a) Adaptación de modelos a las características específicas del sector de snacks.
- b) Incorporación de variables regionales o locales que puedan influir en las pérdidas esperadas.
- c) Capacitación continua del personal para garantizar una correcta aplicación de la normativa.
- d) Revisión periódica de la eficacia de los modelos y ajustes según sea necesario.

Entrevista 5: Senior de Auditoría

Nombre: Leonardo Brito Espinoza

Empresa: Deloitte Ecuador

Cargo: Senior de Auditoría

Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?

Datos históricos de incumplimientos y pérdidas por incobrables.

- Análisis de la calidad crediticia de los clientes, considerando sus calificaciones crediticias, historial de pagos y cambios en su situación financiera.
- Evaluación de las condiciones económicas actuales y futuras que puedan afectar la capacidad de pago de los clientes.
- Información sobre eventos específicos del sector de snacks que puedan influir en las pérdidas esperadas.
- Detalles sobre contratos de venta, términos de pago y cualquier cambio en las políticas crediticias de la empresa.

Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?

Implementar un enfoque basado en modelos matemáticos y estadísticos que incorpore criterios objetivos y variables clave, como la probabilidad de incobrabilidad, las condiciones económicas y la calidad crediticia de los clientes.

En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?

- Clasificación adecuada de los instrumentos financieros según la NIIF 9.
- Selección y aplicación correcta de los métodos de medición de pérdidas esperadas.
- Monitoreo constante de cambios en las condiciones económicas y ajuste de las estimaciones en consecuencia.

- Evaluación de la efectividad de los controles internos y procesos de gestión del riesgo crediticio.

¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?

- Documentación detallada de las políticas contables relacionadas con pérdidas crediticias.
- Pruebas de sensibilidad y análisis de escenarios para evaluar la robustez de las estimaciones.
- Comparación de las estimaciones con resultados reales y explicación de las diferencias significativas.
- Revisión y documentación de cualquier cambio en los modelos y supuestos utilizados.

¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?

Los pasos esenciales que recomendaría para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9 son:

- Divulgación transparente de las políticas contables relacionadas con pérdidas crediticias.
- Descripción detallada de los métodos utilizados y los supuestos clave.
- Revelación de las fuentes de incertidumbre en las estimaciones y riesgos asociados.
- Presentación de información comparativa para facilitar la comprensión y evaluación.

Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

Basado en mi experiencia, algunas oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica podrían incluir:

- Adaptación de los modelos a las particularidades del sector de snacks, considerando la estacionalidad y otros factores específicos.

- Implementación de un proceso de revisión continua para ajustarse a cambios en las condiciones económicas y comerciales.
- Exploración de tecnologías avanzadas para mejorar la precisión de las estimaciones, como el uso de datos masivos y análisis predictivos.
- Fortalecimiento de la capacitación del personal para asegurar una correcta interpretación y aplicación de la normativa NIIF 9.

Matriz de Hallazgos

Tabla 3 Matriz de Hallazgos – Parte 1

| Criterio | Gerente de Auditoría | Experto en NIIF | Consultor | Auditor Senior |
|--|---------------------------------------|---|--|--|
| Información primordial para estimación | Información Financiera del cliente. | Cartera mensualizada. | Identificación de clientes y su clasificación según su riesgo crediticio. | Informe de eventos que puedan afectar el segmento. |
| | Condiciones económicas. | | | Datos históricos de incobrables y comportamiento de pagos. |
| | Políticas de crédito y cobranza. | Condiciones del mercado y económicas. | | Evaluación de la calidad crediticia de los clientes y cambios en sus circunstancias financieras |
| | Información sectorial específica. | Detalle sobre cambios en la política de crédito de la empresa. Información de eventos económicos adversos en la industria. | | Métodos que se alineen a cada tipo de cartera que puede estar segregada por la línea de producción y tipo de clientes. |
| Factores críticos y documentación para validar la razonabilidad de la estimación | Precisión en la recolección de datos. | Historial de incobrabilidad. | Patrones de pago pasados y comportamiento de los clientes. | Documentación detallada de políticas y procedimientos internos. |
| | Comprensión del entorno del negocio. | Análisis de sensibilidad. | Factores que pueden influir en la situación financiera tanto de la empresa como del cliente. | Evaluación de calidad de datos utilizados en los modelos. |
| | Actualización constante de modelo. | Documentación sobre ajustes significativos. | Correcta segmentación de cartera. (geográfico, tipo de clientes, líneas) | Comunicación entre equipos financieros y comerciales para entender riesgos crediticios. |

Tabla 4 Matriz de hallazgos - Parte 2

| Criterio | Gerente de Auditoría | Experto en NIIF | Consultor | Auditor Senior |
|---|--|--|---|--|
| | Implementación de sistemas de seguimiento. | La empresa debe definir sus políticas para la baja de incobrables. | Documentar las políticas contables aplicadas para la clasificación y medición de los activos financieros. | Descripción de los métodos utilizados. |
| Pasos y recomendaciones para un proceso metodológico, | Desarrollo de modelos predictivos. | Según su modelo de negocio realizar la segmentación que le permita tener un mayor panorama del comportamiento de sus cuentas por cobrar de acuerdo con la clasificación realizada. | Documentar bien cada supuesto, dato histórico y/o método estadístico y matemático considerado para el cálculo de la estimación. | Revelación de riesgos asociados. |
| | Capacitación continua. | Determinar un método de cálculo que le permita evaluar sus cuentas por cobrar en relación con su histórico. | | Estandarizar procesos de evaluación crediticia y seguimiento de clientes. |
| | Integración de tecnología. | Mejora en la ejemplificación del cálculo para estimar los incobrables. | | Personalización de modelos. |
| Oportunidades de mejora | Simplificación metodológica. | Especificar los parámetros que deben considerarse. | Mejorar las condiciones o acuerdos de ventas con los clientes. | Uso de herramientas que permita simplificar la metodología utilizada. |
| | Personalización sectorial. | Que las políticas de las empresas con relación a sus cuentas por cobrar sean según su giro de negocio. | | Implementar procesos de revisión más frecuentes para ajustarse a cambios rápidos en el segmento. |

Discusión

La NIIF 9 establece criterios para la clasificación y medición de instrumentos financieros. Es fundamental clasificar adecuadamente las cuentas por cobrar según los criterios de la NIIF 9 para aplicar el enfoque de pérdida esperada. El enfoque de pérdida esperada implica evaluar la probabilidad de incumplimiento de los deudores y la magnitud de las pérdidas en caso de incumplimiento. Se deben considerar factores como la calidad crediticia, la duración de la deuda y las condiciones económicas.

Una vez realizada la matriz de hallazgos de las entrevistas a expertos, se evidencia que existen varios puntos para tener en cuenta en la correcta estimación de las pérdidas esperadas. Se pueden utilizar diferentes soluciones prácticas que permitan medir las pérdidas crediticias esperadas, sin embargo, la norma no muestra una fórmula a seguir para obtener una correcta tasa de pérdidas. Como una de las soluciones que se pueden tener en cuenta es la utilización de una matriz de provisiones, que parta de estándares seleccionados por cada compañía, en función a su giro de negocio. Considerando la diversidad de tipo de clientes que tengan, pudiendo así realizar agrupaciones apropiadas según su histórico de pérdidas crediticias, cada empresa tiene la libertad de crear su propia política para poner en práctica dicha matriz que puede depender de tasas específicas determinadas por la compañía según el rango de mora que se encuentra la cuenta por cobrar, o según una segmentación que realice con parámetros que considere como: geografía, canales, tipo de productos, líneas, calificación de clientes, garantías colaterales, demás que consideren necesario de manera que puedan obtener lo más preciso un indicador de riesgo de crédito.

La información histórica es una base importante para medir las pérdidas crediticias esperadas. En algunos casos se considera que la mejor información sustentable y razonable podría ser la histórica, considerando por lo menos de 2 a 3 años mínimo, de esta manera se puede comparar con las circunstancias a la fecha. Las estimaciones que se realizan de los cambios en las pérdidas crediticias esperadas deben reflejar y ser congruentes en dirección a los cambios en la información observable periodo a periodo.

La norma considera que la información recabada se debe encontrar disponible y ser razonable y sustentable, no es necesario que se lleve a cabo una compleja investigación sobre la información, basta que sea relevante para estimar las pérdidas crediticias, es por esto la importancia de que la compañía cree una política que cumpla con lo antes mencionado. Proporcionar una divulgación clara y detallada en los estados financieros sobre las políticas

contables aplicadas, los criterios de clasificación y medición, y las estimaciones de pérdidas esperadas. Esto garantiza la transparencia y facilita la comprensión por parte de los usuarios de los estados financieros.

Las empresas de manera periódica deben revisar la metodología y supuestos que se están utilizando para estimar sus pérdidas crediticias esperadas, considerando los factores macroeconómicos que pueden influir o alterar los supuestos antes establecidos en su política, acordando así porcentajes razonables sobre estos factores. Fomentando la colaboración entre los equipos financieros, de crédito y riesgos para obtener información relevante y mejorar la precisión en la identificación de riesgos crediticios.

En resumen, la estimación de incobrables bajo NIIF 9 requiere un enfoque integral que considere tanto la calidad crediticia de los deudores como las condiciones macroeconómicas. La aplicación cuidadosa de los principios de la NIIF 9 garantizará que las estimaciones sean precisas y reflejen fielmente la situación financiera de la empresa.

Capítulo 3 – Diseño y Validación de la Propuesta Metodológica

Los snacks son productos alimenticios que están diseñados para ser consumidos fácilmente y sin necesidad de preparación adicional. Estos productos son generalmente envasados de manera conveniente y están listos para ser consumidos al momento. Suelen caracterizarse por su conveniencia, portabilidad y atractivo sabor, lo que los convierte en opciones populares para satisfacer rápidamente el hambre entre comidas principales. Los ejemplos más comunes de snacks de consumo masivo incluyen papas fritas, galletas, barras de cereales, chocolates, frutas secas y productos similares que son ampliamente distribuidos y consumidos por una gran cantidad de personas. Estos productos son a menudo comercializados en envases pequeños y prácticos, lo que facilita su transporte y consumo en diversos entornos y situaciones.

Poli Snacks tiene presencia en el mercado ecuatoriano desde el año 2007, cuenta con puntos de distribución en la región costa y austro. A lo largo de los años se ha consolidado como una de las compañías más relevantes en el mercado de los snacks, llegando a ser la tercera en Ecuador por ventas totales en este segmento. Cuenta con un portafolio diverso en líneas de producción como: Pellets, Extruidos, Fritos, Mixtos, Tortilla. Con marcas de alta recordación en la mente de los consumidores.

La NIIF 9 ha introducido cambios en la clasificación y medición de los activos financieros, de manera particular en lo que respecta a las cuentas por cobrar, uno de los principales impactos operativos ha sido la adopción del modelo de pérdida esperada, puesto que este enfoque requiere que la empresa evalúe de manera constante la calidad crediticia de sus deudores y establezcan provisiones con base en las pérdidas esperadas a lo largo del tiempo. Al requerir la norma una mayor revelación de información sobre la gestión de riesgo crediticio, las metodologías utilizadas para evaluar pérdidas crediticias esperadas y los cambios en la clasificación y medición de los activos financieros, se ha presentado un aumento en la carga operativa relacionada con la preparación de estados financieros. En general se ha generado importantes ajustes operativos, impactando no solo en los procesos internos sino también en la presentación de informes financieros y toma de decisiones estratégicas.

Dada la complejidad de la norma, y que es un proceso de cumplimiento anual en la presentación de los estados financieros, se ha observado que la inversión de tiempo que le lleva a la compañía realizar la estimación de sus cuentas por cobrar es de ocho horas, partiendo de que no tiene sus cuentas por cobrar segregadas, ni posee un histórico de las mismas.

Diseño de la Propuesta Metodológica

Una vez realizado el levantamiento de información con expertos hemos identificado los 5 pasos críticos para la aplicación de la NIIF9 siendo estos: a) Precisión en la recolección de datos, b) Comprensión del negocio y su entorno, c) Identificación de criterios para la correcta segmentación de cartera, d) Creación de una política de crédito, e) Mantener un histórico de incobrabilidad de por lo menos 2 años anteriores.

Esta metodología se llevará a cabo en una plantilla que permita optimizar los cálculos y a su vez deje constancia de la trazabilidad para soportar la estimación realizada, para ello, esta propuesta cuenta con tres fases, mismas que se detallan a continuación en función a las actividades a realizar en cada una de ellas:

Tabla 5 Fases de Propuesta Metodológica

| Fase 1 | Fase 2 | Fase 3 |
|----------------------------------|--|---------------|
| Creación de política de crédito | Cálculo de incumplimientos | Revelación |
| Segmentación de cartera | Evaluación de factores macroeconómicos | |
| Recopilación de datos históricos | Cálculo de la provisión | |

Entre las limitantes que se puedan encontrar para llevar a cabo la propuesta metodológica está que la compañía no cuente con información suficiente para poder estimar la pérdida esperada del ejercicio fiscal correspondiente, que no cuente con un sistema que le permita bajar el histórico de sus cuentas por cobrar para segmentar por grupos que posean características específicas en común.

Creación de Política

Se crea una política de crédito, partiendo de las necesidades que se identifican en la discusión previa con expertos. Esta política debe ser divulgada y encontrarse aprobada como soporte para la estimación de los incobrables de la compañía. Misma que se revela en las notas de los estados financieros.

Tabla 6 Política para la Clasificación y Medición de Cuentas por Cobrar "Poli Snacks S.A."

| Criterio | Descripción |
|--|--|
| Evaluación de la Solvencia del Cliente | Se considerarán datos comerciales, historial de pagos y cualquier otra información relevante para determinar la capacidad del cliente para cumplir con las obligaciones comerciales. |
| Establecer condiciones por canales | Cada canal tendrá límites de condiciones crediticias. |
| Clasificar la cartera | Se segrega al mayor nivel de detalle cumpliendo con que tengan características comunes. Ej.: Ciudad, región, canal, tipo de cliente, líneas, límite de crédito, etc. |
| Identificar las pérdidas históricas | Se debe mantener por lo menos la información de los 2 años anteriores para generar un histórico confiable. |
| Cálculo de tasa de incumplimiento | Se calcula por cada grupo segmentado y determinar la probabilidad de incumplimiento. |
| Estimar tasa de incumplimiento | Se evalúan factores macroeconómicos. Ej.: Tasa de desempleo, IPC, PIB, Inflación, entre otros. |
| Cálculo de provisión | Determinar el valor de la pérdida estimada mediante el método de Matriz de Provisión |

Segmentación de Cartera

Dado que esta compañía tiene distintos canales de distribución de sus productos, se ha realizado la segmentación por cada uno de ellos, a su vez sus cuentas por cobrar han sido segregadas en función a la edad de la cartera, siendo estas dos segmentaciones antes mencionadas, llevadas a una tercera que es por cada región. Lo que se busca con esta segmentación es clasificar la cartera en las unidades más pequeñas con características comunes.

Tabla 7 Segmentación de Cartera

| Regiones | Canales | Edad de CxC |
|----------|----------------|-----------------|
| Costa | Distribuidores | A Corriente |
| Sierra | Mayoristas | B 1 - 30 días |
| | Canal moderno | C 31 - 60 días |
| | | D 61 - 90 días |
| | | E >90 días |

Recopilación de Datos Históricos

Los datos históricos son muy importantes para poder obtener una estimación lo más exacta posible, puesto que nos orientan a un panorama pasado. Dado el segmento de mercado y que cuenta con diferentes factores que pueden influir en el mismo, se considera que las cuentas por cobrar en histórico sean de 3 años anteriores.

La recopilación y análisis de datos históricos de cuentas por cobrar no solo es esencial para la gestión de riesgos, sino que también proporciona información valiosa para mejorar las políticas crediticias y optimizar el flujo de efectivo de la empresa.

En este caso se realiza la segmentación por región y por canal, de esta manera se recopilan datos de fuentes con las mismas características, lo que hace que sea una información más precisa que nos permita obtener más adelante la tasa de incumplimiento. Para esto, es importante que las cuentas por cobrar se encuentren por rangos de edades.

Costa

Tabla 8 Histórico Distribuidores Costa 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$143.679 | \$43.824 | \$12.116 | \$7.719 | \$44.362 |
| 2 | \$157.185 | \$39.126 | \$391 | \$12.515 | \$45.959 |
| 3 | \$115.929 | \$59.241 | \$10.508 | \$496 | \$57.891 |
| 4 | \$138.389 | \$17.486 | \$21 | \$10.197 | \$55.149 |
| 5 | \$129.736 | \$40.753 | \$184 | \$- | \$64.209 |
| 6 | \$151.555 | \$51.086 | \$2.935 | \$104 | \$62.957 |
| 7 | \$165.541 | \$19.894 | \$6.274 | \$3.048 | \$61.768 |
| 8 | \$181.313 | \$10.455 | \$3.601 | \$5.917 | \$63.838 |
| 9 | \$143.453 | \$46.045 | \$9 | \$3.574 | \$49.587 |
| 10 | \$204.566 | \$10.070 | \$3.000 | \$19 | \$52.531 |
| 11 | \$182.973 | \$24.081 | \$25 | \$3.543 | \$45.223 |
| 12 | \$157.752 | \$30.672 | \$1.898 | \$- | \$46.735 |

Tabla 9 Histórico Distribuidores Costa 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$176.046 | \$10.379 | \$13.000 | \$217 | \$45.094 |
| 2 | \$165.642 | \$18.182 | \$12.100 | \$1.225 | \$44.686 |
| 3 | \$16.067 | \$134.602 | \$11.500 | \$1.128 | \$45.354 |
| 4 | \$56.044 | \$5.960 | \$5.000 | \$- | \$46.402 |
| 5 | \$64.314 | \$10.973 | \$1.062 | 14093 | \$46.042 |
| 6 | \$84.757 | \$2.631 | \$6.463 | \$1.088 | \$46.386 |
| 7 | \$110.787 | \$1.070 | \$- | \$5.964 | \$46.946 |
| 8 | \$94.211 | \$17.361 | \$- | \$- | \$30.674 |
| 9 | \$152.050 | \$17.800 | \$- | \$- | \$29.788 |
| 10 | \$169.496 | \$12.823 | \$3.500 | \$- | \$9.177 |
| 11 | \$- | \$25.043 | \$388 | \$376 | \$8.967 |
| 12 | \$135.372 | \$29.676 | \$3.558 | 388 | \$7.897 |

Tabla 10 Histórico Distribuidores Costa 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$113.582 | \$38.548 | \$687 | \$1.965 | \$45.094 |
| 2 | \$108.370 | \$41.098 | \$12.100 | \$2.440 | \$44.686 |
| 3 | \$128.223 | \$16.087 | \$6.990 | \$2.915 | \$45.354 |
| 4 | \$138.538 | \$26.998 | \$5.100 | \$5.734 | \$46.402 |
| 5 | \$145.420 | \$20.652 | \$- | 14093 | \$41.224 |
| 6 | \$138.101 | \$22.911 | \$2.114 | \$- | \$39.224 |
| 7 | \$137.734 | \$18.419 | \$4.202 | \$- | \$34.224 |
| 8 | \$147.774 | \$8.455 | \$3.261 | \$4.199 | \$31.724 |
| 9 | \$149.294 | \$8.431 | \$- | \$2.929 | \$14.071 |
| 10 | \$161.238 | \$13.618 | \$- | \$- | \$13.824 |
| 11 | \$166.846 | \$4.574 | \$965 | \$- | \$13.648 |
| 12 | \$74.332 | \$42.391 | \$- | 790 | \$12.980 |

Tabla 11 Histórico Mayoristas Costa 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|---------|
| 1 | \$6.740 | \$10.204 | \$299 | \$- | \$865 |
| 2 | \$7.204 | \$7.130 | \$2.572 | \$- | \$865 |
| 3 | \$3.657 | \$6.575 | \$8 | \$1.680 | \$865 |
| 4 | \$4.335 | \$4.399 | \$1.531 | \$6 | \$2.283 |
| 5 | \$2.251 | \$7.280 | \$1.161 | 1306 | \$2.187 |
| 6 | \$3.697 | \$7.847 | \$1.219 | \$1.004 | \$1.485 |
| 7 | \$5.343 | \$5.155 | \$49 | \$1.198 | \$1.817 |
| 8 | \$11.673 | \$1.738 | \$- | \$26 | \$2.832 |
| 9 | \$7.290 | \$7.213 | \$13 | \$- | \$1.152 |
| 10 | \$13.560 | \$2.984 | \$460 | \$12 | \$1.174 |
| 11 | \$7.319 | \$4.434 | \$655 | \$5 | \$1.031 |
| 12 | \$10.765 | \$7.417 | \$25 | 69 | \$976 |

Tabla 12 Histórico Mayoristas Costa 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|---------|
| 1 | \$14.313 | \$4.072 | \$ - | \$832 |
| 2 | \$7.881 | \$8.794 | \$ - | \$834 |
| 3 | \$2.157 | \$16.767 | \$ - | \$801 |
| 4 | \$7.853 | \$300 | \$5.127 | \$596 |
| 5 | \$3.432 | \$4.518 | \$ - | 155 |
| 6 | \$15.853 | \$1.790 | \$4.000 | \$278 |
| 7 | \$19.516 | \$691 | \$ - | \$638 |
| 8 | \$15.434 | \$2.227 | \$ - | \$502 |
| 9 | \$16.985 | \$5.379 | \$ - | \$487 |
| 10 | \$19.698 | \$5.313 | \$ - | \$455 |
| 11 | \$25.345 | \$3.628 | \$1.000 | \$458 |
| 12 | \$12.299 | \$8.068 | \$1.000 | 458 |

Tabla 13 Histórico Mayoristas Costa 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | E >90 |
|-----|---------------|----------|---------|
| 1 | \$24.117 | \$13.000 | \$6.795 |
| 2 | \$19.316 | \$10.547 | \$4.675 |
| 3 | \$27.384 | \$8.047 | \$4.122 |
| 4 | \$24.831 | \$6.647 | \$7.773 |
| 5 | \$19.859 | \$3.197 | \$9.309 |
| 6 | \$20.768 | \$5.278 | \$8.715 |
| 7 | \$24.455 | \$6.879 | \$4.713 |
| 8 | \$16.162 | \$502 | \$9.048 |
| 9 | \$23.661 | \$496 | \$6.910 |
| 10 | \$20.642 | \$15.879 | \$8.064 |
| 11 | \$23.286 | \$496 | \$932 |
| 12 | \$11.783 | \$13.630 | \$3.200 |

Tabla 14 Histórico Canal Moderno Costa 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|------------|----------------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|
| 1 | \$52.254 | \$18.201 | \$24.744 | \$6.378 | \$1.674 |
| 2 | \$44.785 | \$38.145 | \$23.450 | \$12.300 | \$3.200 |
| 3 | \$57.118 | \$58.740 | \$11.850 | \$13.240 | \$6.500 |
| 4 | \$47.571 | \$54.780 | \$12.410 | \$16.000 | \$11.000 |
| 5 | \$72.304 | \$58.000 | \$28.000 | \$18.000 | \$13.000 |
| 6 | \$83.846 | \$60.000 | \$30.000 | \$20.000 | \$15.000 |
| 7 | \$209.378 | \$62.000 | \$32.000 | \$22.000 | \$17.000 |
| 8 | \$229.475 | \$65.000 | \$35.000 | \$24.000 | \$19.000 |
| 9 | \$220.080 | \$70.000 | \$38.000 | \$26.000 | \$21.000 |
| 10 | \$184.327 | \$75.000 | \$40.000 | \$28.000 | \$23.000 |
| 11 | \$236.498 | \$80.000 | \$42.000 | \$30.000 | \$25.000 |
| 12 | \$234.782 | \$85.000 | \$45.000 | \$32.000 | \$27.000 |

Tabla 15 Histórico Canal Moderno Costa 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|------------|----------------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|
| 1 | \$101.587 | \$56.870 | \$23.890 | \$15.480 | \$12.896 |
| 2 | \$96.587 | \$54.870 | \$21.890 | \$12.480 | \$10.896 |
| 3 | \$99.587 | \$58.870 | \$25.890 | \$14.480 | \$11.896 |
| 4 | \$103.587 | \$61.870 | \$28.890 | \$16.480 | \$13.896 |
| 5 | \$106.587 | \$64.870 | \$31.890 | \$18.480 | \$15.896 |
| 6 | \$111.587 | \$66.870 | \$33.890 | \$20.480 | \$17.896 |
| 7 | \$116.587 | \$68.870 | \$35.890 | \$22.480 | \$19.896 |
| 8 | \$121.587 | \$71.870 | \$38.890 | \$24.480 | \$21.896 |
| 9 | \$126.587 | \$76.870 | \$41.890 | \$26.480 | \$23.896 |
| 10 | \$131.587 | \$81.870 | \$43.890 | \$28.480 | \$25.896 |
| 11 | \$136.587 | \$86.870 | \$45.890 | \$30.480 | \$27.896 |
| 12 | \$141.587 | \$91.870 | \$48.890 | \$32.480 | \$29.896 |

Tabla 16 Histórico Canal Moderno Costa 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$103.967 | \$66.571 | \$28.990 | \$16.600 | \$15.898 |
| 2 | \$98.967 | \$64.571 | \$26.990 | \$13.600 | \$13.898 |
| 3 | \$101.967 | \$68.571 | \$30.990 | \$15.600 | \$14.898 |
| 4 | \$105.967 | \$71.571 | \$33.990 | \$17.600 | \$16.898 |
| 5 | \$108.967 | \$74.571 | \$36.990 | \$19.600 | \$18.898 |
| 6 | \$113.967 | \$76.571 | \$38.990 | \$21.600 | \$20.898 |
| 7 | \$118.967 | \$78.571 | \$40.990 | \$23.600 | \$22.898 |
| 8 | \$123.967 | \$81.571 | \$43.990 | \$25.600 | \$24.898 |
| 9 | \$128.967 | \$86.571 | \$46.990 | \$27.600 | \$26.898 |
| 10 | \$133.967 | \$91.571 | \$48.990 | \$29.600 | \$28.898 |
| 11 | \$138.967 | \$96.571 | \$50.990 | \$31.600 | \$30.898 |
| 12 | \$143.967 | \$101.571 | \$53.990 | \$33.600 | \$32.898 |

Sierra**Tabla 17** Histórico Distribuidores Sierra 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|------------|
| 1 | \$102.033 | \$24.507 | \$ | - \$ | - \$34.639 |
| 2 | \$118.993 | \$20.941 | \$ | - \$ | - \$32.639 |
| 3 | \$100.640 | \$47.695 | \$6.477 | \$ | - \$31.139 |
| 4 | \$109.329 | \$26.894 | \$11.057 | \$6.249 | \$30.689 |
| 5 | \$121.596 | \$20.000 | \$ | - \$7.737 | \$36.510 |
| 6 | \$143.466 | \$18.500 | \$228 | \$ | - \$41.327 |
| 7 | \$130.757 | \$15.100 | \$911 | \$228 | \$40.431 |
| 8 | \$138.088 | \$10.679 | \$ | - \$911 | \$25.553 |
| 9 | \$116.930 | \$44.216 | \$390 | \$ | - \$26.464 |
| 10 | \$105.309 | \$48.213 | \$1.160 | \$ | - \$26.472 |
| 11 | \$94.791 | \$2.000 | \$40.720 | \$ | - \$25.643 |
| 12 | \$81.386 | \$78.032 | \$24.186 | \$21.282 | \$24.813 |

Tabla 18 Histórico Distribuidores Sierra 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$65.988 | \$25.100 | \$23.984 | \$ - | \$45.094 |
| 2 | \$83.691 | \$23.128 | \$23.984 | \$1.775 | \$951 |
| 3 | \$81.947 | \$22.987 | \$23.984 | \$3.210 | \$176 |
| 4 | \$96.509 | \$3.396 | \$21.496 | \$4.046 | \$1.093 |
| 5 | \$96.026 | \$729 | \$20.667 | \$3.682 | \$1.722 |
| 6 | \$80.584 | \$8.160 | \$19.837 | \$4.125 | \$1.096 |
| 7 | \$100.259 | \$2.440 | \$19.008 | \$4.636 | \$512 |
| 8 | \$105.992 | \$8.900 | \$18.179 | \$5.432 | \$352 |
| 9 | \$102.243 | \$1.139 | \$18.079 | \$4.944 | \$552 |
| 10 | \$108.986 | \$10.568 | \$18.661 | \$3.163 | \$1.522 |
| 11 | \$131.694 | \$10.358 | \$18.561 | \$7.860 | \$1.947 |
| 12 | \$43.963 | \$31.589 | \$18.461 | \$4.300 | \$2.551 |

Tabla 19 Histórico Distribuidores Sierra 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|---------|
| 1 | \$105.178 | \$11.147 | \$18.391 | \$4.595 | \$521 |
| 2 | \$118.885 | \$9.829 | \$18.391 | \$4.958 | \$2.841 |
| 3 | \$100.130 | \$10.171 | \$18.297 | \$6.402 | \$1.748 |
| 4 | \$127.504 | \$6.377 | \$18.227 | \$8.927 | \$468 |
| 5 | \$130.180 | \$150 | \$18.032 | \$7.117 | \$584 |
| 6 | \$48.874 | \$11.664 | \$17.742 | \$6.423 | \$2.896 |
| 7 | \$96.906 | \$12.899 | \$17.624 | \$8.745 | \$2.117 |
| 8 | \$129.305 | \$4.358 | \$17.624 | \$3.751 | \$3.225 |
| 9 | \$124.476 | \$21.868 | \$17.624 | \$8.383 | \$1.037 |
| 10 | \$117.758 | \$9.199 | \$17.624 | \$7.608 | \$1.047 |
| 11 | \$136.715 | \$3.434 | \$20.031 | \$8.671 | \$2.757 |
| 12 | \$75.574 | \$70.817 | \$20.031 | \$4.820 | \$4.165 |

Tabla 20 Histórico Mayoristas Sierra 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 |
|-----|---------------|----------|-----------|
| 1 | \$5.421 | \$2.534 | \$ - |
| 2 | \$5.055 | \$2.980 | \$ - |
| 3 | \$14.408 | \$4.588 | \$ 1.214 |
| 4 | \$7.359 | \$2.657 | \$ 2.657 |
| 5 | \$5.453 | \$2.000 | \$ 2.552 |
| 6 | \$2.531 | \$5.281 | \$ 38 |
| 7 | \$3.478 | \$965 | \$ 55 |
| 8 | \$3.732 | \$820 | \$ - |
| 9 | \$4.013 | \$2.880 | \$ - |
| 10 | \$6.415 | \$2.120 | \$ 44 |
| 11 | \$7.793 | \$814 | \$ - |
| 12 | \$890 | \$6.346 | \$ - |

Tabla 21 Histórico Mayoristas Sierra 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|---------|
| 1 | \$6.740 | \$10.204 | \$ 299 | \$865 |
| 2 | \$7.204 | \$7.130 | \$ 2.572 | \$970 |
| 3 | \$3.657 | \$6.575 | \$ 8 | \$1.963 |
| 4 | \$4.335 | \$4.399 | \$ 1.531 | \$2.283 |
| 5 | \$2.251 | \$7.280 | \$ 1.161 | \$2.187 |
| 6 | \$3.697 | \$7.847 | \$ 1.219 | \$1.485 |
| 7 | \$5.343 | \$5.155 | \$ 49 | \$1.817 |
| 8 | \$11.673 | \$1.738 | \$ - | \$2.832 |
| 9 | \$7.290 | \$7.213 | \$ - | \$1.152 |
| 10 | \$13.560 | \$2.984 | \$ 460 | \$1.174 |
| 11 | \$7.319 | \$4.434 | \$ 655 | \$1.031 |
| 12 | \$10.765 | \$7.417 | \$ 255 | \$976 |

Tabla 22 Histórico Mayoristas Sierra 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | E >90 | |
|-----|---------------|----------|---------|--------|
| 1 | \$113.582 | \$38.548 | \$ | 687 |
| 2 | \$108.370 | \$41.098 | \$ | 12.100 |
| 3 | \$128.223 | \$16.087 | \$ | 6.990 |
| 4 | \$138.538 | \$26.998 | \$ | 5.100 |
| 5 | \$145.420 | \$20.652 | \$ | 6.052 |
| 6 | \$138.101 | \$22.911 | \$ | 2.114 |
| 7 | \$137.734 | \$18.419 | \$ | 4.202 |
| 8 | \$147.774 | \$8.455 | \$ | 3.261 |
| 9 | \$149.294 | \$8.431 | \$ | 950 |
| 10 | \$161.238 | \$13.618 | \$ | 2.896 |
| 11 | \$166.846 | \$4.574 | \$ | 965 |
| 12 | \$74.332 | \$42.391 | \$ | 1.893 |

Tabla 23 Histórico Canal Moderno Sierra 2020

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | | D 61-90 |
|-----|---------------|----------|-----------|--------|-----------|
| 1 | \$76.387 | \$18.201 | \$ | 24.744 | \$ 1.674 |
| 2 | \$88.904 | \$18.201 | \$ | 14.408 | \$ 4.588 |
| 3 | \$83.261 | \$18.201 | \$ | 20.641 | \$ 870 |
| 4 | \$86.694 | \$18.201 | \$ | 21.087 | \$ 288 |
| 5 | \$80.378 | \$18.201 | \$ | 16.434 | \$ 573 |
| 6 | \$90.120 | \$18.069 | \$ | 21.156 | \$ 3.441 |
| 7 | \$88.373 | \$18.069 | \$ | 14.126 | \$ 158 |
| 8 | \$93.099 | \$18.069 | \$ | 18.226 | \$ - |
| 9 | \$85.630 | \$18.069 | \$ | 15.503 | \$ - |
| 10 | \$102.766 | \$18.069 | \$ | 15.678 | \$ 2.021 |
| 11 | \$105.447 | \$18.069 | \$ | 14.270 | \$ 268 |
| 12 | \$87.363 | \$18.069 | \$ | 12.182 | \$ 10.220 |

Tabla 24 Histórico Canal Moderno Sierra 2021

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 1 | \$117.690 | \$18.201 | \$ 15.665 | \$ 991 | \$ 3.923 |
| 2 | \$107.862 | \$2.482 | \$ 18.069 | \$ 14.471 | \$ 3.923 |
| 3 | \$8.684 | \$49.711 | \$ 18.069 | \$ 7.508 | \$ 3.923 |
| 4 | \$33.481 | \$3.830 | \$ 18.069 | \$ 10.407 | \$ 3.923 |
| 5 | \$58.819 | \$1.954 | \$ 18.069 | \$ 11.844 | \$ 822 |
| 6 | \$69.172 | \$436 | \$ 18.069 | \$ 13.672 | \$ 161 |
| 7 | \$78.889 | \$2.129 | \$ 18.069 | \$ 16.205 | \$ 1.269 |
| 8 | \$72.376 | \$14.905 | \$ 18.201 | \$ 16.818 | \$ 3.923 |
| 9 | \$97.499 | \$5.078 | \$ 18.201 | \$ 11.120 | \$ 3.923 |
| 10 | \$90.517 | \$3.923 | \$ 18.201 | \$ 15.145 | \$ 355 |
| 11 | \$101.925 | \$2.638 | \$ 18.201 | \$ 15.519 | \$ 325 |
| 12 | \$93.726 | \$35.200 | \$ 18.201 | \$ 15.158 | \$ 5.579 |

Tabla 25 Histórico Canal Moderno Sierra 2022

| Mes | A Corriente | B 1-30 | C 31-60 | D 61-90 | E >90 |
|-----|---------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | \$107.941 | \$18.201 | \$ 9.929 | \$ 5.358 | \$ 3.923 |
| 2 | \$99.811 | \$18.201 | \$ 13.332 | \$ 2.414 | \$ 3.923 |
| 3 | \$114.070 | \$18.201 | \$ 14.712 | \$ 1.777 | \$ 6.923 |
| 4 | \$99.307 | \$18.201 | \$ 12.101 | \$ 533 | \$ 4.923 |
| 5 | \$116.884 | \$18.201 | \$ 14.562 | \$ 5.600 | \$ 5.670 |
| 6 | \$120.581 | \$18.201 | \$ 18.856 | \$ 9.000 | \$ 5.780 |
| 7 | \$105.831 | \$18.201 | \$ 14.113 | \$ 1.371 | \$ 3.923 |
| 8 | \$104.594 | \$18.201 | \$ 14.363 | \$ 176 | \$ 3.923 |
| 9 | \$92.650 | \$18.201 | \$ 12.003 | \$ 4.015 | \$ 3.923 |
| 10 | \$112.336 | \$18.201 | \$ 13.611 | \$ 620 | \$ 4.890 |
| 11 | \$110.653 | \$18.201 | \$ 15.292 | \$ 1.184 | \$ 5.890 |
| 12 | \$121.804 | \$18.201 | \$ 9.098 | \$ 1.301 | \$ 10.893 |

Cálculo de Tasa de Incumplimiento

Se realiza el cálculo de la tasa de incumplimiento por cada año en cada canal, se determina a través del promedio de las cuentas por cobrar el cierre de cada mes y el promedio de pérdidas anteriores en el periodo.

Costa

Tabla 26 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 156.006 | \$ 204 | 0% |
| B 1-30 | \$ 32.728 | \$ 4.636 | 14% |
| C 31-60 | \$ 3.413 | \$ 636 | 19% |
| D 61-90 | \$ 3.928 | \$ 718 | 18% |
| E >90 | \$ 54.184 | \$ 10.702 | 20% |

Tabla 27 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 102.065 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 23.875 | \$ 2.009 | 8% |
| C 31-60 | \$ 4.714 | \$ 300 | 6% |
| D 61-90 | \$ 2.040 | \$ 213 | 10% |
| E >90 | \$ 33.951 | \$ 8.125 | 24% |

Tabla 28 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Costa 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 134.121 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 21.849 | \$ 4.829 | 22% |
| C 31-60 | \$ 2.952 | \$ 774 | 26% |
| D 61-90 | \$ 2.922 | \$ 820 | 28% |
| E >90 | \$ 31.871 | \$ 8.851 | 28% |

Tabla 29 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 6.986 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 6.031 | \$ 886 | 15% |
| C 31-60 | \$ 666 | \$ - | 0% |
| D 61-90 | \$ 442 | \$ 166 | 38% |
| E >90 | \$ 1.461 | \$ - | 0% |

Tabla 30 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 13.397 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 5.129 | \$ 332 | 6% |
| C 31-60 | \$ 927 | \$ 329 | 35% |
| E >90 | \$ 541 | \$ 108 | 20% |

Tabla 31 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Costa 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 21.355 | \$ 125 | 1% |
| B 1-30 | \$ 7.571 | \$ 671 | 9% |
| E >90 | \$ 6.188 | \$ 1.659 | 27% |

Tabla 32 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 139.368 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 60.405 | \$ 2.729 | 5% |
| C 31-60 | \$ 30.204 | \$ 1.935 | 6% |
| D 61-90 | \$ 20.660 | \$ 1.638 | 8% |
| E >90 | \$ 15.198 | \$ 6.006 | 40% |

Tabla 33 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 116.170 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 70.203 | \$ 3.722 | 5% |
| C 31-60 | \$ 35.140 | \$ 2.375 | 7% |
| D 61-90 | \$ 21.897 | \$ 1.773 | 8% |
| E >90 | \$ 19.396 | \$ 3.952 | 20% |

Tabla 34 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Costa 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 118.550 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 79.904 | \$ 2.786 | 3% |
| C 31-60 | \$ 40.240 | \$ 1.099 | 3% |
| D 61-90 | \$ 23.017 | \$ 1.298 | 6% |
| E >90 | \$ 22.398 | \$ 3.491 | 16% |

Sierra**Tabla 35** Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 113.610 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 29.731 | \$ 2.681 | 9% |
| C 31-60 | \$ 7.094 | \$ 711 | 10% |
| D 61-90 | \$ 3.034 | \$ 359 | 12% |
| E >90 | \$ 31.360 | \$ 8.889 | 28% |

Tabla 36 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 91.490 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 12.374 | \$ 1.683 | 14% |
| C 31-60 | \$ 20.408 | \$ 3.166 | 16% |
| D 61-90 | \$ 3.931 | \$ 700 | 18% |
| E >90 | \$ 4.797 | \$ 1.759 | 37% |

Tabla 37 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Distribuidores Sierra 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 109.290 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 14.326 | \$ 1.862 | 13% |
| C 31-60 | \$ 18.303 | \$ 2.919 | 16% |
| D 61-90 | \$ 6.700 | \$ 1.278 | 19% |
| E >90 | \$ 1.950 | \$ 596 | 31% |

Tabla 38 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 5.546 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 2.832 | \$ 171 | 6% |
| C 31-60 | \$ 547 | \$ 76 | 14% |

Tabla 39 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 6.986 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 6.031 | \$ 762 | 13% |
| C 31-60 | \$ 684 | \$ - | 0% |
| D 61-90 | \$ 1.561 | \$ 908 | 58% |

Tabla 40 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Mayoristas Sierra 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 134.121 | \$ 270 | 0% |
| B 1-30 | \$ 21.849 | \$ 3.599 | 16% |
| E >90 | \$ 3.934 | \$ 1.267 | 32% |

Tabla 41 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2020

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 89.035 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 18.124 | \$ 2.245 | 12% |
| C 31-60 | \$ 17.371 | \$ 2.437 | 14% |
| D 61-90 | \$ 2.008 | \$ 1.252 | 62% |

Tabla 42 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2021

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 77.553 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 11.707 | \$ 1.939 | 17% |
| C 31-60 | \$ 17.923 | \$ 3.065 | 17% |
| D 61-90 | \$ 12.405 | \$ 927 | 7% |
| E >90 | \$ 2.671 | \$ 1.051 | 39% |

Tabla 43 Cálculo de Tasa de Incumplimiento Canal Moderno Sierra 2022

| Ubicación | Promedio CxC | Promedio Perdidas anteriores | Tasa de incumplimiento |
|---------------|--------------|------------------------------|------------------------|
| A Corriente | \$ 108.872 | \$ - | 0% |
| B 1-30 | \$ 18.201 | \$ 1.878 | 10% |
| C 31-60 | \$ 13.498 | \$ 2.628 | 19% |
| D 61-90 | \$ 2.779 | \$ 224 | 8% |
| E >90 | \$ 5.382 | \$ 2.345 | 44% |

Incumplimiento Histórico

Tabla 44 Incumplimiento Histórico Distribuidores Costa

| Distribuidores | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|----------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,13% | 0,00% | 0,00% | 0,04% |
| B 1-30 | 14,17% | 8,41% | 22,10% | 14,89% |
| C 31-60 | 18,64% | 6,37% | 26,22% | 17,07% |
| D 61-90 | 18,29% | 10,46% | 28,05% | 18,93% |
| E >90 | 19,75% | 23,93% | 27,77% | 23,82% |

Tabla 45 Incumplimiento Histórico Mayoristas Costa

| Mayoristas | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|---------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,00% | 0,00% | 0,59% | 0,20% |
| B 1-30 | 14,70% | 6,46% | 8,87% | 10,01% |
| C 31-60 | 0,00% | 35,50% | 0,00% | 11,83% |
| D 61-90 | 37,55% | 0,00% | 0,00% | 12,52% |
| E >90 | 0,00% | 20,03% | 26,80% | 15,61% |

Tabla 46 Incumplimiento Histórico Canal Moderno Costa

| Canal Moderno | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|---------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| B 1-30 | 4,52% | 5,30% | 3,49% | 4,44% |
| C 31-60 | 6,41% | 6,76% | 2,73% | 5,30% |
| D 61-90 | 7,93% | 8,09% | 5,64% | 7,22% |
| E >90 | 39,52% | 20,38% | 15,58% | 25,16% |

Tabla 47 Incumplimiento Histórico Región Costa

| | Región Costa | | |
|---------------|----------------|------------|---------------|
| | Distribuidores | Mayoristas | Canal Moderno |
| A Corriente | 0,04% | 0,20% | 0,00% |
| B 1-30 | 14,89% | 10,01% | 4,44% |
| C 31-60 | 17,07% | 11,83% | 5,30% |
| D 61-90 | 18,93% | 12,52% | 7,22% |
| E >90 | 23,82% | 15,61% | 25,16% |

Tabla 48 Incumplimiento Histórico Distribuidores Sierra

| Distribuidores | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|----------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| B 1-30 | 9,02% | 13,60% | 13,00% | 11,87% |
| C 31-60 | 10,03% | 15,51% | 15,95% | 13,83% |
| D 61-90 | 11,84% | 17,81% | 19,07% | 16,24% |
| E >90 | 28,35% | 36,67% | 30,54% | 31,85% |

Tabla 49 Incumplimiento Histórico Mayoristas Sierra

| Mayoristas | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|---------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,00% | 0,00% | 0,20% | 0,07% |
| B 1-30 | 6,03% | 12,64% | 16,47% | 11,71% |
| C 31-60 | 13,98% | 0,00% | 32,20% | 15,39% |
| D 61-90 | 0,00% | 58,17% | 16,29% | 24,82% |
| E >90 | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |

Tabla 50 Incumplimiento Histórico Canal Moderno Sierra

| Canal Moderno | 2020 | 2021 | 2022 | Promedio |
|---------------|--------|--------|--------|----------|
| A Corriente | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| B 1-30 | 12,39% | 16,56% | 10,32% | 13,09% |
| C 31-60 | 14,03% | 17,10% | 19,47% | 16,87% |
| D 61-90 | 62,36% | 18,94% | 27,49% | 36,26% |
| E >90 | 0,00% | 58,75% | 29,22% | 29,32% |

Tabla 51 Incumplimiento Histórico Región Sierra

| | Región Sierra | | |
|---------------|----------------|------------|---------------|
| | Distribuidores | Mayoristas | Canal Moderno |
| A Corriente | 0,00% | 0,07% | 0,00% |
| B 1-30 | 11,87% | 11,71% | 13,09% |
| C 31-60 | 13,83% | 15,39% | 16,87% |
| D 61-90 | 16,24% | 24,82% | 25,97% |
| E >90 | 31,85% | 0,00% | 27,64% |

Evaluación de Factores Macroeconómicos

La utilización de modelos predictivos y análisis avanzados debe estar vinculada a la evaluación de la sensibilidad de las estimaciones de incobrables a los cambios en condiciones macroeconómicas. Esto implica identificar y cuantificar de manera precisa cómo factores como tasas de interés, tasas de desempleo, inflación y otras variables económicas pueden impactar la capacidad de los deudores para cumplir con sus compromisos financieros.

Además, como parte del análisis de sensibilidad, se recomienda identificar aquellos indicadores macroeconómicos que históricamente hayan mostrado una fuerte correlación con los patrones de incobrabilidad. Esto permite ajustar las estimaciones en tiempo real a medida que evolucionan las condiciones económicas, proporcionando una capacidad predictiva más precisa y una capacidad de respuesta ágil a los cambios en el entorno financiero.

Para este caso se definieron tres criterios para evaluar los factores, estableciéndose así una tasa fija para cada uno.

Tabla 52 Evaluación de Factores

| Criterio | Tasa |
|-----------------|-------------|
| Optimista | -10% |
| Normal | 1% |
| Pesimista | 10% |

Cálculo de Provisión

El cálculo se realizará a través de una matriz de provisiones, cuyo modelo se toma como guía de la norma, en su parte B. Dado los diversos acontecimientos suscitados en el año 2023, se considera una situación crítica por lo que se determina el criterio pesimista, aumentando la probabilidad de pérdida en 10% adicional.

Tabla 53 Matriz de Provisión Distribuidores Costa

| Distribuidores | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,04% | 14,89% | 17,07% | 18,93% | 23,82% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,04% | 24,89% | 27,07% | 28,93% | 33,82% |

| Distribuidores | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|----------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 172.051 | \$ 17.280,15 |
| B 1 - 30 | \$ 20.012 | \$ 4.981,62 |
| C 31 - 60 | \$ 2.212 | \$ 598,87 |
| D 61 - 90 | \$ 1.500 | \$ 434,05 |
| E > 90 | \$ 17.396 | \$ 5.883,05 |
| | \$ 213.171 | \$ 29.178 |

Tabla 54 Matriz de Provisión Mayoristas Costa

| Mayoristas | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,20% | 10,01% | 11,83% | 12,52% | 15,61% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,20% | 20,01% | 21,83% | 22,52% | 25,61% |

| Mayoristas | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|---------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 33.066 | \$ 3.371,13 |
| B 1 - 30 | \$ 6.232 | \$ 1.246,97 |
| C 31 - 60 | \$ 4.175 | \$ 911,43 |
| D 61 - 90 | \$ 3.367 | \$ 758,10 |
| E > 90 | \$ 1.622 | \$ 415,36 |
| | \$ 48.461 | \$ 6.703 |

Tabla 55 Matriz de Provisión Canal Moderno Costa

| Canal Moderno | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,00% | 4,44% | 5,30% | 7,22% | 25,16% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,00% | 14,44% | 15,30% | 17,22% | 35,16% |

| Mayoristas | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|---------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 54.536 | \$ 5.453,57 |
| B 1 - 30 | \$ 29.014 | \$ 4.188,16 |
| C 31 - 60 | \$ 6.806 | \$ 1.041,22 |
| D 61 - 90 | \$ 3.814 | \$ 656,84 |
| E > 90 | \$ 1.506 | \$ 529,52 |
| | \$ 95.676 | \$ 11.869 |

Tabla 56 Matriz de Provisión Distribuidores Sierra

| Distribuidores | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,00% | 11,87% | 13,83% | 16,24% | 31,85% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,00% | 21,87% | 23,83% | 26,24% | 41,85% |

| Distribuidores | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|----------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 55.474 | \$ 5.547,45 |
| B 1 - 30 | \$ 44.307 | \$ 9.691,01 |
| C 31 - 60 | \$ 20.912 | \$ 4.983,10 |
| D 61 - 90 | \$ 9.422 | \$ 2.472,37 |
| E > 90 | \$ 1.992 | \$ 833,54 |
| | \$ 132.107 | \$ 23.527 |

Tabla 57 Matriz de Provisión Mayoristas Sierra

| Mayoristas | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,07% | 11,71% | 15,39% | 24,82% | 0,00% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,07% | 21,71% | 25,39% | 34,82% | 10,00% |

| Mayoristas | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|---------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 46.729 | \$ 4.704,21 |
| B 1 - 30 | \$ 11.420 | \$ 2.479,78 |
| C 31 - 60 | \$ 9.037 | \$ 2.294,60 |
| D 61 - 90 | \$ 4.744 | \$ 1.651,96 |
| E > 90 | \$ 3.923 | \$ 392,28 |
| | \$ 75.853 | \$ 11.523 |

Tabla 58 Matriz de Provisión Canal Moderno Sierra

| Canal Moderno | Corriente | 1 a 30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|----------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Tasa de incumplimiento histórica | 0,00% | 13,09% | 16,87% | 25,97% | 27,64% |
| Corrección Esperada | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 10,00% |
| | 10,00% | 23,09% | 26,87% | 35,97% | 37,64% |

| Mayoristas | Importe en libros Bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar |
|---------------|-------------------------|---|
| A Corriente | \$ 101.304 | \$ 10.130,37 |
| B 1 - 30 | \$ 10.419 | \$ 2.405,33 |
| C 31 - 60 | \$ 14.030 | \$ 3.769,33 |
| D 61 - 90 | \$ 8.504 | \$ 3.058,77 |
| E > 90 | \$ 3.156 | \$ 1.188,05 |
| | \$ 137.413 | \$ 20.552 |

Revelaciones

Una vez realizados en la plantilla cada uno de los pasos descritos anteriormente se logró evidenciar que el tiempo para realizar la estimación corresponde a las pérdidas crediticias esperadas, se redujo en un 50%, superando el objetivo planteado.

Tabla 59 Estimación 2023

| Región | Distribuidores | Mayoristas | Canal Moderno | Estimación |
|--------|----------------|------------|---------------|-------------------|
| Costa | \$ 29.178 | \$ 6.703 | \$ 11.869 | \$ 47.750 |
| Sierra | \$ 23.527 | \$ 11.523 | \$ 20.552 | \$ 55.602 |
| | | | | \$ 103.352 |

Guía Metodológica

Esta guía debe ser utilizada como un marco para asegurar que todas las revelaciones necesarias sean completadas de manera integral y transparente, en conformidad con la NIIF 9. Es importante que esta guía sea revisada y actualizada regularmente para reflejar cualquier cambio en las normativas o en las circunstancias operativas de la empresa. Además, se debe tener en cuenta que la aplicación práctica de estas directrices puede variar dependiendo de la naturaleza específica y la complejidad de las operaciones de la empresa.

1. Introducción y Alcance

- a. Información de la compañía y giro de negocio.
- b. Alcance de la guía centrada en las cuentas por cobrar dentro del segmento específico de la empresa.

2. Políticas contables para cuentas por cobrar

- a. Definición y clasificación de cuentas por cobrar.
- b. Políticas de reconocimiento inicial y medición de las cuentas por cobrar.

3. Identificación y Selección de Variables Relevantes

Identificar las variables clave que impactan las cuentas por cobrar, como el plazo de pago, el historial de pagos, la antigüedad de la deuda, y cualquier otra métrica específica de la industria.

4. Gestión de Riesgo Crediticio

- a. Políticas y procedimientos para la gestión del riesgo crediticio.
- b. Cómo se monitorean y controlan los riesgos crediticios.
- c. Realizar un análisis de tendencias a lo largo del tiempo para identificar patrones, estacionalidades o cambios significativos en el comportamiento de pago. Esto proporciona información valiosa para ajustar políticas y estrategias crediticias.
- d. Cambios en las condiciones de riesgo crediticio durante el periodo.
- e. Evaluación del historial de riesgos y pérdidas pasadas para entender cómo eventos económicos o cambios en las condiciones del mercado han afectado las cuentas por cobrar. Esto puede ayudar a anticipar posibles desafíos en el futuro.

5. Modelo de pérdida crediticia esperada

- a. Definir la metodología a utilizar para la estimación de incobrables, incluyendo factores cualitativos y cuantitativos.
- b. Procedimientos para la evaluación y revisión periódica del método y políticas aplicables a la estimación de cuentas por cobrar.
- c. Implementar modelos predictivos que utilicen datos históricos para anticipar comportamientos futuros. Esto puede incluir el uso de técnicas como el score crediticio para evaluar el riesgo crediticio de los clientes.
- d. Establecer un sistema robusto para el seguimiento continuo de las cuentas por cobrar.

6. Reconocimiento y Medición de la Pérdida Crediticia

- a. Establecer criterios para el reconocimiento de pérdidas crediticias.
- b. Segmentar los datos históricos según criterios relevantes, como el canal, el tipo de cliente, la industria, la región, entre otros. Esto permite realizar análisis más detallados y adaptar estrategias específicas a cada segmento.
- c. Proceso de medición y revaluación de la pérdida.
- d. Tratamiento de reversiones o incrementos en las pérdidas estimadas.

7. Revelaciones en las Notas a los Estados Financieros

- a. Las políticas contables aplicadas a las cuentas por cobrar.
- b. Información cuantitativa sobre el monto de las cuentas por cobrar, incluyendo la antigüedad y la calidad crediticia.
- c. Desglose de los movimientos en la provisión para pérdidas crediticias.
- d. Información sobre riesgos crediticios y cómo se gestionan.
- e. Métodos y supuestos utilizados para determinar la pérdida esperada.
- f. Información sobre cualquier garantía o seguridad asociada con las cuentas por cobrar.

8. Información Comparativa

- a. Presentación de información comparativa para periodos anteriores, si es relevante y aplicable.
- b. Explicación de cualquier cambio significativo en comparación con periodos anteriores.

9. Conclusión y declaración de cumplimiento

- a. Declaración de que las revelaciones cumplen con los requerimientos de la NIIF
- b. Resumen de la importancia de estas revelaciones para la comprensión de la posición financiera de la empresa.

10. Documentación Detallada

Mantener una documentación detallada de los procesos de recopilación de datos, asegurando la transparencia y facilitando la revisión por parte de partes interesadas internas o externas, como auditores o reguladores

11. Anexos

Caso de estudio, tablas o gráficos que permitan ilustrar la aplicación de políticas y estimaciones.

12. Validación de Datos

Realizar auditorías periódicas para garantizar la integridad y precisión de los datos recopilados. La calidad de los datos es crucial para tomar decisiones financieras informadas.

Conclusiones

Es crucial destacar que la transición a esta norma exige un cambio metodológico en cómo las empresas evalúan y reportan el riesgo de crédito y el valor de los activos financieros. La NIIF 9 introduce un modelo de pérdida esperada que requiere el uso de juicios significativos y estimaciones complejas, que pueden variar considerablemente entre entidades. Estas estimaciones dependen de modelos financieros que incorporan proyecciones económicas futuras, lo que introduce un grado de incertidumbre y subjetividad en las revelaciones financieras. La complejidad se magnifica al tener que comunicar estos juicios y estimaciones de manera que sean comprensibles para los usuarios de los estados financieros, sin comprometer la exactitud o la integridad de la información reportada. Esta situación subraya la importancia de desarrollar guías claras y efectivas para la elaboración de notas financieras que equilibren entre la transparencia, la relevancia y la facilidad de interpretación por parte de los diferentes stakeholders.

La no implementación de la NIIF 9 puede resultar en una serie de repercusiones negativas para las empresas, incluyendo una valoración incorrecta de los activos financieros y una gestión de riesgo crediticio deficiente. Esto puede llevar a una representación inadecuada del estado financiero de la empresa, afectando su credibilidad y confianza ante inversores y otros stakeholders. Además, podría incurrirse en sanciones regulatorias y dañar la relación con los acreedores y el mercado en general, dado que la transparencia y precisión en la información financiera son cruciales para las decisiones de inversión y crédito. En el contexto de este trabajo, la propuesta metodológica busca mitigar estos riesgos al ofrecer un enfoque sistemático y conforme a estándares internacionales para la aplicación efectiva de la NIIF 9, destacando la importancia de una adecuada gestión de los activos financieros y del riesgo crediticio en las empresas de consumo masivo de Guayaquil.

En la revisión con los expertos se pudo evidenciar los pasos críticos o desafíos que se han presentado con la aplicación de esta norma, como la creación de políticas de crédito, que transparenten los supuestos que la compañía asume para la estimación de su pérdida crediticia esperada, la identificación de los clientes con su información financiera y clasificación según su riesgo, la importancia de una precisión en la recolección de datos, el conocimiento del sector en el que se desenvuelve el giro del negocio, los eventos que puedan afectar este segmento, entre otros factores que se deben considerar para una correcta estimación.

A su vez, los expertos coinciden en que se debe invertir en integración tecnológica, como la implementación de sistemas de seguimientos o herramientas que permitan optimizar el tiempo de ejecución de la estimación y se realice de una manera confiable, respetando las políticas de la compañía, según los criterios que consideren necesarios según su segmento y sobre todo que permita dejar una evidencia del proceso realizado.

Es por eso que, dada la complejidad de la NIIF9 y la poca información para realizar una correcta estimación de las cuentas por cobrar, he realizado una serie de pasos que considero importantes para lograr obtener una provisión lo más exacta posible. La finalidad de este trabajo es realizar de una manera didáctica la estimación de las cuentas por cobrar, por lo que se realizó una plantilla que sirve de base para la ejecución de esta metodología.

La estimación se realizó mediante una matriz de provisión, que parte de los datos históricos de la compañía, por lo que en la plantilla se colocaron ciertos criterios que sirven para el segmento en el que se está presentando la propuesta metodológica, sin embargo, se deja opción a realizar las adecuaciones que requiera la compañía, como cambios en los parámetros a considerar para la segmentación de la cartera, rango de edades de esta, entre otros.

La matriz realizada se encuentra ajustada para calcular de manera inmediata la información histórica una vez que se coloquen los datos según el tipo de segmentación requerida, adicional, realiza las estimaciones en función al corte de información que se requiera, por lo que sirve para realizarla de manera mensual y para analizar información de cartera.

Cada vez es más sencillo visualizar con facilidad la información de una compañía, dado a los cambios tecnológicos que se presentan con el pasar de los años. La implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera es una buena herramienta tanto para presentar de forma estandarizada los estados financieros de la compañía, como para obtener una visión más real de la situación de la misma, permitiendo una mejor interpretación a los usuarios interesados en dicha información.

Para realizar el cambio de modelo antiguo de pérdidas incurridas fue necesario un estudio de 6 años por la IASB lo que muestra que determinar el deterioro de una carrea no es sencillo, dado que abarcan una gran cantidad de variables que van a depender del tipo de empresa, el sector económico en el que se desarrollan, entre otros elementos.

Comprender en profundidad los principios de la NIIF 9 es esencial para establecer una base sólida. La determinación de los niveles de pérdida crediticia esperada se debe llevar a

cabo mediante una evaluación de la probabilidad de incobrabilidad, es por esto por lo que la recopilación de información, tanto histórica como actual, son los primeros pilares para abordar la estimación de incobrables de manera efectiva ya que los datos históricos y factores macroeconómicos proporcionan una visión holística de los riesgos asociados.

La documentación detallada y la revelación transparente de la metodología empleada son imperativos. Cada paso del proceso, desde la identificación de activos hasta la determinación de pérdidas esperadas, debe ser registrado meticulosamente. Este énfasis en la transparencia respalda la fiabilidad de la información presentada en los estados financieros.

La revisión y actualización periódica de las estimaciones son prácticas clave, reconociendo que la dinámica económica puede cambiar con el tiempo. La coordinación estrecha con los auditores garantiza que la metodología y las estimaciones cumplan con los requisitos de las NIIF y estén alineadas con las mejores prácticas contables. Además, se subraya la importancia de revisar el impacto en los estados financieros, brindando así a los usuarios una visión completa de los riesgos crediticios asociados.

En síntesis, esta aproximación exhaustiva a la estimación de incobrables bajo la NIIF 9 demuestra un compromiso inquebrantable con la precisión contable, la transparencia y el cumplimiento normativo. Este enfoque no solo garantiza la integridad de los estados financieros, sino que también proporciona a los usuarios información confiable para tomar decisiones informadas en un entorno financiero dinámico.

La implementación de la NIIF 9 tiene un impacto positivo en el sector, ya que mejora la calidad y la transparencia de la información financiera. Al permitir una valoración más efectiva de las cuentas por cobrar y una mejor evaluación de los riesgos, la norma facilita la adopción de estrategias de gestión de riesgo más robustas, lo cual es esencial para una toma de decisiones informada y estratégica.

La metodología propuesta alinea la necesidad de una práctica contable clara y sencilla con la NIIF 9, ofreciendo mejoras significativas en la rapidez, conformidad, calidad de la información financiera, y gestión de riesgos. Esto no solo asegura una representación financiera más precisa y confiable, sino que también refuerza la integridad y solidez de las prácticas contables, lo cual es crucial para el entorno económico actual.

Recomendaciones

Es importante comprender a fondo las disposiciones de NIIF 9 relacionadas con la estimación de incobrables. Esto incluye la clasificación y medición de instrumentos financieros, así como la metodología de pérdida esperada.

Realizar un análisis detallado de datos históricos de incobrables y de la situación financiera actual de los deudores. La calidad de los datos es esencial para fundamentar las estimaciones. Se debe establecer un proceso continuo de evaluación de riesgos crediticios, incorporando indicadores clave y monitoreando cambios en las condiciones económicas que puedan impactar la capacidad de los deudores para cumplir con sus obligaciones. Segmentar la cartera de cuentas por cobrar en categorías basadas en características crediticias similares. Esto permitirá una estimación más precisa de las pérdidas esperadas para cada segmento.

En el sector de snacks, recomiendo enfáticamente el desarrollo de modelos predictivos. Estos modelos, que pueden ser estadísticos o basados en aprendizaje automático, utilizan datos históricos para predecir la probabilidad de incobrabilidad. Esto ayuda a identificar patrones y tendencias que no son obvios a simple vista. Además, es esencial implementar sistemas de seguimiento que permitan un monitoreo constante del comportamiento de pago de los clientes. Es necesario realizar una evaluación sólida de los riesgos crediticios asociados con las cuentas por cobrar de la empresa. Esto implica identificar factores que puedan afectar la capacidad de los clientes para cumplir con sus obligaciones de pago.

Ser sensible a factores macroeconómicos y su impacto en la cartera de activos financieros. Incorporar escenarios económicos alternativos en el proceso de estimación para evaluar la sensibilidad de las cifras a cambios en las condiciones económicas. Documentar los métodos utilizados, las suposiciones clave y los datos considerados en el proceso de estimación. La transparencia en la documentación respalda la integridad de los estados financieros. Esto es esencial para la auditoría y garantiza la transparencia en la presentación de informes financieros. La empresa debe proporcionar una divulgación adecuada en los estados financieros sobre la aplicación de NIIF 9, explicando las políticas contables y las estimaciones realizadas.

Proporcionar formación continua al personal involucrado en el proceso de estimación, asegurando que estén al tanto de las últimas actualizaciones normativas y técnicas. Es crucial que el personal esté al tanto de los requisitos y metodologías para garantizar una implementación correcta. Fomentar la colaboración estrecha con otros departamentos, como el

departamento de riesgos, para obtener información adicional sobre la probabilidad de incobrabilidad y enriquecer el proceso de estimación. Revisar regularmente las políticas y procedimientos relacionados con la estimación de incobrables para asegurarse de que estén alineados con las mejores prácticas y cumplan con los cambios normativos, si los hubiera.

Mantener una comunicación transparente con los auditores, reguladores y partes interesadas, explicando la metodología utilizada y los factores clave que influyen en las estimaciones de incobrables. Anticipar y prepararse para escenarios adversos, reconociendo que la volatilidad económica puede impactar la capacidad de los deudores para cumplir con sus compromisos financieros. Y establecer un proceso de monitoreo continuo de las cuentas por cobrar, ajustando las estimaciones de incobrables según sea necesario en función de cambios en las condiciones económicas y de crédito, realizando revisiones periódicas de las políticas contables y de estimación de incobrables para garantizar que estén alineadas con los cambios en el entorno empresarial y las normativas contables.

Referencias

- Abarca, A., Alpizar, F., Sibaja, G., & Rojas, C. (2013). *Técnicas cualitativas de investigación*.
<https://investigaliacr.com/investigacion/la-entrevista-en-la-investigacion-cualitativa/>
- Baker Tilly International. (2021). *Pérdidas Crediticias Esperadas: Información hacia el Futuro*. <https://www.bakertilly.ec/es/perdidas-crediticias-esperadas-informacion-hacia-el-futuro/#:~:text=La%20matriz%20de%20provisi%C3%B3n%20es,en%20el%20a%C3%B1o%20que%20viene.>
- Bastis Consultores. (2021, mayo 13). Investigación Concluyente. *Online Tesis*. <https://online-tesis.com/investigacion-concluyente/>
- Chávez P., Ma. A., & Herrera E, M. (2018). *Aplicación de la NIIF en Ecuador Desde la Perspectiva Contable Positiva* [Tesis, Universidad Politécnica Salesiana].
https://sga.unemi.edu.ec/media/archivomateria/2021/11/28/archivomaterial_2021112823333.pdf
- Cuzcano, A. (2020). *NIIF 9: Instrumentos financieros y su impacto en los estados financieros de las provisiones de la cartera de colocaciones en la banca múltiple en Lima, año 2017* [Entrevista, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)].
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/650368/Amoretti_LJ.pdf;jsessionid=C7DE6647C8A14D0366BA692A66EF65CE?sequence=1
- De Abreu, G. (2023, agosto 3). *¿Qué es la saturación de datos? Comprender sus usos en la investigación cualitativa*. <https://mindthegraph.com/blog/es/que-es-la-saturacion-de-datos/#:~:text=La%20saturaci%C3%B3n%20de%20datos%20se,generar%20nuevas%20perspectivas%20o%20temas.>

- Delgado, F. (2017). *NIIF 9 Instrumentos Financieros—5 asuntos importantes* [SMS].
<https://smsecuador.ec/niif-9-instrumentos-financieros/>
- Dirección General de Regulación. (2009, diciembre 9). *Deterioro de Activos*. División de Normativa Contable.
https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.sbs.gob.pe%2FPortals%2F0%2Fjer%2Facnif_otros%2Fdia9%2F3%2520DETERIORO%2520ACTIVO.ppt&wdOrigin=BROWSELINK
- Guerrero, J., Castro, F., & Rojas, B. (2019, noviembre 9). *Enfoque simplificado: Una alternativa a la medición del deterioro bajo IFRS 9*.
- Hernández et al. (2014). *Selección de la muestra*.
- IFRS Foundation. (2023a). *NIIF 2023*.
- IFRS Foundation. (2023b). *Normas de Contabilidad NIIF*.
<https://1drv.ms/b/s!AmO3QFi1fmZu8NUGETu3qSuidaVcQ?e=X45Qeg>
- Castrellón, J., Mahecha, G., Rodríguez, R., Díaz, C., Ríos, D.. (2016, agosto). *NIIF9 Retos y Desafíos*.
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/co/pdf/kpmg-colombia-niif-9.pdf>
- Juarez, C. (2020, mayo 7). *Snacks, segmento que va por más*.
<https://thefoodtech.com/tendencias-de-consumo/snacks-segmento-que-va-por-mas/>
- Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*. (2016, junio).
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-ES-Auditoria-niif9.pdf>
- Lopez, J. F. (2017, octubre 12). *Esperanza Matemática*. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/esperanza-matematica.html>
- Mantilla, S. (2016). *IFRS in Focus*.
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica>

a/RecursosIFRS/IFRSinFocus/IFRS%20in%20Focus%20Abril%202016%20IFRS%2009%20Resumen%20alto%20nivel.pdf

Martínez. (2012). *El muestreo en la Investigación Cualitativa*.

Mata S., L. D. (2019, mayo 7). El enfoque de investigación: La naturaleza del estudio. *Investigalia*. <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-de-investigacion-la-naturaleza-del-estudio/#:~:text=Cuando%20hablamos%20de%20enfoque%20de,el%20desarrollo%20de%20la%20perspectiva>

Mattos, A. (2023, septiembre 11). *¿Qué es Backtesting y para que sirve?* <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3606172-backtesting-definicion-ejemplos>

Montes de Oca, J. (2015, julio 20). Crédito. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Morphol. (2017, marzo). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Mugira, A. (2023). *Diseño de investigación. Elementos y características*. <https://www.questionpro.com/blog/es/disenio-de-investigacion/>

Ortiz, E. (2017, noviembre 24). NIIF 9: Del modelo de pérdidas crediticias incurridas a las esperadas. *NIIF 9: Del modelo de pérdidas crediticias incurridas a las esperadas*. <https://www.bdo.es/es-es/blogs-es/blog-coordenadas-bdo/noviembre-2017/niif9-modelo-de-perdidas-crediticias-esperadas>

Rojas, B. (2019a, agosto 6). *Enfoque simplificado: Una alternativa a la medición del deterioro bajo IFRS 9*. <https://kpmg.com/co/es/home/insights/2019/07/enfoque-simplificado-una-alternativa-a-la-medicion-del-deterioro-bajo-ifs9.html>

Rojas, B. (2019b, noviembre 18). *¿Qué nos espera luego de la implementación de la NIIF 9? ¿Qué nos espera luego de la implementación de la NIIF 9?*

[https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-nos-espera-luego-de-la-
implementaci%C3%B3n-niif-9-brayan/?articleId=6602236746669314049](https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-nos-espera-luego-de-la-
implementaci%C3%B3n-niif-9-brayan/?articleId=6602236746669314049)

Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Ed. Panamericana; Ed.Lumen.
[https://metodoinvestigacion.files.wordpress.com/2008/02/el-proceso-de-
investigacion_carlos-sabino.pdf](https://metodoinvestigacion.files.wordpress.com/2008/02/el-proceso-de-
investigacion_carlos-sabino.pdf)

Thompson, S. (2017, octubre). *Desmitificación de la NIIF 9 para las empresas: Diferimiento
opcional de la contabilidad de cobertura*.
[https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/noticias-niif/assets/noticias-niif-octubre-
2017.pdf](https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/noticias-niif/assets/noticias-niif-octubre-
2017.pdf)

Vallejo, M. (2002, enero 28). *El diseño de investigación: Una breve revisión metodológica*.
[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-
99402002000100002](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-
99402002000100002)

Vera. (2021). *Tipos de Crédito Existentes*. [https://blog.epayco.com/finanzas/tipos-de-credito-
segun-sus-necesidades/](https://blog.epayco.com/finanzas/tipos-de-credito-
segun-sus-necesidades/)

Zambrano, L. (2022, abril 8). Los snacks recuperan ventas, pero se opta por los saludables.
Diario Expreso. [https://www.expreso.ec/actualidad/economia/snacks-recuperan-
ventas-opta-saludables-125178.html](https://www.expreso.ec/actualidad/economia/snacks-recuperan-
ventas-opta-saludables-125178.html)

Apéndice A - Entrevista a Experto

1. Considerando los recursos comunes de las empresas de snacks en Guayaquil, ¿qué información primordial debe ser recabada para estimar de manera eficiente y precisa las pérdidas esperadas según NIIF 9?
2. Dada la necesidad de métodos estandarizados en el sector de snacks, ¿cuál sería su recomendación para un proceso metodológico que mejore la eficiencia en el cálculo de las estimaciones de incobrables?
3. En su experiencia, ¿qué factores críticos deben ser evaluados para asegurar una aplicación precisa y didáctica de la NIIF 9 en el cálculo de cuentas incobrables?
4. ¿Qué tipo de documentación y análisis considera indispensable para validar la razonabilidad de las estimaciones de cuentas incobrables bajo la NIIF 9?
5. ¿Cuáles son los pasos esenciales que usted recomienda seguir para garantizar la conformidad con los requisitos normativos de revelación financiera bajo NIIF 9?
6. Con base en su experiencia, ¿identifica oportunidades de mejora en el modelo NIIF 9 que podrían reflejarse en una guía práctica para las empresas de snacks en Guayaquil?

Apéndice B – Matriz de Provisiones

| | Actual | 1-30 días en mora | 31 a 60 días en mora | 61 a 90 días en mora | Más de 90 días en mora |
|------------------------|---------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| Tasa de incumplimiento | 0,3% | 1,6% | 3,6% | 6,6% | 10,6% |

| | Importe en libros bruto | Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar (Importe en libros bruto x la tasa de pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar) |
|------------------------|--------------------------------|--|
| Actual | 15.000.000 u.m. | 45.000 u.m. |
| 1 a 30 días de mora | 7.500.000 u.m. | 120.000 u.m. |
| 31 a 60 días de mora | 4.000.000 u.m. | 144.000 u.m. |
| 61 a 90 días de mora | 2.500.000 u.m. | 165.000 u.m. |
| Más de 90 días de mora | 1.000.000 u.m. | 106.000 u.m. |
| | 30.000.000 u.m. | 580.000 u.m. |

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Cajas Zurita, Nancy Violeta con C.C: # 0926389909 autora del trabajo de titulación: **Propuesta metodológica para la aplicación de NIIF 9 en las cuentas incobrables en empresas de consumo masivo de la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 14 de febrero del 2024

f.  _____

Cajas Zurita, Nancy Violeta

C.C: 0926389909



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

| | | | |
|---|--|---|----|
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | Propuesta metodológica para la aplicación de NIIF 9 en las cuentas incobrables en empresas de consumo masivo de la ciudad de Guayaquil. | | |
| AUTOR(ES) | Cajas Zurita, Nancy Violeta | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) | Ing. Delgado Loor, Fabián Andrés, MSc | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| FACULTAD: | Facultad de Economía y Empresa | | |
| CARRERA: | Contabilidad y Auditoría | | |
| TÍTULO OBTENIDO: | Ingeniero en Contabilidad y Auditoría | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 14 de febrero del 2024 | No. DE PÁGINAS: | 76 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | NIIF, Cuentas por cobrar, Consumo masivo segmento snacks. | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Activos Financieros, Pérdida Esperada, Riesgo de Crédito, Deterioro, Pruebas de desempeño, provisiones. | | |
| RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): | <p>La NIIF 9 adopta el modelo de pérdida esperada, considerando implícitamente la probabilidad de impago desde el inicio de cada activo financiero, a diferencia del modelo de pérdida incurrida de la NIC 39. La gestión bajo NIIF 9 implica cambios en la estrategia comercial y enfoques de planificación, ajustándose a las pérdidas anticipadas. Sin embargo, surgen desafíos, especialmente en la definición de pruebas de desempeño, ya que la norma no proporciona herramientas claras, generando discrepancias en la evaluación de aspectos como la probabilidad de incumplimiento y tasas de recuperación. En la práctica, el modelo general de deterioro bajo NIIF 9 se divide en tres fases, dependiendo del riesgo crediticio del activo financiero. La transición entre estas fases puede ser compleja, y la evaluación de un aumento significativo en el riesgo de crédito se basa en criterios cualitativos y cuantitativos. Esto puede llevar a situaciones donde se presenten dificultades para provisionar activos, como en el caso de microcréditos. La necesidad de consensuar criterios y superar obstáculos técnicos y tecnológicos destaca la complejidad en la aplicación práctica de la norma.</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593-968114918 | E-mail: nancy_280796@hotmail.com | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE): | Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina | | |
| | Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635 | | |
| | E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec | | |
| SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA | | | |
| Nº. DE REGISTRO (en base a datos): | | | |
| Nº. DE CLASIFICACIÓN: | | | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | | |