UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – CPA

TEMA

IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A.

TUTOR

MSC. LCDA. LORENA CASTAÑEDA VELEZ

AUTORES

KERLY STEFANNY BRIONES MURILLO

FERNANDO ANDRÉS GANCHALA PIZARRO

GUAYAQUIL

2019

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO: Impacto del rubro de cuentas por cobrar a la rentabilidad neta anual de la constructora Prohorizon S.A.	
AUTOR/ES: Fernando Andrés Ganchala Pizarro Kerly Stefanny Briones Murillo	REVISORES: CPA. Fanny Lorena Castañeda Vélez, MAI.
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil	FACULTAD: Administración
CARRERA: Contabilidad y Auditoría	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019	N. DE PAGS: 125
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación comercial y administración	
PALABRAS CLAVE: Recuperación de cartera, procedimientos, políticas, análisis	
RESUMEN: Este trabajo de investigación denominado “Impacto del rubro de cuentas por cobrar a la rentabilidad neta anual de la Constructora Prohorizon S.A.” tuvo como objetivo principal, determinar el impacto de la alta concentración de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la constructora Prohorizon S.A , cuya problemática plantada se pretende analizar la situación económica de la empresa con respecto a la recuperación del efectivo de varios periodos, se procedió a realizar el análisis de la cartera vencida identificando los motivos por los cuales surge el trabajo de investigación. El periodo de alcance es al 2017, que, mediante un enfoque cualitativo y cuantitativo a través del análisis documental, entrevistas y encuestas se obtuvo la información requerida para alcanzar los objetivos planteados.	
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI [X]	NO [ ]
CONTACTO CON AUTORES: Fernando Andrés Ganchala Pizarro Kerly Stefanny Briones Murillo	Teléfono: +593 993 449 176 +593 939 299 325	E-mail: ferganchalap@gmail.com kerlybriones94@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. MsC. Ing. Rafael Iturralde Solórzano, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec MsC. Abg. Byron Gorky López Carriel, DIRECTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA Teléfono: 2596500 EXT. 272 Correo electrónico: **blopezc@ulvr.edu.ec**	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

URKUND

Urkund Analysis Result

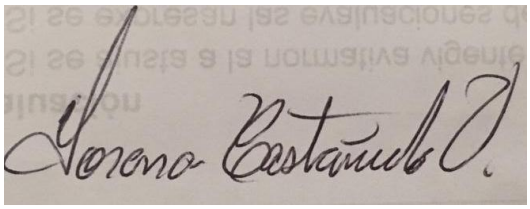
Analysed Document:	CAPITULO 1 Y 2.docx (D43593407)
Submitted:	11/6/2018 2:27:00 PM
Submitted By:	lcastanedav@ulvr.edu.ec
Significance:	1 %

Sources included in the report:

SantiagoTrujillo - Los Fideicomisos como Herramienta de Evasion y Elusion en e Sector de la Construccion.docx (D12634261)

Instances where selected sources appear:

2



CPA. Fanny Lorena Castañeda Vélez, MAI

C.I. 0916567407

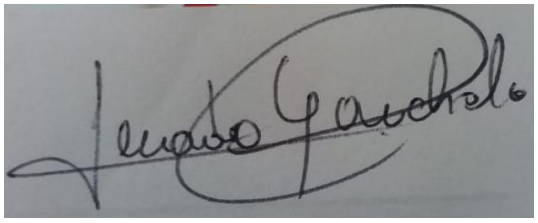
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes/egresados FERNANDO ANDRÉS GANCHALA PIZARRO Y KERLY STEFANNY BRIONES MURILLO, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

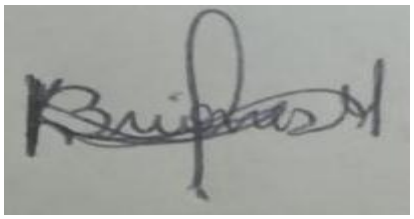
Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A.

Autores:



Fernando Andrés Ganchala Pizarro

C.I. 0923656722



Kerly Stefanny Briones Murillo

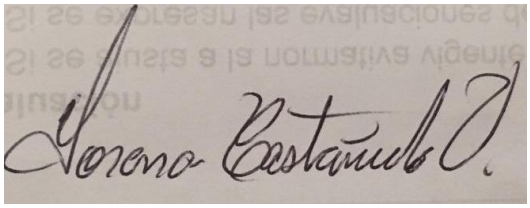
C.I. 0929669570

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A , nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **"IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A.",** presentado por los estudiantes **FERNANDO ANDRÉS GANCHALA PIZARRO Y KERLY STEFANNY BRIONES MURILLO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – CPA., encontrándose apto para su sustentación



CPA. Fanny Lorena Castañeda Vélez, MAI

C.I. 0916567407

DEDICATORIAS

A Dios por su bondad, amor y por haberme dado salud para lograr mis objetivos.
A mi madre por haberme dado su apoyado incondicional.
A mi padre, que a pesar de nuestra distancia física, sé que está a mi lado siempre, cuidándome y guiándome desde el cielo.
A mis hermanos que siempre han estado junto a mí.
A mi hija por ser mi fuente de motivación e inspiración.
A mí enamorado por el apoyo, comprensión y confianza que me ha dado en momentos difíciles.

Kerly Briones M.

Dedico este trabajo principalmente a Dios que es el me cuida y me guía para lograr mis deseos, sueños y anhelos. Y por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.
A mi madre y padre por darme la vida y por inculcarme los mejores valores y a su vez por siempre estar a mi lado apoyándome para cumplir con este objetivo.
A mis hermanos que siempre están para ayudarme cuando los necesito.
A mi enamorada por darme el apoyo necesario en todo lo que realice y permanecer siempre a mi lado en mis logros.

Fernando Ganchala P.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar todos obstáculos a lo largo de toda mi vida

A mi madre por la confianza, consejos y el apoyo brindado.

A mi padre que siempre lo he sentido presente en mi vida. Y sé que está orgulloso de la persona en la cual me he convertido.

A mis hermanos por ser unos grandes amigos. Quienes supieron apoyarme en todo momento para que pueda terminar esta carrera.

A mi hija por ser la fuente de mi esfuerzo.

A mi enamorado que durante todo este trayecto ha sabido apoyarme para continuar y nunca renunciar.

Kerly Briones M.

Agradezco a Dios por darme la fortaleza necesaria para poder cumplir uno de mis sueños.

A mi familia por brindarme el apoyo necesario para poder culminar mis estudios.

A mi tío por ser un ejemplo a seguir ya que me demostró que si se lucha cuando aparentemente todo está perdido se puede obtener el mejor resultado en la vida.

A mi enamorada por ser la mejor compañía que Dios me pudo dar para culminar mis estudios y poder luchar junto a ella por los objetivos planteados a futuro.

Fernando Ganchala P.

ÍNDICE

Índice de Tablas

Índice de Figuras

Índice de Anexos

INTRODUCCIÓN

Constructora Prohorizon S.A. forma parte de un gran grupo económico empresarial la cual tiene como objeto económico registrado en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS), las actividades relacionadas a la construcción, la cual para este ejercicio académico implica la construcción y edificación de ciudadelas; el presente proyecto está orientado a realizar un análisis cuantitativo del índice de solvencia operativa de la compañía con respecto a la capacidad de cobro sustentable de la empresa versus su endeudamiento financiero, el enfoque de la investigación es cualitativo porque se analizan la realidad objetiva, técnica, de procesos e investigación de mercado.

Mediante los capítulos aquí desarrollados conoceremos la problemática, desarrollo conclusiones, recomendaciones y seguimiento de la Constructora Prohorizon S.A. El primer capítulo identifica el problema de la Constructora Prohorizon S.A., planteando el objetivo general, así como la metodología de trabajo, la relación con los índices técnicos para determinar la fiabilidad de los resultados obtenidos a corto y largo plazo, así como optimizar los recursos de la empresa para cumplir con su responsabilidad corporativa.

El capítulo dos contiene el Marco Teórico de las variables del proyecto, Índices Financieros y Políticas Corporativas. El Capitulo tres desarrolla la metodología de investigación, la cual tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo el cual sustenta la realidad objetiva del trabajo.

El capítulo cuatro contiene las conclusiones y recomendaciones del caso, del proyecto de titulado impacto del rubro de Cuentas por Cobrar a la rentabilidad neta anual de la Constructora Prohorizon S.A.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema:

Impacto del rubro de Cuentas por Cobrar a la rentabilidad neta anual de la Constructora Prohorizon S.A.

1.2 Planteamiento del problema:

La construcción es considerada a la fecha, un sector de impulso económico del Ecuador debido a su crecimiento exponencial durante los últimos cinco años con influencia desde la aprobación del Código Orgánico de Producción Comercio e Inversión, el cual incentiva a las entidades dedicadas a este negocio a la apertura de flujos económicos bancarios que permitan el desarrollo de sus actividades u operaciones.

Además, las empresas dedicadas a esta actividad económica se guían bajo la Norma Internacional de Contabilidad 11 – Contratos de Construcción, la misma que permite el tratamiento contable de las operaciones ya sean por importes iniciales o modificaciones del trabajo contratado.

Sin embargo, este tipo de actividad económica genera sus ingresos con una relación extremadamente directa a la capacidad de compra de los clientes, es decir, que sus ingresos son principalmente generados por las ventas a largo plazo conllevando a un nivel alto de riesgos como: futura iliquidez, baja rentabilidad y productividad para la empresa, por motivo, a la eficaz recuperación de cartera que a su vez se convierte en una futura cartera deteriorada ocasionando que los flujos económicos sean variables y no compensen los gastos operacionales suscitados en la construcción de cierto inmueble.

A causa de dichos riesgos, las entidades dedicadas a la construcción generan un cierre mensual de Estados Financieros con pérdidas acumuladas, que al finalizar el año fiscal se puede observar una recuperación ya sea por la ejecución de un proceso de gestión de cobros capaz de recuperar parte del efectivo retenido en cuentas por cobrar. No obstante, no resulta de gran ayuda dicho proceso por lo que las entidades de construcción optan por adquirir efectivo mediante la adquisición de préstamos otorgados por entidades financieras.

Por ende, mediante este estudio se pretende analizar la situación económica de la empresa Prohorizon S.A con respecto a la recuperación de efectivo a través del rubro cuentas por cobrar., la cual se dedica a la construcción y conserva sus oficinas administrativas en la ciudad de Guayaquil que con colaboración de entidades relacionadas a agilitado la transportación de maquinarias y materias primas permitiendo extender su actividad fuera de la ciudad mediante la construcción de un proyecto de urbanizaciones ubicado en el cantón Durán con proyección de culminarse durante el año 2019.

1.2.1 Árbol del problema

A continuación, se detalla la problemática descrita mediante la elaboración del árbol del problema, el cual permitirá un mejor análisis y comprensión. Considerándose, la posible causa y sus posibles consecuencias que serán analizadas y corroboradas en la presente investigación.

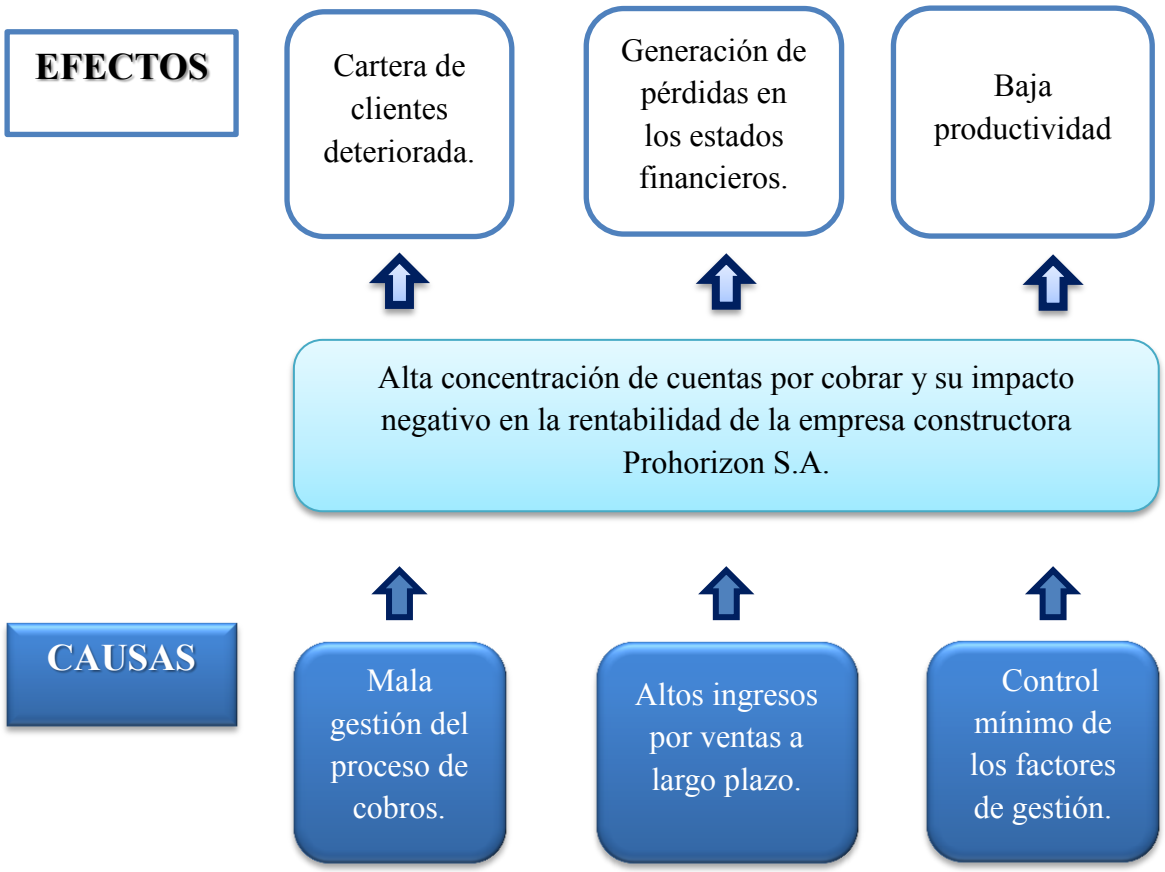


Figura 1 Árbol del problema
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo influye la alta concentración de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa constructora Prohorizon S.A.?

1.4 Sistematización del problema

¿Cuál es la situación actual de las cuentas por cobrar en la empresa Prohorizon S.A. y qué periodo de antigüedad mantienen en cartera?

¿Cuál es el procedimiento de crédito y cobro que realiza la empresa Prohorizon S.A y cómo incide en la recuperación de cartera de clientes?

¿De qué manera la empresa Prohorizon S.A puede mantener una efectiva recuperación de cartera y, por ende, reducir el monto de cuentas por cobrar?

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Determinar el impacto de la alta concentración de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa constructora Prohorizon S.A.

1.5.2 Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa Prohorizon S.A para conocer su periodo de antigüedad.
- Determinar la cartera de clientes vencidas para evidenciar su impacto en la rentabilidad de la empresa Prohorizon S.A.
- Establecer mejoras en el proceso de gestión de crédito y cobro mediante una reestructuración de políticas para la efectiva recuperación de cartera y reducción de las cuentas por cobrar de la empresa Prohorizon S.A

1.6 Justificación

Este tema pretende dar a conocer el funcionamiento de las empresas constructoras en general, y su interés particular para el control y manejo de las cuentas por cobrar a clientes que son el giro del negocio.

La planificación de cobro es una estrategia de la compañía para mantener los flujos normales de sus operaciones mientras se va consumiendo el financiamiento para la construcción normal de una vivienda, con la finalidad de dar cumplimiento a la terminación de la obra.

Esta investigación dará como resultado una opinión soporte a uno de los sectores pilares de la economía del Ecuador que estén interesados en el tema, pues permite entender cuál es el correcto desarrollo de recuperación de efectivo, aplicación de políticas e índices financieros para el manejo de cartera de crédito a clientes de un proyecto de construcción a través de una metodología pedagógica aplicada académicamente.

1.7 Delimitación o alcance de la investigación

Zona: Durán-Boliche

Área: Contable – Financiero y Administrativo

Campo: Contable

Aspectos: Cuentas por cobrar clientes y su relación en la Rentabilidad.

Delimitación Temporal: Año 2015 – 2016 - 2017

Delimitación Especial: Constructora Prohorizon S.A –

Marco Especial: Vía Duran Boliche Km 9

Tema: Impacto del rubro de Cuentas por Cobrar a la rentabilidad neta anual de la Constructora Prohorizon S.A.

1.8 Idea a Defender

La determinación de los principales factores de gestión permitirá la optimización de riesgos y sobre todo gestionar eficazmente la recuperación de cartera obteniendo una baja concentración de cuentas por cobrar y un incremento en la rentabilidad de la Constructora Prohorizon S.A.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico Referencial.

Las grandes empresas constructoras, así como también las de mediana y pequeña envergadura, contratistas y trabajadores independientes de la construcción se ven enfrentados a un mercado cada vez más competitivo y existente. Frente al gran problema antes descrito la simple intuición o la imitación en la colocación de productos al mercado de la construcción es exitosa cuando la analizamos en el contexto de oportunidad de negocio. Sin embargo, en el éxito de un negocio depende de una adecuada planificación de la gestión, fuera de toda situación oportunista, del estudio científico previo de cada uno de los pasos que exige la realización del proyecto. Como la demanda de un determinado producto puede variar en el tiempo, es necesario que la investigación del mercado realizada formalmente en un estudio del proyecto, nos entregue la información para la estimación de la demanda futura y a su vez nos sirva como referencia para la determinación del tamaño del producto, `para nuestro caso particular, la empresa Constructora (Quesada, 2012).

No obstante, Céspedes (2012) reitera frente a lo anterior mencionado, y a nivel de proyectos de inversión en el sector de la construcción en el Ecuador, el tamaño de la empresa influye en el nivel operativo, cultural y de control interno que debe aplicar a sus procesos para la óptima realización de sus recursos y alcanzar el máximo provecho de su rentabilidad. Como se trata de un proyecto unitario y especifico se tiende a aceptar las restricciones del mercado, por consecuente la aplicación de un sistema de control interno, que incluya metodologías de cobro, endeudamiento operativo y políticas de crédito mejorara el crecimiento de la empresa.

2.1.1 Crédito y cobranzas

Son dos términos relevantes dentro de la estructura organizacional de una entidad sin importar tamaño, volumen o sector económico para el efectivo seguimiento de los créditos otorgados y plazos de pago establecidos a los clientes. Por lo tanto, ambas funciones van de la mano, donde el personal de crédito establece y desarrolla acciones para el correcto análisis, evaluación y otorgamiento de crédito a clientes actuales como nuevos considerando los posibles de riesgos de acuerdo a las políticas descritas por la empresa; y,

el personal encargado de la cobranza gestionará, administrará y mantendrá el respectivo seguimiento de la cartera de clientes para que no recaiga en deterioro y se garantice la recuperación de recursos financieros, es decir de efectivo retenido por créditos.

Según Santandreu (2002) citado por Morales & Morales (2014) propone dos tipos de políticas de crédito (preventivas y curativas) de acuerdo a la situación que se presenta dentro del ciclo económico (venta, cobro y pago), así como también las respectivas funciones genéricas que deben desarrollar y cumplir el personal de crédito.

Tabla 1 *Funciones genéricas del departamento de crédito*

Preventivas	Antes de la venta	• Se informa criterios y fuentes • Otorga límite de crédito • Fija condiciones de pago • Establece sistema contractual y de garantías • Contratar seguro de crédito, si procede • Apoyo técnico al departamento comercial y al cliente
	Durante la venta	• Comprueba límites de riesgo • Requiere garantías, si procede documentación • Apoyo técnico comercial y cliente • Audita revisión de precios
Curativas	Antes del cobro	• Controla riesgos en curso. • Sigue el cumplimiento de obligaciones. • Cuando lo solicita el cliente ante la eventualidad de no poder pagar: o Negocia aplazamientos, condiciones y señales de alerta
	En el pago	• En el caso de renovación: acciones de cobro, negociación de garantías, costes y gastos y documentación. • Información de departamentos involucrados.

Fuente: (Morales & Morales, 2014)

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según Ross, et al. citado por Izar & Ynzunz (2017) propone tres componentes básicos en una política de crédito: parámetros de la venta, se refiere a las condiciones que se efectúa la venta sea esto al contado o crédito; revisión de crédito, se enfoca al proceso de analizar los perfiles de los posibles cliente potenciales para determinar si se encuentran aptos para la adquisición y otorgamiento de crédito; y, normas o políticas de crédito, se

basa en los sistemas y procedimientos para la efectiva recuperación de cartera y cobro de cuentas por cobrar.

Por otra parte, el proceso de cobranzas se genera una vez otorgado el crédito y se procede al cobro de dichos valores por ventas, es decir se genera el proceso de reembolso de efectivo por un producto o servicio ofertado. Dentro de las funciones de dicho proceso, comprende la convertibilidad de las cuentas por cobrar ocasionadas por ventas, ya que una venta queda completamente efectiva cuando ingresa dinero, ya sea por medio de cheques, billetes o transferencias electrónicas, caso contrario, la empresa quedara sin los recursos necesarios para la ejecución de sus actividades sino efectiviza las cuentas por cobrar (Morales & Morales, 2014). De acuerdo Asselbergh (1999) citado por Izar & Ynzunz (2017) presenta dos enfoques de análisis para el manejo de las cuentas por cobrar: el estratégico, como una ventaja para el proveedor; y de riesgo, donde se guía por los principios de riesgo por mora.

Por lo tanto, Michalski (2008) en su estudio propuso que para un adecuado manejo y control de las cuentas por cobrar se realice bajo la teoría de manejo del portafolio con la finalidad de decidir los clientes idóneos que podrían acceder a crédito. Además, menciona que una alta concentración de las cuentas por cobrar eleva el capital de trabajo, los costos de mantenimiento y manejo, pero disminuye el valor de la empresa; pero si se mantiene una buena política de administración de las cuentas por cobrar se recalca el buen manejo del portafolio incrementando el valor de la entidad.

La teoría de manejo de portafolio fue desarrollada por Harry Markowitz en 1952, quien consideró al riego como parte esencial en el proceso de selección de portafolios, además para esto se basó en la teoría de expectativas de utilidad propuesta por Jhon Von Neumann y Oskar Morgenstern en 1944. Por ende, dicha teoría busca escoger una opción de inversión optima que genere el mayor rendimiento posible bajo un mínimo riesgo, o caso contrario, que genere un riesgo bajo a una tasa de rendimiento determinada. (Grajales, 2009).

Para la Universidad de Piura (2015), el sector construcción es uno de los sectores más dinámicos de la economía, pues sus actividades involucran a otras industrias relacionadas, es así, que muchas veces se asocia el crecimiento del sector con el desarrollo de la economía de un país. Las características de la actividad de las empresas constructoras y de sus trabajadores son diferentes a las empresas de los demás sectores de la economía nacional; difiriendo en dos aspectos básicos:

- Su movilidad permanente, pues sus centros de producción (que son las obras) son temporales en su ubicación y en el tiempo. Cuando una obra finaliza desaparece ese centro de trabajo y el constructor se moviliza.
- La otra diferencia consiste en que las empresas constructoras elaboran, permanentemente, un producto diferente. No hay dos proyectos u obras iguales entre sí. Aún más, ese producto u obra de construcción no es estandarizado, es vendido u ofertado a suma alzada antes de ser construido.

Por estas características muy especiales, las empresas constructoras son de altísimo riesgo empresarial. Además, su actividad y la de sus trabajadores es muy fluctuante en función de la situación económica del país y de la mayor obtención de inversión privada y pública, de allí el vínculo permanente entre el sector y la inversión estatal y privada (extranjera y nacional).

Las actividades de las empresas constructoras son descentralizadas, porque se desarrollan en diferentes lugares del país. Teniendo un efecto 3 multiplicadores en la economía, generando nuevos puestos de trabajo, ya que aproximadamente el 50% de la mano de obra utilizada es no especializada

Rosso y Uriarte (2003) definen el contrato de fideicomiso como el negocio Jurídico en virtud del cual una persona llamada fiduciante transfiere a título de confianza, a otra persona denominada -fiduciario-, uno o más bienes (que pasan a formar el patrimonio fideicomiso) para que al vencimiento de un plazo o al cumplimiento de una condición, éste transmita la finalidad o el resultado establecido por el primero, a su favor o a favor de un tercero llamado beneficiario o fideicomisario. (p.32)

Según Rosso y Uriarte (2003) identifican cuatro partes dentro del contrato de fideicomiso:

- Fiduciante o fideicomitente: Es quien constituye el fideicomiso, transmitiendo la propiedad del bien o de los bienes al fiduciario. para que cumpla la finalidad específica del fideicomiso.
- Fiduciario: En general puede serlo cualquier persona. Por lo tanto, pueden serlo personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras. etc. Sin embargo, en el caso del fideicomiso financiero solo podrán ofrecer sus servicios como fiduciarios las entidades financieras sujetas a la ley respectiva, o bien personas jurídicas expresamente autorizadas a tal fin.
- Beneficiario: Es aquel en cuyo favor se ejerce la administración de los bienes fideicomiso. Puede ser una persona física o jurídica que puede no existir al tiempo del contrato o testamento, siempre que consten los datos que permitan su individualización futura. Se puede designar más de un beneficiario y beneficiarios sustitutos. Si el beneficiario no llegara a existir, no acepta, o renuncia, el beneficiario será el fideicomisario y en defecto de éste será el fiduciante.
- Fideicomisario: Es quien recibe los bienes fideicomiso una vez extinguido el fideicomiso por cumplimiento del plazo o la condición. (p.33)

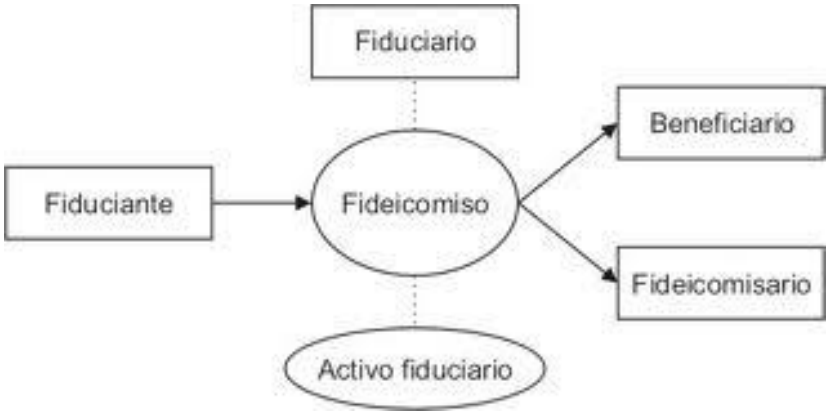


Figura 2 Estructura del Fideicomiso
Fuente: (Superintendencia de Compañias Valores y Seguros, 2016)
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Mientras que León (2009), define un Índice o Indicador Financiero como la relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementario o de propósito especial, con el cual el analista o usuario busca formarse una idea acerca del comportamiento de un

aspecto, sector o área de decisión específica de la empresa. Para ello, se enfatiza los principales indicadores de viabilidad de la empresa.

- **Análisis del Capital de Trabajo y Palanca de Crecimiento** también llamado Liquidez, se relaciona con la evaluación de la capacidad de la empresa para generar caja y atender sus compromisos corrientes o de corto plazo, lo cual permite formarse una idea del eventual riesgo de iliquidez que ésta corre, dada la magnitud de su capital de trabajo en relación las ventas (León, 2009).
- **Análisis de la Rentabilidad**. - tiene que ver con la determinación de la eficiencia con que se han utilizado los activos de la empresa, en lo cual tiene incidencia no solamente el margen de utilidad que generan las ventas, sino también el volumen de inversión en activos utilizado para ello (León, 2009).

Si se genera una rentabilidad sobre los activos por encima del costo de capital, la rentabilidad del patrimonio sería superior a la esperada, propiciándose con ello un aumento del valor de la empresa.

Tabla 2 *Indicadores de Rentabilidad*

FACTOR	INDICADORES TECNICOS	FORMULA
1. Liquidez	1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
	2. Prueba Acida	Activo Corriente - Inventario / Pasivo Corriente
2. Solvencia	1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total
	2.Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio / Activo Fijo Neto
	4. Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio
	5. Apalancamiento Financiero	(UAI / Patrimonio) / (UAII / Activos Totales)
3. Gestión	1. Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar
	2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo
	3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total
	4. Periodo Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas
	5. Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar *365) / Compras
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	Gastos Administrativos y Ventas / Ventas
	7. Impacto de la Carga Financiera	Gastos Financieros / Ventas

Fuente: (Superintendencia de Compañias Valores y Seguros, 2016)

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

El Producto Interno Bruto o PIB se refiere al valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado (Banco Central del Ecuador, 2016).

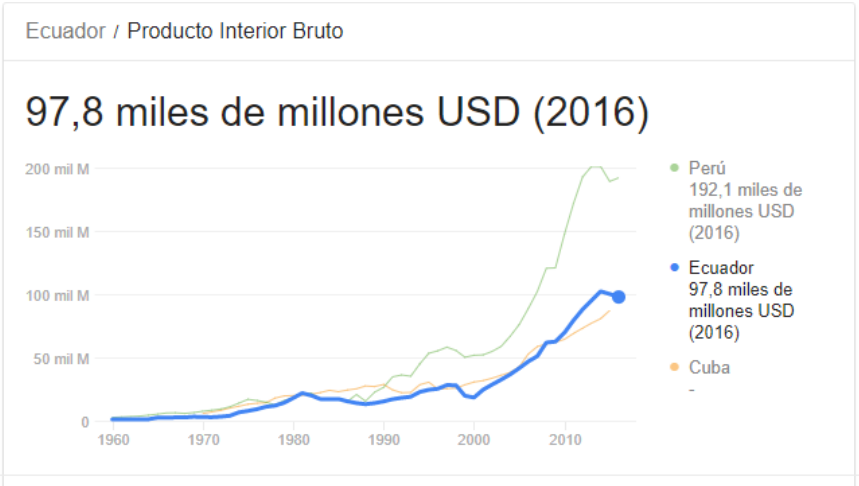


Figura 3 Producto Interno Bruto
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

La Superintendencia de Compañias Valores y Seguros (2016) explica en su informe de crecimiento anual que la inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país, entre mayor sean los precios de adquisición, menor será la demanda del mercado con respecto a los productos y servicios de construcción. A la fecha de hoy el Banco Central de Ecuador estima una inflación acumulada en el mercado del -0.20%, lo que indica que nuestro país se ve en vías de crecimiento económico con poder de recuperación de la moneda.

Tabla 3 *Producto Interno Bruto*

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2017	-0.20 %
Noviembre-30-2017	-0.22 %
Octubre-31-2017	-0.09 %
Septiembre-30-2017	-0.03 %
Agosto-31-2017	0.28 %
Julio-31-2017	0.10 %
Junio-30-2017	0.16 %
Mayo-31-2017	1.10 %
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Norma Internacional de Información Financiera 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes.

NIIF 15 establece el nuevo modelo de reconocimiento de ingresos derivados de contratos con clientes. Esta norma presenta de forma integrada todos los requerimientos aplicables y sustituirá a las normas actuales de reconocimiento de ingresos, las NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias y las NIC 11 Contratos de construcción, así como otras interpretaciones del comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera, relacionadas.

El objetivo de esta Norma es establecer los principios que aplicará una entidad para presentar información útil a los usuarios de los estados financieros sobre la naturaleza, importe, calendario e incertidumbre de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que surgen de un contrato con un cliente.

El principio básico de esta Norma es que una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias para representar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios.

Una entidad considerará los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes cuando aplique esta Norma. Una entidad aplicará esta Norma, incluyendo el uso de cualquier solución práctica, de forma congruente a los contratos con características similares y en circunstancias parecidas.

Esta Norma especifica la contabilización de un contrato individual con un cliente. Sin embargo, como una solución práctica, una entidad puede aplicar esta Norma a una cartera de contratos (u obligaciones de desempeño) con características similares, si la entidad espera de forma razonable que los efectos sobre los estados financieros de aplicar esta Norma a la cartera no diferirían de forma significativa de su aplicación a cada contrato individual (u obligación de desempeño) de la cartera. Al contabilizar una cartera, una entidad utilizará estimaciones y suposiciones que reflejen el tamaño y composición de la cartera.

El Banco Central del Ecuador (2016) a través de su portal de contacto con el ciudadano determina que si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio, es decir el costo de adquisición que obtendrán las compañías para financiar sus proyectos de construcción, las grandes empresas que planean proyectos ostentosos revisan constantemente las tasas de interés activas del mercado para optimizar el calendario de sus proyectos, para ello el Banco Central de Ecuador publica cada mes un historial de las tasas del mercado.

Tabla 4 *Tasa de Interés Activa*

INFLACIÓN		ACTIVA	
31/01/2017	0,9	31/01/2017	8,02
28/02/2017	0,96	28/02/2017	8,25
31/03/2017	0,96	31/03/2017	8,14
30/04/2017	1,09	30/04/2017	8,13
31/05/2017	1,1	31/05/2017	7,37
30/06/2017	0,16	30/06/2017	7,72
31/07/2017	0,1	31/07/2017	8,15
31/08/2017	0,28	31/08/2017	7,58
30/09/2017	-0,03	30/09/2017	8,19
31/10/2017	-0,09	31/10/2017	7,86
30/11/2017	-0,22	30/11/2017	7,79

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando

2.2 Marco Conceptual

Cuentas por cobrar: es el conjunto de derechos que posee una organización sobre terceras personas y/o jurídicas pendiente de cobro.

Rentabilidad: es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Liquidez: Capacidad que tiene una entidad para responder a sus obligaciones económicas por medio de obtención de efectivo.

Cobranzas: Es el acto de obtener el dinero correspondiente al desarrollo de una actividad, la venta de un producto o al pago de deudas.

Utilidad: es lo que en realidad ganan la empresa, puesto que a que los ingresos hay que restarle los gastos-.

Índices financieros es un número indefinido que muestra el movimiento en conjunto de varios activos financieros.

Los préstamos bancarios: son créditos solicitados para financiera las diversas actividades de la empresa.

Cartera vencida: es parte del activo en cuentas por cobrar que se encuentra pendiente de cobro y vencidas en sus fechas de pagos establecidos.

2.3 Árbol de conocimiento.

2.3.1 Conocimiento de la empresa.

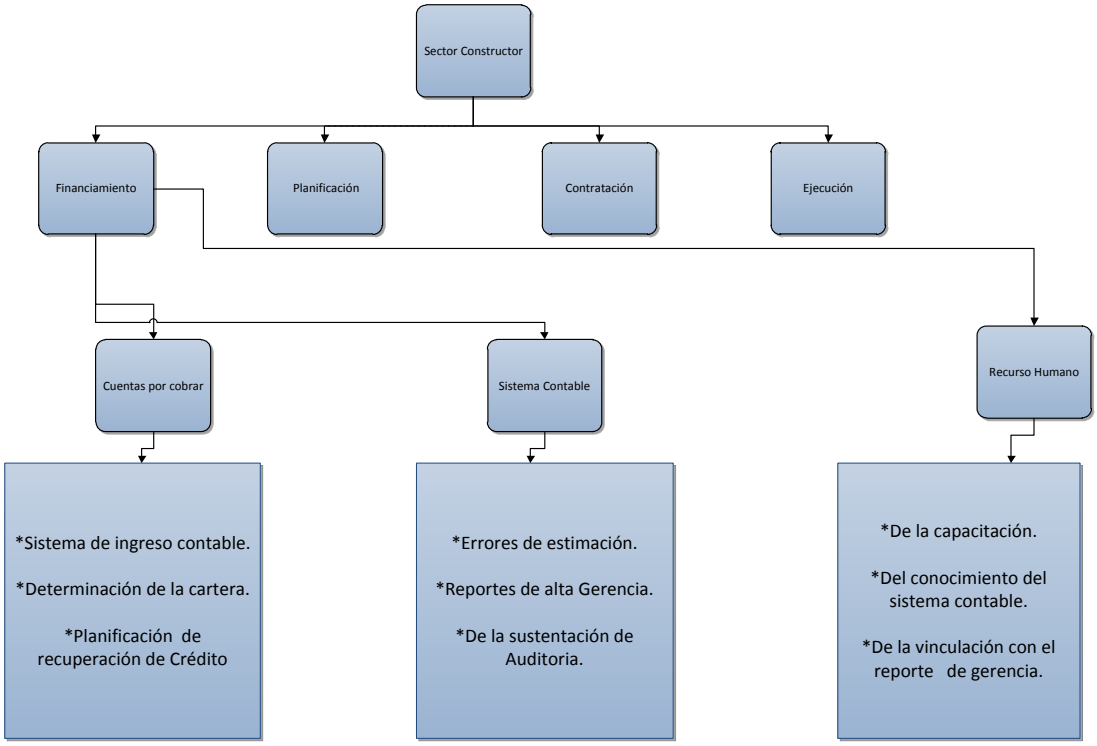


Figura 4 Conocimiento del Sector Constructor
Fuente: Departamento de Contabilidad y Finanzas – Constructora Prohorizon S.A.
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

2.3.2 Modelo de negocio – Constructora Prohorizon S.A.

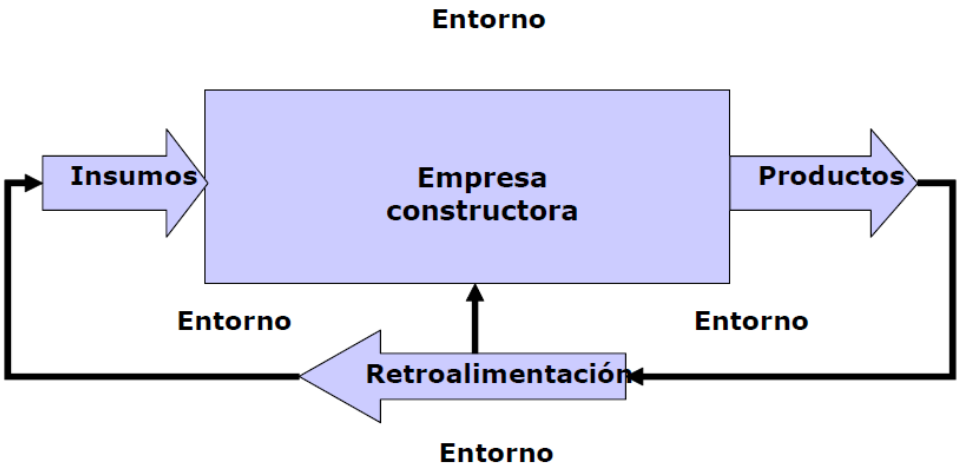


Figura 5 Sistema de Negocio Empresa Constuctora
Fuente: Departamento de Contabilidad y Finanzas – Constructora Prohorizon S.A.
Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

2.4 Marco Legal

Las empresas Constructoras están normadas bajo las siguientes Instituciones del Estado, Leyes y Reglamentos de obligatoriedad para su funcionamiento.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS VALORES Y SEGUROS – SCVS

Deben presentarse información con respecto a los datos crediticios, Paquete accionario, Administradores, Información de Estados Financieros, Informes de Comisarios, Informe de Junta General de Accionistas, Aumentos de Capital, Informe de Cumplimiento UAFF.

DIRECCION NACIONAL DE REGISTRO DE DATOS CREDITICIOS – DINARDAP

Datos Crediticios – Ventas a Crediticios

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

- Anexo Transaccional Simplificado (ATS)
- Anexo de Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por otros conceptos (REOC)
- Anexo de Retenciones en la fuente por relación de dependencia (RDEP)
- Anexo de ICE
- Anexo Movimiento Internacional de Divisas (ISD)
- Anexo de Declaración Patrimonial (DPT)
- Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior (OPRE)
- Anexo de notarios, registradores de la propiedad y registradores mercantiles (ANR)
- Anexo reporte de operaciones y transacciones económicas financieras (Anexo ROTEF)
- Anexo de incentivos y beneficios tributarios COPCI
- Anexo de accionistas, partícipes, socios, miembros de directorio y administradores (APS)
- Anexo de cálculo actuarial (ACA)
- Anexo de fideicomisos mercantiles, fondos de inversión y fondos complementarios (AFIC)

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO Y SU REGLAMENTO.

LEY ORGÁNICA DE PREVENCIÓN, DETECCIÓN Y ERRADICACIÓN DEL DELITO DE LAVADO DE ACTIVOS Y DEL FINANCIAMIENTO DE DELITOS.

Las empresas constructoras están obligadas a reportar un informe anual contra el delito de lavado de activos, prevención y erradicación, a través de un informe valuado de Auditoría Externa el cual cita a continuación su intervención: (Superintendencia de Compañias, 2017 - Reforma)

Art. 4.- Las instituciones del sistema financiero y de seguros, además de los deberes y obligaciones constantes en el Código Orgánico Monetario y Financiero y otras de carácter específico, deberán:

a) Requerir y registrar a través de medios fehacientes, fidedignos y confiables, la identidad, ocupación, actividad económica, estado civil y domicilios, habitacional u ocupacional, de sus clientes, permanentes u ocasionales. En el caso de personas jurídicas, el registro incluirá la certificación de existencia legal, capacidad para operar, nómina de socios o accionistas, montos de las acciones o participaciones, objeto social, representación legal, domicilio y otros documentos que permitan establecer su actividad económica. La información se recogerá en expedientes o se registrará en medios magnéticos de fácil acceso y disponibilidad; y, se mantendrá y actualizará durante la vigencia de la relación contractual. Los sujetos obligados del sistema financiero y seguros mantendrán los registros durante los diez años posteriores a la fecha de finalización de la última transacción o relación contractual;

b) Mantener cuentas y operaciones en forma nominativa; en consecuencia, no podrán abrir o mantener cuentas o inversiones cifradas, de carácter anónimo, ni autorizar o realizar transacciones u operaciones que no tengan carácter nominativo, salvo las expresamente autorizadas por la ley;

c) Registrar las operaciones y transacciones individuales cuya cuantía sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras monedas, así como las operaciones y transacciones múltiples que, en conjunto, sean iguales o superiores a dicho valor, cuando sean realizadas en beneficio de una misma persona y dentro de un período de treinta días toda la cadena de pago. El registro se realizará en los respectivos formularios aprobados por las entidades competentes, en

coordinación con la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE). Las operaciones y transacciones individuales y múltiples, y las transferencias electrónicas, señaladas en este literal se reportarán a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE) dentro de los quince días posteriores al fin de cada mes;

d) Reportar, bajo responsabilidad personal e institucional, a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE) las operaciones o transacciones económicas inusuales e injustificadas, dentro del término de cuatro días, contados a partir de la fecha en que el comité de cumplimiento de la institución correspondiente tenga conocimiento de tales operaciones o transacciones; y, e) Reportar a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE), dentro de los quince días posteriores al fin de cada mes, sus propias operaciones nacionales e internacionales cuya cuantía sea igual o superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras monedas. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera podrá modificar los períodos de presentación de los reportes de todas las operaciones y transacciones económicas previstas en el presente artículo.

Concordancias:

CÓDIGO ORGÁNICO MONETARIO Y FINANCIERO, LIBRO I, Arts. 80, 242, 244, 410

REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y COMPLEMENTARIOS, Arts. 41

LEY DE COMPAÑÍAS, Arts. 432

Las operaciones y transacciones señaladas en los literales c), d) y e) de este artículo, incluirán aquellas realizadas con jurisdicciones consideradas como paraísos fiscales.

Art. 5.- A más de las instituciones del sistema financiero y de seguros, serán sujetos obligados a informar a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE) a través de la entrega de los reportes previstos en esta ley, de acuerdo a la normativa que en cada caso se dicte, entre otros: las filiales extranjeras bajo control de las instituciones del sistema financiero ecuatoriano; las bolsas y casas de valores; las administradoras de fondos y fideicomisos; las cooperativas, fundaciones y organismos no gubernamentales; las personas naturales y jurídicas que se dediquen en forma habitual a la comercialización de

vehículos, embarcaciones, naves y aeronaves; las empresas dedicadas al servicio de transferencia nacional o internacional de dinero o valores, transporte nacional e internacional de encomiendas o paquetes postales, correos y correos paralelos, incluyendo sus operadores, agentes y agencias; las agencias de turismo y operadores turísticos; las personas naturales y jurídicas que se dediquen en forma habitual a la inversión e intermediación inmobiliaria y a la construcción; hipódromos; los montes de piedad y las casas de empeño; los negociadores de joyas, metales y piedras preciosas; los comerciantes de antigüedades y obras de arte; los notarios; los promotores artísticos y organizadores de rifas; los registradores de la propiedad y mercantiles.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Conforme al entendimiento de nuestra Compañía, es más relevante un impacto a la rentabilidad anual comprendido por las ventas del periodo y los activos totales, siendo para ello un resultado de la administración y operación estratégica; por otro lado la Compañía no considera mantener como fuente de monitoreo a la liquidez de los Estados Financieros debido a que en ellos se encuentra concentrado el dinero ganado pero no recuperado, es decir, los Activos Corrientes que contienen la cartera de crédito.

Es decir, que, si la Compañía mantiene cuentas por cobrar conservadas mayores a un año, o incluso si analizamos un periodo fiscal y dentro de ella encontramos que nuestra cartera por recuperar es mayor a las ventas netas anuales, nos encontramos en el dilema de cuan rentable fue nuestra compañía, contra a lo liquida que esta pudiere ser frente a los las contingencias corporativas actuales. Es por ello que este proyecto de investigación tiene como objetivo demostrar que las Compañías dedicadas a la construcción, son más competitivas al tener una rentabilidad anual mayor que una fluidez en su economía.

Para ello es importante conocer el ambiente en el que se desarrolla la empresa, es por ello que de nuestro relevamiento hemos identificado operaciones de Ventas por encima del umbral proyectado por la compañía, para ello se realiza contratación entre la constructora y los clientes, y con ello un sistema de anticipo, facturación por avance de obra y entrega del bien inmueble.

3.1 Tipo de Investigación

Esta investigación tiene como base conceptual la Investigación Documental, con ella se pretende obtener toda la evidencia financiera, conceptual y de conocimiento de la compañía y el entorno en el que se ve desarrollada la compañía Constructora Prohorizon S.A.

Mediante el método analítico podremos descomponer los estados Financieros sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del

fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

3.2 Enfoque de la Investigación.

Esta metodología se sustenta a través de un enfoque cualitativo debido a que tiene como propósito obtener la evidencia suficiente de los aspectos históricos, económicos y sociológicos que afecten a la Compañía Constructora Prohorizon S.A.

3.3 Técnica Investigación.

Para la presente investigación se optó por emplear técnicas cualitativas y cuantitativos como recursos necesarios para la recopilación y análisis eficiente sobre el comportamiento de las cuentas por cobrar, estrategias de cobro actuales, antigüedad de cartera, entre otros aspectos que correspondan al rubro de cuentas por cobrar; y a su vez, conocer las opiniones y referencias que las partes involucradas presentan con respecto al tema de investigación. Destacándose como técnicas principales la encuesta y entrevista, las cuales están basados en un cuestionario de conocimiento de negocio, evaluación de riesgos y determinación del trabajo de investigación; y por último, se ejecutará la revisión de documentos financieros o también conocida como investigación documental, los cuales estarán

3.3.1 Investigación documental

La finalidad o enfoque de la investigación documental puede variar de acuerdo al criterio del investigador, ya que para algunos representa un tipo de investigación mientras que para otros es una técnica e instrumento que consiste en la examinación de documentos. De acuerdo a Cerda (2000) citado por Niño (2011) menciona que un documento presenta tres enfoques como fuente de información, testimonio de un hecho pasado e histórico y como una huella que una persona que ha dejado plasmado sobre objetos físicos.

Según Cabezas, Andrade, & Torres (2018), la investigación documental es “aquella que persigue recopilar la información con el objetivo de enunciar las teorías que permiten sustentar el estudio de los fenómenos y procesos” (pág. 70).

En efecto, la revisión de documentos financieros permitirá describir y explicar las partidas significativas del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral de la compañía Constructora Prohorizon S.A. para el periodo terminado al 31 de diciembre del 2016 y 31 de diciembre del 2017 con la finalidad de proporcionar una idea de las principales variaciones dentro de un periodo fiscal.

3.3.2 Encuesta

La encuesta consiste en aplicar preguntas detalladas referentes al tema de estudio a un grupo representativo de la población. Tal como lo plantea Cabezas, Andrade, & Torres (2018), las encuestas son herramientas necesarias cuando:

> Se efectúa una investigación de campo con la finalidad de recopilar información, datos u opiniones de las partes involucradas y así determinar una solución o resultado objetivo sobre el tema de investigación. Sin embargo, dichos autores se refieren también que la encuesta es "una forma de obtener información significativa de personas acerca de un problema propuesto y aplicar un análisis de tipo cuantitativo, alcanzar conclusiones que sean coherentes con los datos recogidos" (pág. 81)

Por tal motivo, se realizará las respectivas encuestas al personal que pertenece a la Gerencia General de la Compañía como método de investigación cualitativa para fomentar un sustento a nuestra hipótesis. Se hará una serie de interpretaciones sobre la interacción de los sujetos de investigación con el objetivo de evaluar el negocio y la determinación de los riesgos.

3.3.3 Entrevista

En cuanto a las entrevistas se consideran como técnicas cualitativas empleadas en la obtención de información, sean estos puntos de vista u opiniones de las partes interesadas.

Por otra parte, Saldana & Urcia (2010) citado por Cabezas, *et. al.* (2018):

> La entrevista es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo entre dos personas: El entrevistador "investigador" y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información de parte de este, que es, por lo general, una persona entendida en la materia de la investigación. (pág. 118)

Con base a lo descrito, se procederá con la ejecución de entrevistas al personal que pertenece al Departamento Contable mediante un cuestionario que evaluará los principales resultados de la Compañía.

3.4 Población y Muestra

La efectividad del proceso investigativo dependerá de la elección de las partes involucradas con respecto al tema de investigación, seguido de la selección de un grupo representativo que facilite la información requerida para el cumplimiento de los objetivos descritos en la investigación. Por consiguiente, se consideró como población un total de 8 trabajadores de la constructora Prohorizon que corresponden al departamento de Contabilidad e Impuestos y Gerencia General, de los cuales se considera como muestra al personal de Gerencia General como resultado de un muestreo no probabilístico por expertos.

Tabla 5 *Población*

Área o Departamento	Cantidad
GERENCIA GENERAL	
Presidente Ejecutivo	1
Gerente General	1
Presidente	1
CONTABILIDAD & IMPUESTOS	
Gerente de Contabilidad e Impuestos	1
Tesorera	1
Jefe de Cobranzas	1
Asistente Contable	2
TOTAL	**8**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Tabla 6 *Muestra*

Área o Departamento	Cantidad
GERENCIA GENERAL	
Presidente Ejecutivo	1
Gerente General	1
Presidente	1
TOTAL	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5 Análisis de Resultados de Entrevistas

3.5.1 Entrevista a Asistentes Contables

Tabla 7 *Entrevista a los asistentes contables*

TEMA:	IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON		
OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA	• Conocer la situación financiera de la empresa Prohorizon con respecto al rubro de cuentas por cobrar y concentración de cartera de clientes. • Conocer la participación de proveedores y modalidad de ventas más frecuente otorgada en la constructora Prohorizon.		
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	RESPUESTA 1	RESPUESTA 2
DIRIGIDO A ASISTENTES CONTABLES	**1.** ¿La estructura de cartera de la entidad presenta una alta concentración de clientes?	• Si, estos últimos años se ha podido observar mediante informes y estados financieros que existe una elevada concentración de cliente, donde hay clientes estancados.	• Si, estos últimos años, se ha tenido una situación incómoda con tensiones financieras, debido a la alta concentración de carteras de clientes.
	2. ¿La estructura de pasivos de la entidad presenta una alta concentración de proveedores?	• Si, la empresa ha intentado abastecerse de activos y esto ha provocado una alta concentración de proveedores.	• Conforme a los balances de los últimos años se puede decir que, si se han incrementado la concentración en los proveedores, incluso se ha tratado de seleccionar los proveedores que brinden mejor beneficio comparando las ofertas.
	3. ¿Actualmente la entidad presenta una dependencia importante de las ventas y compras con compañías y partes relacionadas?	• Sí, porque es la única forma de que la empresa obtenga liquidez para manejar sus actividades diarias.	• Si, ya que en la actualidad no se observan buenos resultados en cuentas por cobrar.
	4. ¿La estructura de personal parece ser insuficiente para el nivel de operaciones que genera la entidad?	• Sí, porque quedan funciones que no son totalmente, y esto se debe en muchas ocasiones al exceso de trabajo que existe.	• En muchas ocasiones creería que sí, porque se ven muchas actividades sin ser gestionadas más aun en el tema de la cobranza.
	5. ¿La entidad ha presentado resultados negativos durante los dos últimos años o prevé un resultado negativo para el año en curso?	• Si, y puede ser ocasionado por los riesgos de recuperación por el deterioro de cartera.	• No ha se prevenido, a pesar de que se está generando flujos económicos no viables que no compensan los gastos operacionales en el transcurso de la construcción
	6. ¿La entidad ha efectuado capitalizaciones (relacionadas, acreedores, accionistas, etc.) de pasivos durante los dos últimos años?	• No, porque según estados financieros la empresa no ha realizado ninguna inversión o prestamos donde se espere recibir una cantidad de intereses al año como pago para disponer un buen tiempo.	• No definitivamente, es más tampoco se ha tocado el tema, por lo que se asume que tampoco está en los planes de la empresa.
	7. ¿Las ventas que	• Las ventas son ejecutadas	• Las ventas se las realiza

	se realizan a crédito, se efectúan a corto o a largo plazo?	a largo plazo.	tanto a corto y a largo plazo.
	8. ¿Durante los últimos dos años los resultados han alcanzado los niveles de ingresos determinados en los presupuestos de la entidad?	• Efectivamente, no se ha logrado los niveles de ingresos que se planifico en el presupuesto.	• Por problemas en pérdidas de cuentas incobrables causado por el exceso de ventas a largo plazo no se ha tenido la liquidez suficiente para solventar ciertos gastos que han causado bajos ingresos.
	9. ¿Cómo monitorean los movimientos de pagos pendientes a nivel de facturación?	• Se lo efectúa bajo un sistema contable, que resalta los clientes que tienen pagos pendientes, el valor y los días de retraso.	• Los movimientos de los pagos son monitoreados bajo un sistema contable, que contiene facturación electrónica, donde se puede observar el valor pendiente y el valor cancelado.
	10. ¿Se efectúan reportes de las facturas pendientes de cobro y cada que tiempo lo realizan?	• Si, se realizan los reportes de las facturas pendientes de cobros que son otorgados al departamento de cobranza, que generalmente se lo realiza cada mes.	• Efectivamente se realizan los reportes de facturas pendientes de cobro de forma mensual.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.2 Análisis de Entrevista – Asistente Contable

Se pudo establecer en la entrevista realizada a las asistentes contables que existe una alta concentración de clientes observados en informes; así mismo se han abastecido de activo, provocando una alta concentración de proveedores; sin embargo, esto ha causado que la empresa entre en un estado de iliquidez más aún porque han presentados resultados negativos durante los dos últimos años por los riesgos de recuperación por el deterioro de cartera, más porque las ventas son realizadas a largo plazo, sin alcanzar los niveles de ingresos que se planificó en el presupuesto porque existen muchos clientes con pagos pendientes.

Tabla 8 *Aspectos positivos y negativos de la entrevista a los asistentes contables*

ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVO	NEGATIVO
DIRIGIDO A ASISTENTES CONTABLES	**1.** ¿La estructura de cartera de la entidad presenta una alta concentración de clientes?	• Alta captación de clientes.	• La mayoría de clientes adeudan y no cubren sus deudas en un corto plazo.
	2. ¿La estructura de pasivos de la entidad presenta una alta concentración de proveedores?	• Abastecimiento de activos. • Obtención de beneficios.	• Alta concentración de proveedores • Mayores obligaciones
	3. ¿Actualmente la entidad presenta una dependencia importante de las ventas y compras con compañías y partes relacionadas?	• Adquirir un alto nivel de liquidez	• Aporte ineficaz por el rubro de cuentas por cobrar.
	4. ¿La estructura de personal parece ser insuficiente para el nivel de operaciones que genera la entidad?		• Exceso de responsabilidades y funciones al personal. • Estructura reducida de personal ocasionando un desgaste tanto emocional y físico. • Falta de gestión en el departamento de cobranzas.
	5. ¿La entidad ha presentado resultados negativos durante los dos últimos años o prevé un resultado negativo para el año en curso?		• Los flujos económicos no compensan los gastos atribuidos en una construcción. • Mayores riesgos de iliquidez.
	6. ¿La entidad ha efectuado capitalizaciones (relacionadas, acreedores, accionistas, etc.) de pasivos durante los dos últimos años?		• Mínimas inversiones
	7. ¿Las ventas que se realizan a crédito, se efectúan a corto o a largo plazo?		• Alto porcentaje de ventas a largo plazo.
	8. ¿Durante los últimos dos años los resultados han alcanzado los niveles de ingresos determinados en los presupuestos de la entidad?		• No cumple parámetros establecidos en el presupuesto. • Insolvencia de gastos • Cuentas incobrables
	9. ¿Cómo monitorean los movimientos de pagos pendientes a nivel de facturación?	• Uso de un sistema contable que permite un mayor control a los clientes que adeudan.	
	10. ¿Se efectúan reportes de las facturas pendientes de cobro y cada que tiempo lo realizan?	• Realización de informes mensuales.	

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.3 Entrevista # 3 – Tesorero

Tabla 9 *Entrevista al tesorero*

TEMA:	IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON	
OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA	• Conocer la relación entre departamentos, es decir entre tesorería y cobranzas. • Conocer la participación del departamento de tesorería en la actividad económica de la constructora y su grado de relación en la recuperación de cartera. • Identificar el cumplimiento de políticas.	
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	RESPUESTA
DIRIGIDO A TESORERO	**1.** ¿Conoce la situación financiera en la que se encuentra la empresa Prohorizon SA? ¿Cómo generalmente obtienen dicha información?	• Sí, tengo conocimiento de cómo se encuentra financieramente la empresa, pues generalmente se da a conocer dicha información en reuniones que se efectúan aproximadamente cada 2 a 3 meses.
	2. ¿Cómo está caracterizada la función del tesorero?	• El ser tesorero implica garantizar la liquidez de la empresa, optimizando sus recursos y/o inversiones, cubriendo el riesgo de interés y el riesgo de cambio.
	3. ¿Cuál es la relación del departamento de crédito y cobranza con la función de tesorería?	• Existe una estrecha relación sobre todo al verificar si la empresa cuenta con los fondos suficientes para que se sigan otorgando créditos a los clientes.
	4. ¿Conoce Ud. que se estén incumpliendo con las políticas de cobranzas?	• Pues sí, tengo entendido que existen inconvenientes en cuanto a los cobros, justamente porque no se están cumpliendo las políticas de cobranza; a pesar de que si existe un manual de políticas, pero no cuenta con información actualizada.
	5. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?	• Los factores que inciden en la rentabilidad de Prohorizon, en la actualidad considero que tiene que ver con la organización y procesos internos, falencias en las gestiones de cobro.
	6. ¿Realizan la conciliación de los comprobantes de ingresos y cheques con las cuentas por cobrar y en cada que tiempo? Si o No ¿Por qué?	• Se realizan semanalmente para evitar errores en las cuentas, comprobar transacciones, prevenir pérdidas, de tal manera que se tenga un mejor rendimiento.
	7. ¿En el transcurso de los años han fijado un límite monetario en la autorización del movimiento de los fondos? ¿Para qué?	• No se ha fijado límite monetario, pero pienso que sería importante para no exceder los límites, de tal forma que la empresa no se quede sin liquidez.
	8. ¿Cuentan Uds. con un manual de procedimientos y/o revisión para las operaciones internas? ¿Cada que tiempo se lo realiza el control?	• La empresa Prohorizon si cuenta con un manual de procedimientos, pero está obsoleta, como se indicó anteriormente, no se ha actualizado información ni de las políticas ni de las operaciones internas.
	9. ¿Cuentan con un modelo de gestión de tesorería para neutralizar las variables que afectan las utilidades y que aparecen después de la utilidad operacional de la empresa?	• Actualmente si nos manejamos con un modelo de gestión, el cual ha sido de gran utilidad para mis funciones como tesorero.
	10. ¿Verifican y cada que tiempo el manejo de los fondos o movimientos económicos dentro de la organización?	• El manejo o movimientos de los fondos son verificados de forma mensual.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.4 Análisis de Entrevista – Tesorero

Conforme a lo que expuso el tesorero quien sí tiene conocimiento sobre la situación financiera de la empresa, indicó que la información es impartida cada 2 a 3 meses. El tesorero tiene como función garantizar la liquidez de la empresa, optimizar los recursos y verificar en que se va a invertir, para cubrir el riesgo de interés y el riesgo de cambio. Tiene una relación estrecha con el departamento de cobranza, sobre todo, en el monto que se recauda para que este sea considerado como flujo, para que la empresa no se quede sin liquidez. También aportó con la afirmación que sí existe un manual de procedimientos con políticas contables que no está actualizada y que no se las utiliza en la gestión de cobro.

Tabla 10 *Aspectos positivos y negativos de la entrevista al tesorero*

ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVOS	NEGATIVOS
DIRIGIDO AL TESORERO	**1.** ¿Conoce la situación financiera en la que se encuentra la empresa Prohorizon S.A? ¿Cómo generalmente obtienen dicha información?	• Buena interacción en dar a conocer la situación financiera de la empresa.	
	2. ¿Cómo está caracterizada la función del tesorero?		• En la actualidad, no garantiza la efectiva liquidez de la empresa.
	3. ¿Cuál es la relación del departamento de crédito y cobranza con la función de tesorería?	• Buena comunicación entre ambos departamentos.	•
	4. ¿Conoce Ud. que se estén incumpliendo con las políticas de cobranzas?		• Incumplimiento de normas. • Manual de políticas desactualizado.
	5. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?		• Falencias en las gestiones de cobro.
	6. ¿Realizan la conciliación de los comprobantes de ingresos y cheques con las cuentas por cobrar y en cada que tiempo? Si o No ¿Por qué?	• Control semanal • Prevención de perdidas	
	7. ¿En el transcurso de los años han fijado un límite monetario en la autorización del movimiento de los fondos? ¿Para qué?		• No se fija límites para el movimiento de fondos posibles a consumir.
	8. ¿Cuentan Uds. con un manual de procedimientos y/o revisión para las operaciones internas? ¿Cada que tiempo se lo realiza el control?	•	• Manual de procedimientos obsoleto.
	9. ¿Cuentan con un modelo de gestión de tesorería para neutralizar las variables que	• Mantiene un modelo de gestión útil.	

	afectan las utilidades y que aparecen después de la utilidad operacional de la empresa?		
	10. ¿Verifican y cada que tiempo el manejo de los fondos o movimientos económicos dentro de la organización?	• Verificación mensual de fondos.	

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.5 Entrevista # 4 – Jefe de Cobranzas

Tabla 11 *Entrevista a Jefe de Cobranzas*

TEMA:	**IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON**	
OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA	• Conocer el proceso de gestión del departamento de cobranzas y su intervención en el análisis de riesgos y recuperación de cartera.	
ENTREVISTADO	**PREGUNTAS**	**RESPUESTA**
DIRIGIDO A JEFE DE COBRANZAS	**1.** ¿Cuál es el proceso de gestión de cobranza que aplica la Compañía?	• Se realizan llamadas, mensajes y visitas a los clientes con 5 días de anticipación para notificarle su fecha de pago, de igual manera con los clientes que caen en mora pero de forma intensiva.
	2. ¿Cuentan con un manual de funciones para el área de cobranzas? ¿Cree Ud. que contiene la información necesaria? ¿Por qué?	• Si se cuenta con un manual de funciones, pero la información es obsoleta, por ende, no se utiliza como guía para la gestión de cobros.
	3. ¿Realizan un análisis de riesgos del procedimiento del área de cartera?	• Efectivamente, sobre todo cuando se observa que no se está recuperando el dinero suficiente para cubrir los créditos otorgados.
	4. ¿Realizan informes sobre la Recaudación de Cartera y cada que tiempo lo realizan?	• En los últimos dos años se realizan los informes cada mes
	5. ¿Realizan los índices de desempeño en el área de cartera para la compañía?	• Si esto se lo realiza mensualmente.
	6. ¿El personal que pertenece al área de cobranza es suficiente para realizar la gestión de cobro?	• Actualmente contamos con una gran cartera de cobro, en donde el personal existente no se abastece para realizar las gestiones a todos los clientes.
	7. ¿Existen ventas y políticas de cobro a largo plazo adecuadas para los clientes de la Compañía?	• Si de hecho las ventas son realizadas bajo un crédito a largo plazo, y si existen políticas de cobro pero es considerada información no actualizada.
	8. ¿Cuál es el medio en que cancelan los clientes su crédito?	• Pueden cancelar efectivo, tarjeta crédito, tarjeta débito y cheques.
	9. ¿Qué tipo de controles se realiza a los créditos aprobados para que no entre en mora?	• Como se mencionó antes la notificación a los clientes con 5 días de anticipación aunque no a todos por falta de personal o tal vez están mal organizados.
	10. ¿La Compañía Prohorizon S.A cuenta con planillas de recaudo que les permitan cumplir efectivamente la meta de recaudo?	• Si pero no cuenta con los datos necesarios para comprobar que se ha realizado una recaudo que haya cubierto las expectativas de Gerencia, por eso se han presentado varios inconvenientes.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.6 Análisis de Entrevista – Jefe de Cobranza

Según aportes del Jefe de cobranzas basados en sus funciones, se pudo identificar el proceso de gestión de cobranzas que aplica la compañía, mediante llamadas, mensajes y visitas por domiciliarios. Además, al igual que el tesorero afirmó que sí existe un manual de funciones pero que la información es obsoleta, por ende, consideran que no es útil para la gestión de cobros.

También, indicó que el análisis de riesgos del procedimiento del área de cartera solo es realizado cuando identifican que no se está recuperando lo suficiente para cubrir los créditos otorgados, pues existen falencias en cuánto a los informes porque son realizados cada mes al igual que los índices de desempeño.

No obstante, se pudo observar que no tienen una buena organización en cuanto al personal para gestiones de cobro porque no logran gestionar a todos los clientes, que cancelan en efectivo, tarjeta de crédito, débito y cheques; pues tampoco cuentan con una planilla de recaudo con los datos que cubra las expectativas de Gerencia por lo cual han tenido diversos inconvenientes.

Tabla 12 *Aspectos positivos y negativos de la entrevista a Jefe de Cobranzas*

ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVOS	NEGATIVOS
DIRIGIDO A JEFE DE COBRANZAS	**1.** ¿Cuál es el proceso de gestión de cobranza que aplica la Compañía?	• Mantiene un seguimiento de cobro, pero con mayor intensidad para clientes en mora.	•
	2. ¿Cuentan con un manual de funciones para el área de cobranzas? ¿Cree Ud. que contiene la información necesaria? ¿Por qué?		• Manual de funciones obsoleto.
	3. ¿Realizan un análisis de riesgos del procedimiento del área de cartera?	• Efectivo análisis de riesgos	•
	4. ¿Realizan informes sobre la Recaudación de Cartera y cada que tiempo lo realizan?	• Se presenta informes mensuales para controlar la recuperación de cartera.	•
	5. ¿Realizan los índices de desempeño en el área de cartera para la compañía?	• Ejecución mensual de índices para controlar el desempeño del departamento.	
	6. ¿El personal que pertenece al área de cobranza es suficiente para realizar la gestión de cobro?		• Insuficiencia de personal • No se cubre con la gestión de cobros.
	7. ¿Existen ventas y políticas de cobro a largo plazo adecuadas para los clientes de la Compañía?		• Políticas de cobro desactualizadas.
	8. ¿Cuál es el medio en que cancelan los clientes su crédito?	• Facilidades en medios de pago	
	9. ¿Qué tipo de controles se realiza a los créditos aprobados para que no entre en mora?	• Aviso 5 días antes del pago de cada cuota.	• Desorganización
	10. ¿La Compañía Prohorizon S.A cuenta con planillas de recaudo que les permitan cumplir efectivamente la meta de recaudo?		• Falta de información en el formato de las planillas.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.7 Entrevista # 5 - Gerente de Contabilidad & Impuestos

Tabla 13 *Entrevista a Gerente de Contabilidad e Impuestos*

TEMA:	**IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON**	
OBJETIVOS DE LA ENTREVISTA	• Conocer la participación del área de Contabilidad e Impuestos en la situación financiera de la empresa. • Identificar los factores que influyen en la rentabilidad de la constructora Prohorizon. • Evaluar y conocer las funciones y responsabilidades del departamento de Contabilidad e Impuestos.	
ENTREVISTADO	**PREGUNTAS**	**RESPUESTA**
DIRIGIDO A GERENTE DE CONTABILIDAD E IMPUESTOS	**1.** ¿Ud. Informa, cada que tiempo y hacia quien sobre la situación financiera de la empresa?	• Si se informa, por lo general cuando hay Junta Directiva cada 2 a 3 meses.
	2. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?	• Prohorizon está pasando por una etapa de contracción en la rentabilidad debido a la situación económica, que es una de las causas por las cuales clientes se atrasan en sus pagos, y por la ineficiente gestión de cobro en ciertos colaboradores.
	3. ¿La compañía Prohorizon S.A ha realizado en los últimos meses un análisis de riesgos para el procedimiento de cartera	• Se ha tomado la decisión de realizarlo, pero no se ha efectuado porque aún no se realiza un plan de contingencia para anomalías que presenta la organización.
	4. ¿Están claramente definidas las funciones y responsabilidades de quienes conforman el departamento de cobranza?	• Tal parece que para algunos colaboradores no está claro conforme se observa en la evaluación de desempeño de ellos.
	5. ¿La compañía tiene plasmado parámetros para los clientes que deseen un crédito?	• Si, Como rating de nivel de riesgo y/o historial crediticio, estabilidad laboral e ingresos mensuales.
	6. ¿La compañía realiza un estudio de crédito sobre los clientes que lo solicitan??	• Sí, sobre todo a los clientes que se les ofrecen los bienes y/o servicios.
	7. ¿La compañía analiza los resultados de cobro por medio de indicadores de desempeño en el área de cartera?	• Si efectivamente, el jefe de cartera los realiza cada mes.
	8. ¿Actualmente la compañía está incurriendo en riesgos de recuperación de cartera e incluso en cartera deteriorada?	• Si, se han presentado serios inconveniente, que están provocando que la empresa entre en un estado de iliquidez.
	9. ¿Se notifica con fecha anticipada el día de pago a los clientes?	• Sí, pero no a todos los clientes.
	10. ¿Se efectúan la actualización de los expedientes de los clientes y cada qué tiempo realizan?	• Si como toda empresa cada año.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.8 Análisis de Entrevista - Gerente de Contabilidad & Impuestos

El Gerente de Contabilidad e Impuestos, aseguró que la información sobre la situación financiera de la empresa es otorgada cuando se realiza Junta Directiva cada 2 a 3 meses, que uno de los factores que está incidiendo en la rentabilidad de la organización es inestabilidad económica, causa por la cual existen muchos clientes que se atrasan en sus pagos, y por la ineficiente gestión de cobro en algunos colaboradores, esto se observa en la evaluación de desempeño de cada uno. También indicó que no se han realizado un análisis de riesgo para el procedimiento de cartera, pero tienen plasmado parámetros para los clientes que quieran un crédito como la verificación del historial crediticio, estabilidad laboral e ingresos mensuales. Inclusive confirmó que la compañía está incurriendo en riesgos de recuperación de cartera más aún en cartera deteriorada, generando un estado de iliquidez en la empresa, pues uno de los motivos puede ser la falta de notificación del día de pago a todos los clientes.

Tabla 14 *Aspectos positivos y negativos de la entrevista a Gerente de Contabilidad e Impuestos*

ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVOS	NEGATIVOS
DIRIGIDO A CONTABILIDAD E IMPUESTOS	**1.** ¿Ud. Informa, cada que tiempo y hacia quien sobre la situación financiera de la empresa?	• Difusión de la situación financiera de la empresa.	• Dentro de un periodo muy extenso.
	2. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?		• Contracción en la rentabilidad • Incumplimiento de pago a proveedores • Ineficiente gestión de cobros.
	3. ¿La compañía Prohorizon S.A ha realizado en los últimos meses un análisis de riesgos para el procedimiento de cartera		• No ejecuta un análisis de riesgos • No posee un plan de contingencia
	4. ¿Están claramente definidas las funciones y responsabilidades de quienes conforman el departamento de cobranza?		• No se encuentra bien definidas las funciones de cada empleado.
	5. ¿La compañía tiene plasmado parámetros para los clientes que deseen un crédito?	• Se guía por el historial crediticio e ingresos mensuales.	
	6. ¿La compañía realiza un estudio de crédito sobre los clientes que lo solicitan??	• Existe control a los clientes que requieren de crédito.	
	7. ¿La compañía analiza los resultados de cobro por medio de indicadores de desempeño en el área de cartera?	• Ejecución mensual de indicadores de desempeño en la cartera.	
	8. ¿Actualmente la compañía está incurriendo en riesgos de recuperación de cartera e incluso en cartera deteriorada?		• Iliquidez en la constructora.
	9. ¿Se notifica con fecha		• Desorganización

	anticipada el día de pago a los clientes?		• Ineficaz control y seguimiento de clientes.
	10. ¿Se efectúan la actualización de los expedientes de los clientes y cada qué tiempo realizan?		• Largo periodo de actualización de cartera.

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.5.9 Análisis General De Entrevistas

Según las entrevistas realizadas, se puede concluir lo siguiente:

Mediante informes contables se observó una alta concentración de clientes y un abastecimiento de activo, que provoca también una alta concentración de proveedores, causas por las cuales la empresa depende de forma excesiva de las ventas que son realizadas a largo plazo, donde se determina se está incurriendo en riesgos de recuperación por carteras deterioradas. Esto puede ser causado por la mala gestión de los colaboradores, ya que no cuentan con un manual que tenga la información con las políticas de cobro a largo plazo. Además, no cuentan con la estructura de personal suficiente para poder abastecer las operaciones que se ejecutan en la compañía, sin darse cuenta la importancia del desarrollo del talento humano sobre el éxito del desarrollo organizacional con un crecimiento sostenible.

También se observó por parte del tesorero que sí cuentan con un modelo de gestión para neutralizar las variables que afectan las utilidades y que el manejo o movimientos de los fondos para inversión son verificados de forma mensual. No obstante, no se ha fijado límite monetario, pero creen que sería importante para no exceder los límites, de tal forma que la empresa no se quede sin liquidez; pues esto podría beneficiar a la empresa al efectuar capitalizaciones relacionadas con acreedores, accionistas, etc., lo cual representa la opinión pública de una empresa y el patrimonio neto es un factor determinante en la valoración de existencias, por las ganancias que se obtiene del interés sobre el capital, lo que le abriría puertas a la organización a oportunidades de crecimiento.

Es importante mencionar que la compañía está pasando por un problema de liquidez, que puede ser causado por una deficiencia administrativa, empresarial, financiera y organizacional al no contar con una buena estructura del funcionamiento o un manual de funciones especialmente para el área de cobranza, que pueden causar serios problemas, aunque se tenga buenos niveles de venta.

Sin embargo, el principal problema según indican entrevistados es la baja rotación de cartera porque los clientes no pagan, es por eso que han pensado evaluar la calidad de cartera

y se encuentran en la búsqueda de estrategias para evitar mayores problemas a futuro. Estos inconvenientes suscitan por las ventas a largo plazo lo que hace que la empresa deje en inmovilización una gran parte de sus recursos, ya que está financiando a sus clientes, y en muchos casos la empresa no cobra interés convirtiéndose en una inversión de recursos sin rentabilidad. Por ello, es importante tomar en cuenta la importancia de manejar eficientemente una cartera porque es una variable esencial para administrar el capital de trabajo y liquidez de la empresa.

3.5.10 Análisis de Encuestas a Directiva

1. **¿En qué rango se encuentra la Rentabilidad Neta de la Empresa Prohorizon S.A. conforme al último estado financiero?**

Tabla 15 Rango de Rentabilidad

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
Menor a 0%	0%	0
Entre 5% y 10%	100%	3
Hasta 5%	0%	0
Mayor a 10%	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

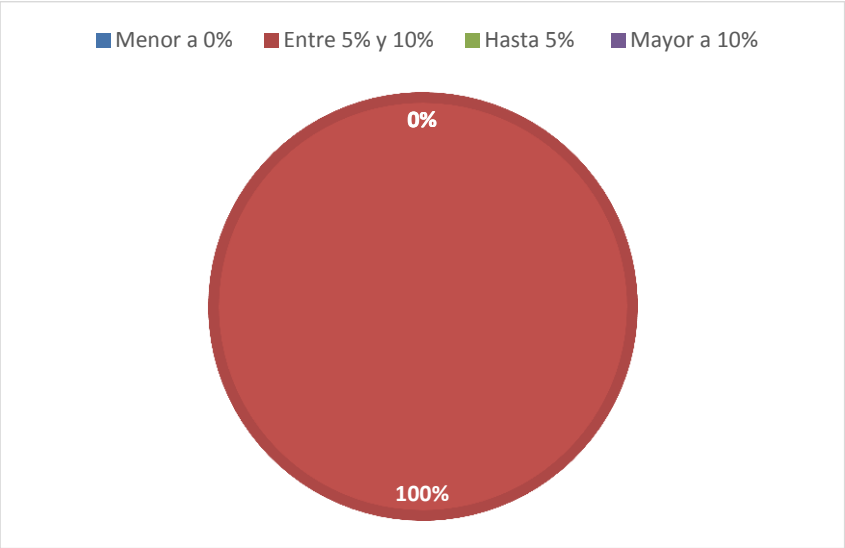


Figura 6 *Rango de Rentabilidad*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según resultados de la encuesta a la Junta Directiva, se observa que el rango en que se encuentra la Rentabilidad Neta de la Empresa Prohorizon S.A conforme al último estado financiero es entre 5% y 10%. Por lo tanto, se confirma que existe una anomalía en cuanto la situación financiera de la empresa.

2. **¿Cuál de los siguientes Factores cree Ud. que están afectando el funcionamiento de la Compañía Prohorizon S.A.?**

Tabla 16 Factores que afectan el funcionamiento

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
Mala Gestión en Recuperación de Cartera	67%	2
Precios de Ventas y/o Costos de Compras	0%	0
Estructura de Personal	33%	1
Falta de Capitalización	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

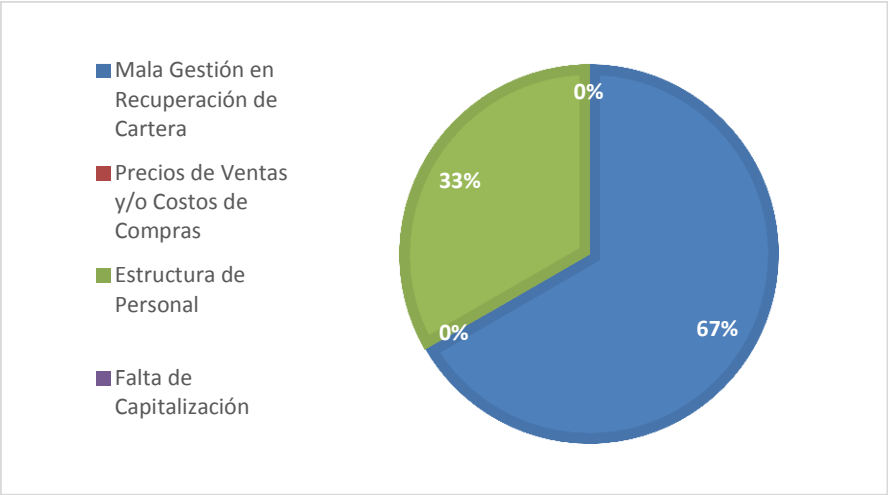


Figura 7 *Factores que afectan el funcionamiento*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Conforme a los resultados de la encuesta, se puede apreciar que el 67% indicó que la mala gestión en recuperación de cartera es uno de los factores cree Ud. que están afectando el funcionamiento de la Compañía Prohorizon S.A, y el 33% indicó que es la estructura de personal. Por ende, se afirma el problema que existe con las gestiones de cobranzas por parte de su personal.

3. **¿La compañía cuenta con un manual de funciones para el área de cobranzas, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza?**

Tabla 17 Cuenta con un manual de Funciones

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
SI	100%	3
NO	0%	0
NO APLICA	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

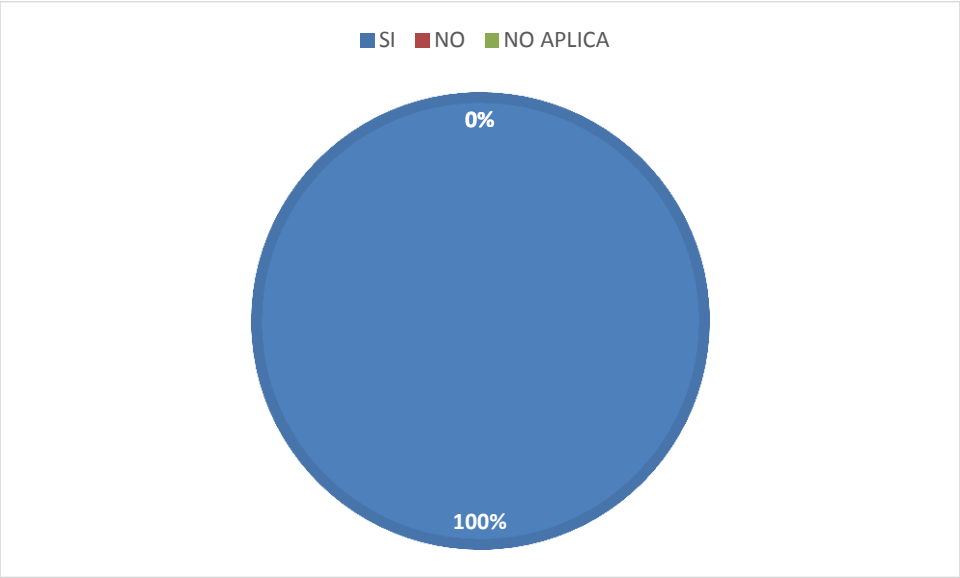


Figura 8 *Cuentan con un manual de funciones*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según los resultados de las encuestas, se determinó que la empresa sí cuenta con un manual de funciones para el área de cobranzas, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza, pues el 100% afirmó dicha información.

4. **¿El manual de funciones para el área de cobranzas, es realmente útil para la obtención de resultados positivos de cobro?**

Tabla 18 Utilidad del Manual de Funciones.

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
SI	0%	0
NO	100%	3
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

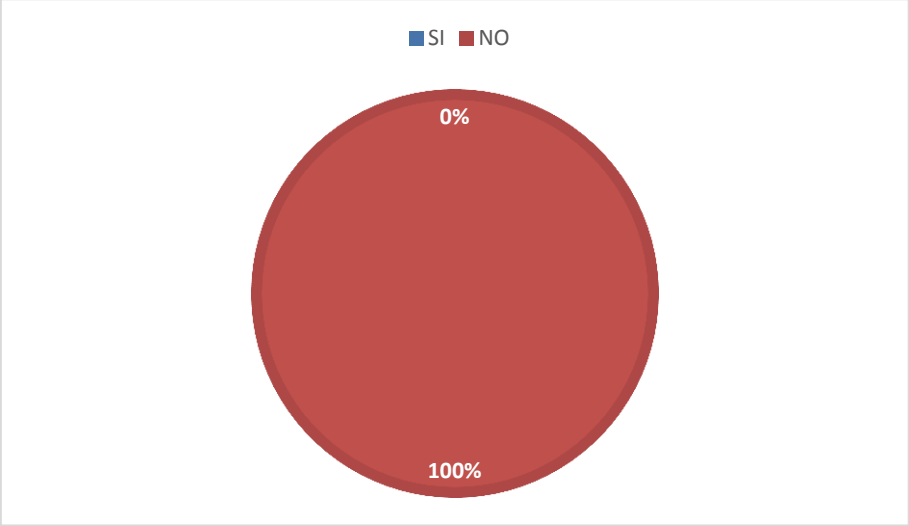


Figura 9 *Utilidad de un manual de funciones*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Se pudo apreciar en el resultado de la encuesta que efectivamente cuentan con un manual de funciones para el área de cobranzas, pero que la misma no contiene información necesaria para la obtención de resultados positivos de cobro. Por ende, se sugiere la modificación de la misma

5. **¿Cuenta la empresa con flujogramas de procesos para el procedimiento de recaudo de cartera?**

Tabla 19 Flujogramas de Procesos

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
SI	0%	0
NO	100%	3
NO APLICA	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

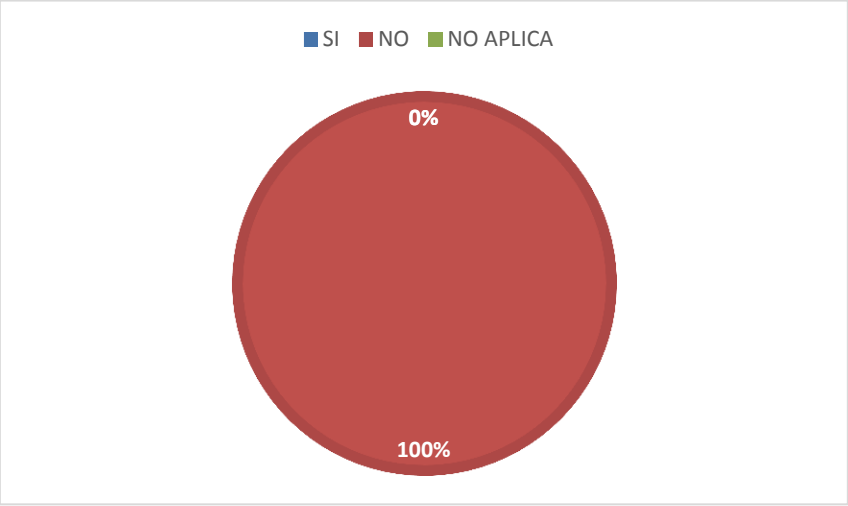


Figura 10 *Flujogramas de Procesos*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según resultados de la encuesta se aprecia que el 100% de quienes fueron encuestados indicaron que la empresa no cuenta con flujogramas de procesos para el procedimiento de recaudo de cartera. Asimilando que puede ser una de las causas por la que no se está obteniendo resultados positivos en el recaudo.

6. **¿Evalúa Ud. el informe de Recuperación de cartera?**

Tabla 20 Informe de Recuperación de cartera

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
SI	33%	1
NO	67%	2
NO APLICA	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro Fernando.

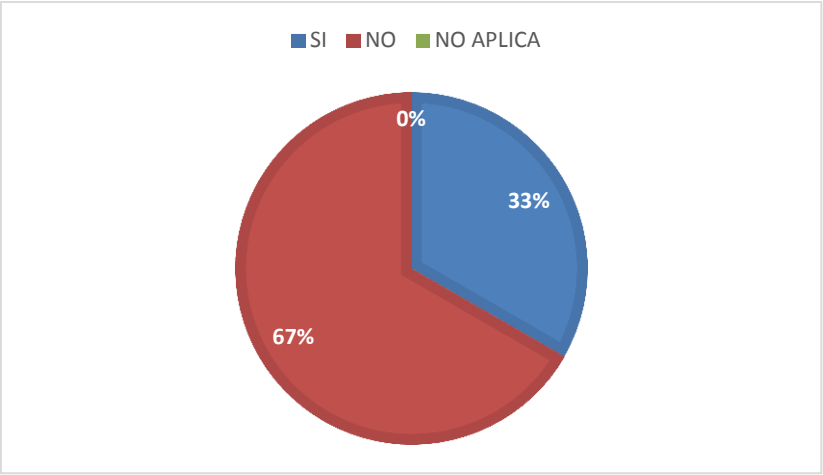


Figura 11 *Informe de recuperación de cartera*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Conforme los resultados de la encuesta, se determina que el 67% de los encuestados pertenecientes a la Junta Directiva no envía informes de recuperación de cartera, pero el 33% sí, lo que significa, que no todos están pendientes de cómo se manejan la operación de los cobros.

7. **¿Cada que tiempo revisan los informe de la Recaudación de Cartera?**

Tabla 21 Revisión de informes

Descripción	**Porcentaje**	**Frecuencia**
Semanal	0%	0
Quincenal	0%	0
Mensual	67%	2
Trimestral	33%	1
Semestral	0%	0
Anual	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

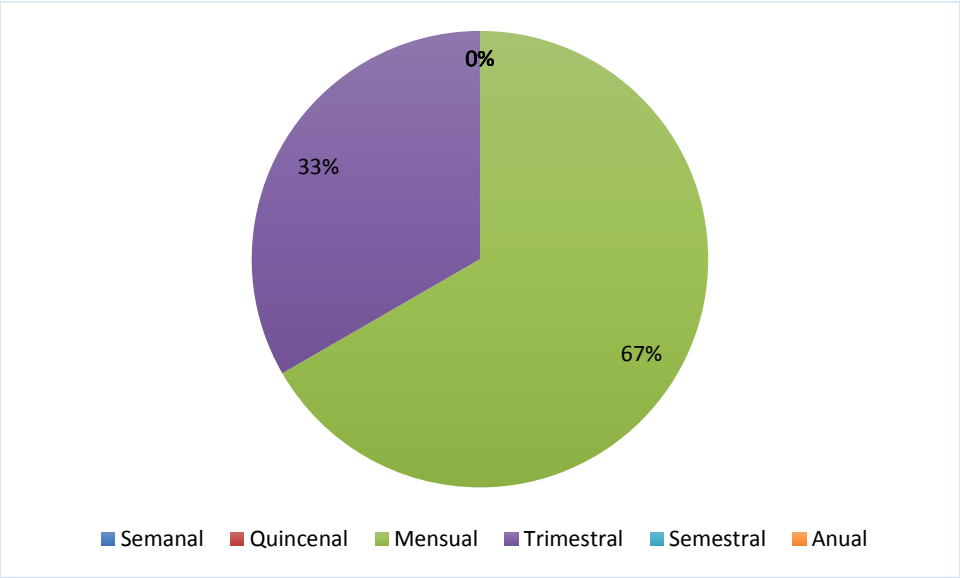


Figura 12 *Revisión de informe*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según los resultados de la encuesta, se puede observar que la revisión de los informes es realizada de forma mensual, conforme indicó el 67% y el 33% afirmó que realiza la revisión trimestralmente.

8. **¿Evalúan el desempeño en el área de cobranza de la Compañía Prohorizon S?A?**

Tabla 22 Evaluación de desempeño

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
SI	33%	1
NO	33%	1
NO APLICA	33%	1
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

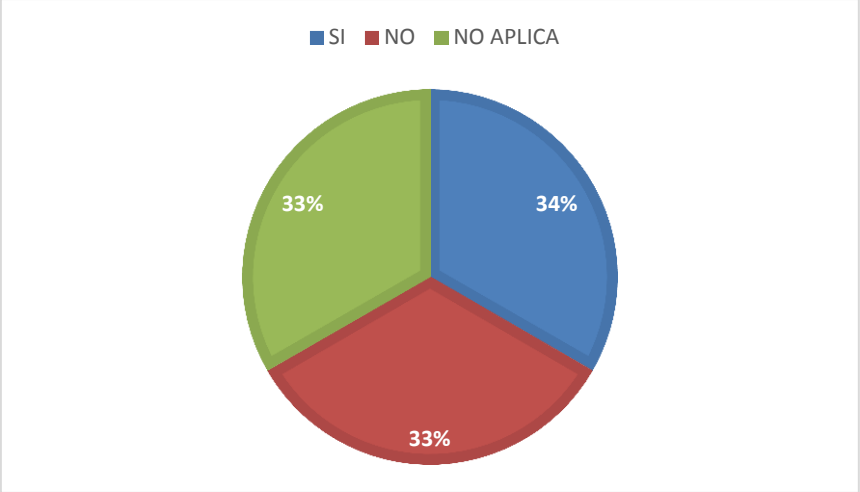


Figura 13 *Evaluación de desempeño*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según las respuestas otorgadas en la encuesta, se apreció que el 34% indicó que sí se evalúa el desempeño en el área de cobranza de la Compañía Prohorizon S.A, el 33% no y el 33% que no aplica o no tiene conocimiento de la misma, lo que podría convertirse en una desventaja para el resultado de sus gestiones.

9. Los créditos que se otorgan a los clientes son:

Tabla 23 Créditos que se otorguen

Descripción	Porcentaje	Frecuencia
Corto Plazo	0%	0
Largo Plazo	100%	3
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

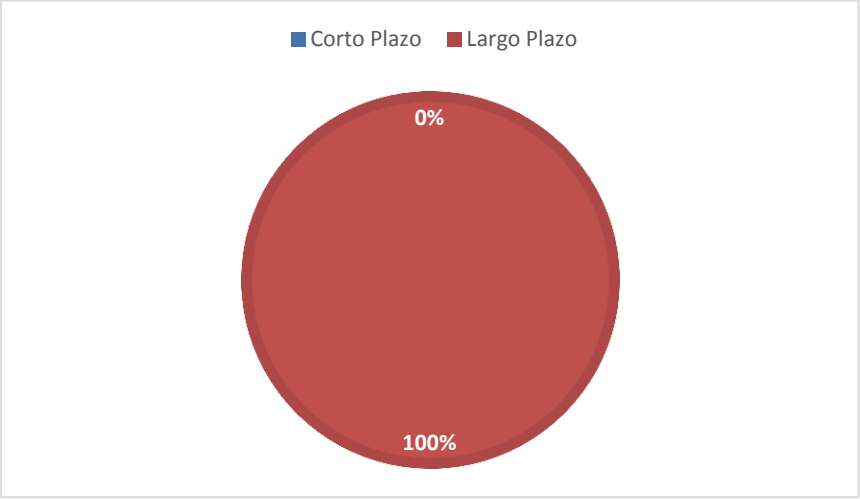


Figura 14 *Crédito que se otorguen*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Según resultados de la encuesta el 100% indicó que los créditos que se otorgan a los clientes son a largo plazo y no se confirmó que se realicen ventas a corto plazo.

10. **Conforme a la Respuesta de las Preguntas 3 y 4 ¿Cree Ud. qué la Compañía Prohorizon deba modificar el manual para el área de cartera, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza?**

Tabla 24 Manual de Funciones para Cobranza

Descripción	**Porcentaje**	**Frecuencia**
De Acuerdo	100%	3
Ni en Acuerdo ni En Desacuerdo	0%	0
En Desacuerdo	0%	0
No Aplica	0%	0
TOTAL	**100%**	**3**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

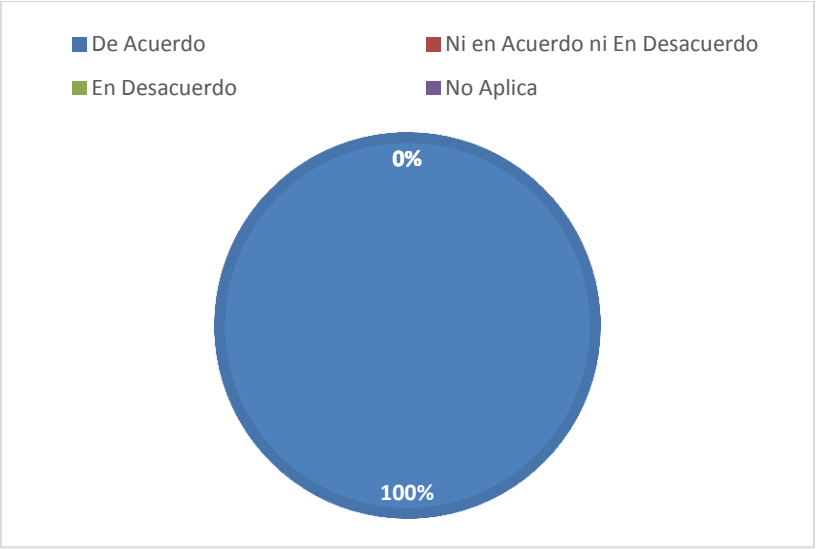


Figura 15 *Manual de Funciones para Cobranza*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Se pudo apreciar en los resultados de la encuesta que el 100% indicó estar de acuerdo, con que se modifique el manual para el área de cartera, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza, esto puede darse, a las falencias que presenta el manual de funciones que la empresa maneja actualmente.

3.5.11 Análisis General de Encuestas a Directiva

En la encuesta orientada hacia la Junta Directiva, se determinó que el rango en que se encuentra la rentabilidad neta de la empresa Prohorizon S.A no es favorable, pues se encuentra entre 5% y 10%, la cual puede ser causado por factores como la mala gestión en recuperación de cartera, así lo confirmó el 67% y el 33% indicó que es por causa de la estructura de personal. Además, se pudo notar que se cuenta con un manual de funciones para el área de cobranzas pero que esta no es de gran utilidad para obtener resultados positivos en la recuperación de cartera, inclusive no se cuenta con los flujogramas de procesos y la forma en que puede perjudicar el no tener procesos definidos para cada puesto.

Adicionalmente se pudo apreciar que el 67% de los encuestados pertenecientes a la Junta Directiva no envía informes de recuperación de cartera, pero el 33% sí, lo que significa, que no todos están pendientes de cómo se manejan la operación de los cobros y estos son revisados, ya sea, de forma mensual como trimestral. Así mismo con el desempeño en el área de sólo el 34% indicó que sí se realizaba. También se confirmó que las ventas son realizadas a largo plazo, razones por la cual la empresa no cuenta con la suficiente liquidez como se verificó en las entrevistas. En base a las falencias detectadas por la Junta Directiva indicaron que estaría de acuerdo con que la Compañía Prohorizon deba modificar el manual para el área de cartera, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza.

3.6 Análisis de la situación financiera de Prohorizon

El manejo y desarrollo de las cuentas por cobrar de las empresas constructoras con relación al mercado en el que se desarrollan maneja contratos con una periodicidad de larga duración debido a los montos que negociados en los mismos.

Para el desarrollo del presente análisis se considerará como criterio fundamental los montos de cobros pendientes provenientes de años anteriores.

Como desagregación de dicha partida contable, dentro de los periodos analizados (2016 – 2017) se tomó en consideración el periodo 2015 a fin de determinar la sobre estimación de dicha cuenta; para el periodo 2015 según la información manejada por la empresa en el Balance General existen en total 115 clientes que mantuvieron algún tipo de deuda comercial con la empresa Prohorizon, de los cuales el 41,7% (48 clientes) al finalizar el año 2016 no saldaban dichas deudas e inclusive habían incrementado las mismas con la organización.

Estado Situación Financiera 2015 – 2017

Tabla 25 Estado de Situación Financiera 2015-2017

	2015	%	2016	%	2017	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente	$78.153,93	0,61%	$81.879,74	0,60%	$1.439.903,15	9,88%
Cuentas por Cobrar	$1.700.511,90	13,19%	$1.800.512,15	13,12%	$1.112.445,83	7,63%
Inventarios	$9.061.715,86	70,27%	$9.856.816,33	71,81%	$9.940.580,68	68,18%
Servicios y otros pagos anticipados	$125.282,89	0,97%			$451.814,47	3,10%
Activos por impuestos corrientes	$56.772,99	0,44%	$56.850,76	0,41%	$57.745,36	0,40%
Otros activos corrientes	$26.400,00	0,20%	$406.726,56	2,96%		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**$11.048.837,57**	**85,68%**	**$12.202.785,54**	88,90%	**$13.002.489,49**	89,18%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Propiedad planta y equipo	$307.056,28	2,38%	$262.046,23	1,91%	$267.433,65	1,83%
Activo intangible	$4.188,00	0,03%	$3.740,00	0,03%	$3.740,00	0,03%
Activos por impuestos diferidos	$1.534.925,19	11,90%	$956.562,66	6,97%	$1.305.898,52	8,96%
Otros activos no corrientes			$301.422,26	2,20%		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**$1.846.169,47**	**14,32%**	**$1.523.771,15**	**11,10%**	**$1.577.072,17**	**10,82%**
TOTAL ACTIVOS	**$12.895.007,04**	**100%**	**$13.726.556,69**	**100%**	**$14.579.561,66**	**100,00%**
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas y documentos por pagar	$1.610.281,44	12,49%	$1.185.494,34	8,64%	$858.173,64	5,89%
Obligaciones con instituciones financieras	$4.572.847,83	35,46%	$1.909.986,80	13,91%	$2.814.112,79	19,30%
Otros pasivos financieros		0,00%	$69.531,81	0,51%	$38.531,81	0,26%

Otras obligaciones corrientes		0,00%	$201.619,68	1,47%	$258.717,99	1,77%
Cuentas por pagar diversas -relacionadas		0,00%		0,00%	$7.500,00	0,05%
Anticipos de clientes	$4.634.239,23	35,94%	$4.645.448,69	33,84%	$5.092.832,76	34,93%
Porción corriente de provisiones por beneficios a empleados	$93.073,97	0,72%	$64.081,45	0,47%		
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**$10.910.442,47**	**84,61%**	**$8.076.162,77**	**58,84%**	**$9.069.868,99**	**62,21%**
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones con instituciones financieras			$3.007.129,00	21,91%	$1.978.897,73	13,57%
Cuentas por pagar diversas /relacionadas	$2.100.000,00	16,29%	$2.100.000,00	15,30%	$2.100.000,00	14,40%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**$2.100.000,00**	**16,29%**	**$5.107.129,00**	**37,21%**	**$4.078.897,73**	**27,98%**
TOTAL PASIVOS	**$13.010.442,47**	**100,90%**	**$13.183.291,77**	**96,04%**	**$13.148.766,72**	**90,19%**
PATRIMONIO						
Capital	$10.000,00	0,08%	$504.552,90	3,68%	$1.117.003,22	7,66%
Aportes de socios o accionistas para futura capitalización	$144.369,90	1,12%	$280.000,00	2,04%	$370.000,00	2,54%
Reservas	$0,00	0,00%	$-3.564,63	-0,03%	$-22.689,42	-0,16%
Resultados acumulados	$-86.608,44	-0,67%	$-269.805,33	-1,97%	$-237.723,62	-1,63%
Resultados del ejercicio	$-183.196,89	-1,42%	$32.081,71	0,23%	$204.204,76	1,40%
TOTAL PATRIMONIO	**$-115.435,43**	**-0,90%**	**$543.264,65**	**3,96%**	**$1.430.794,94**	**9,81%**
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	**$12.895.007,04**	**100%**	**$13.726.556,42**	**100%**	**$14.579.561,66**	**100%**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.6.1 Análisis Vertical – Estado de Situación Financiera

Según el Balance General para el periodo 2016 la empresa Prohorizon S.A contaba con activos superiores a los 12 millones USD, el 85,68% correspondían a total de activos corrientes dicho monto se componía mayormente por los inventarios que tenía la compañía, los mismo que representaban el 70,27% del total de activos.

Las cuentas por cobrar constituían la segunda cuenta de mayor importe dentro del balance para ese periodo, sin embargo, este valor se encuentra influenciado por los valores de cartera vencida provenientes del año 2015. Dicho monto ascendía a un total de $1.800.512,15 que constituye el 13,12% del total de los activos reportados al finalizar el año fiscal analizado; de los 115 clientes que mantenían valores pendientes con la compañía el 41,7% de tales carteras vencidas correspondían al periodo 2015 y permanecían intactas al finalizar el periodo 2016. Mientras que en el periodo 2017, se observa que el rubro de cuentas por cobrar representa un 7,63%, un porcentaje menor con respecto a años anteriores, reflejándose de esta manera la liquidación de deudas o créditos otorgados a clientes, como reacción a dicha reacción de cuentas por cobrar resulta un incremento en la cuenta efectivo y equivalente de un 9,88%.

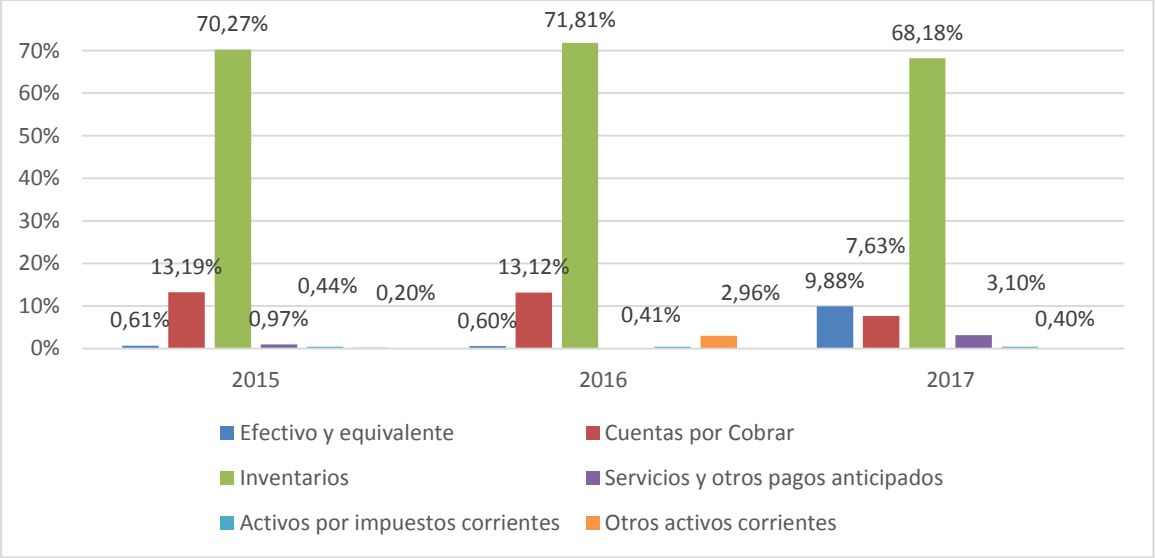


Figura 16 *Rubros que componen los Activos Corrientes*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Por otra parte, los activos no corrientes representaron un 14,32% del total de activos durante el periodo 2015 siendo mayor en comparación al año 2016 y 2017 que presento un 11,10% y 10, 82% respectivamente, se puede observar que la empresa durante los tres periodos tiene un mayor importe de en el rubro de activos por impuestos diferidos. Seguido de

la cuenta propiedad, planta y equipo que durante el periodo 2015 represento un 2,38% del total de activos, y en efecto se observa que en el periodo 2016 y 2017, la constructora no adquiere nuevos activos fijos entendiéndose que los activos fijos actuales se están depreciando o simplemente la empresa opta por venderlos para cubrir parte de sus obligaciones.

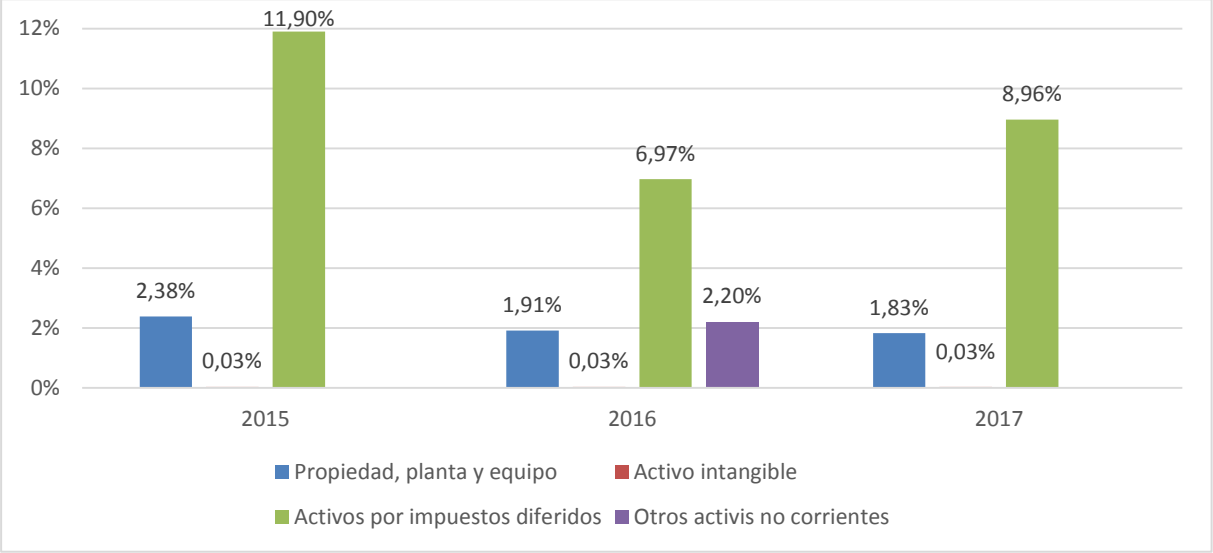


Figura 17 *Rubros que componen los Activos No Corrientes*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

En cuanto al pasivo corriente que corresponde a las obligaciones y responsabilidades que la constructora debe asumir se demuestra que durante el periodo 2016 represento un 58,84%, siendo menor en 25,77% en relación al año 2015 quien tiene un 84,61%. Mientras que para el año 2017, dicho rubro reflejo un 62,21% ocasionando un incremento de 3,37% con respecto al año 2016. Con base al resultado obtenido y mediante la representación gráfica se observa que la constructora mantiene un mayor nivel de obligaciones que debe cumplir. Sin embargo, se observa también que la constructora recurre a instituciones financieras para la adquisición de préstamos, lo cual ha permitido cubrir las deudas con proveedores y sobretodo cumplir con sus clientes internos. En efecto, es recomendable que la constructora Prohorizon no se extienda en adquirir mayores responsabilidades y más bien procure cancelar dichas deudas en el menor plazo posible y así no adquirir altos riesgos por no retribuir a los deudores o proveedores.

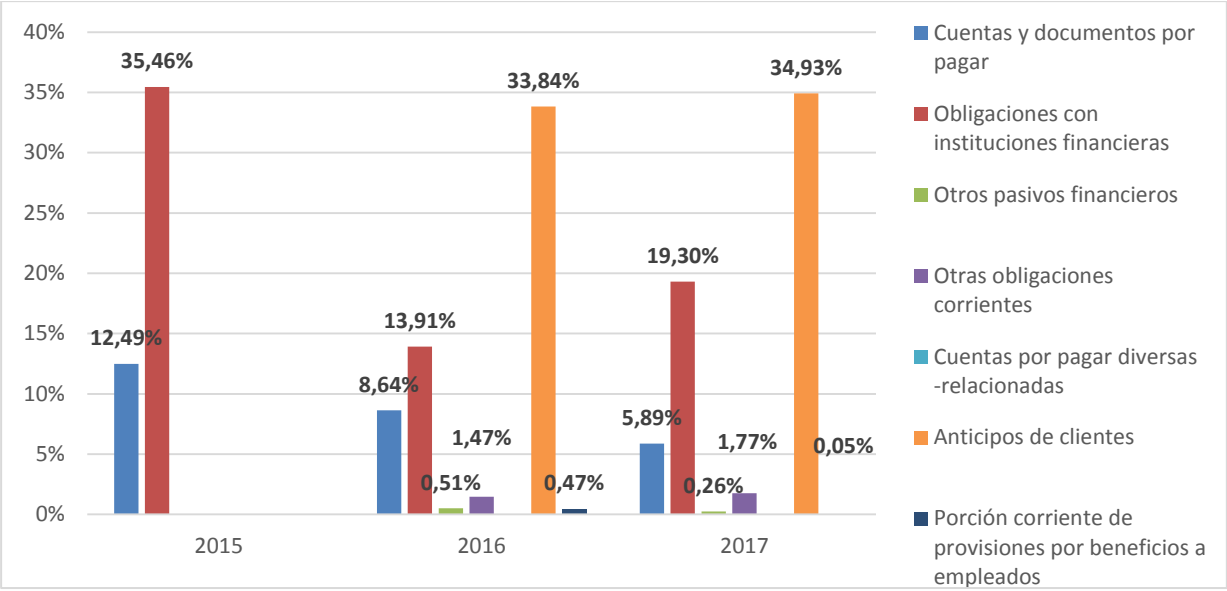


Figura 18 *Rubros que componen los Pasivos Corrientes*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Mientras que el pasivo no corriente corresponde a las obligaciones que posee con sus deudores más de un año, de acuerdo al estado de situación financiera se demuestra un total de 16,29% en el año 2015, siendo menor en relación al año 2016 donde se mantuvo un 37,21% y para el 2017 se redujo en un 9,23%, es decir que dichas responsabilidades representaron un 27,98%, lo cual se puede concluir que la constructora contrae deudas u obligaciones con otras entidades principalmente las financieras con la finalidad de plantear e invertir en estrategias efectivas que permitan una mayor recaudación de riqueza y efectivo y así posteriormente ir cubriendo dichas responsabilidades.

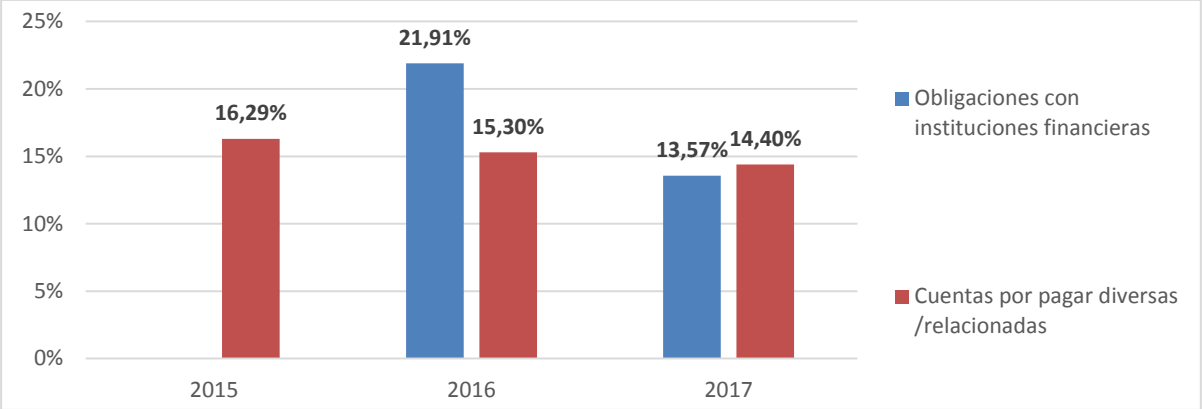


Figura 19 *Rubros que componen los Pasivos No Corrientes*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

En relación al patrimonio que posee la constructora Prohorizon se compone de un -0,90% para el 2015, 3,96% en el periodo 2016 y, por último, para el 2017 represento un 9,81%, lo cual en un inicio represento una preocupación para los directivos de la constructora ya que la alta cartera de clientes que adeudan a la empresa no cumplía sus obligaciones de pago en las fechas establecidas, lo cual ha generado una menor utilidad. Sin embargo, se observa que la aportación de socios y el capital introducido han influido en las actividades económicas de la empresa ocasionando que durante el periodo 2016-2017 se obtenga utilidades. Por lo tanto, es recomendable que la empresa busque mejoras para que se elimine cualquier duda e incertidumbre en los empleados e inversionistas.

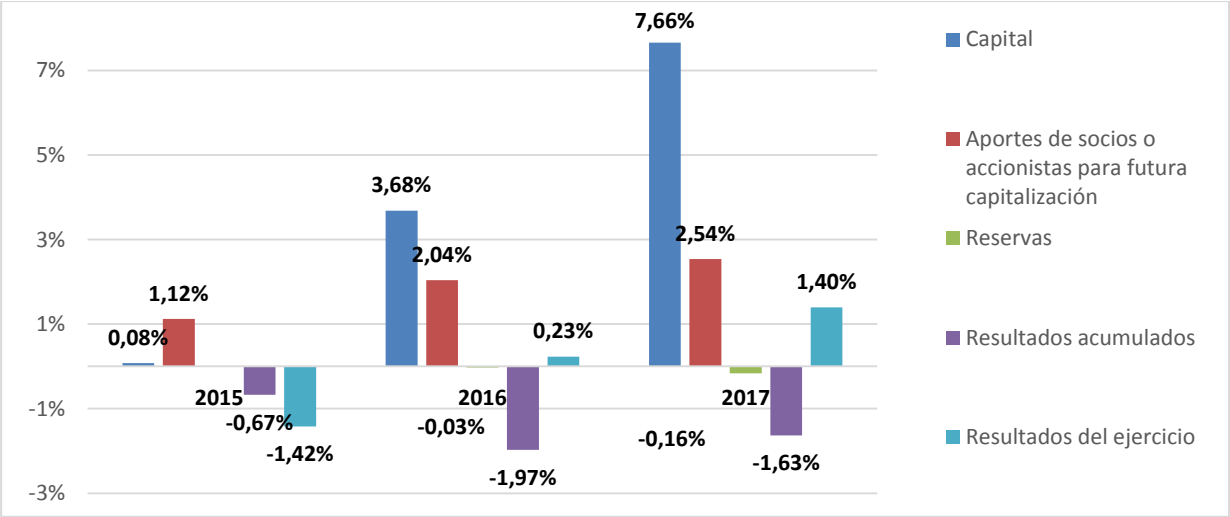


Figura 20 *Rubros que componen el Patrimonio*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.6.2 Análisis del Estado de Resultado Integral 2015 – 2017

Tabla 26 *Análisis de Resultado Integral 2015-2017*

	2015	%	2016	%	2017	%
INGRESOS DE ACTIVIDADES	$2.535.589,70	**100%**	$7.095.047,32	**100%**	$5.521.957,80	**100%**
COSTO DE VENTAS	$1.487.005,00	58,65%	$4.364.218,13	61,51%	$3.308.866,06	59,92%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	**$1.048.584,70**	**41,35%**	**$2.730.829,19**	**38,49%**	**$2.213.091,74**	**40,08%**
GASTOS	**$-1.231.781,59**	**-48,58%**	**$-2.341.042,39**	-33,00%	**$-1.589.682,94**	-28,79%
Gasto de Ventas	$-300.182,77	-11,84%	$-398.794,90	-5,62%	$-322.240,96	-5,84%
Gastos Administrativos	$-929.851,70	-36,67%	$-1.418.756,88	-20,00%	$-720.192,56	-13,04%
Gastos Financieros			$-466.020,49	-6,57%	$-375.497,34	-6,80%
OTROS GASTOS	$-1.747,12	-0,07%	$-57.470,12	-0,81%	$-171.752,08	-3,11%
Utilidad Antes de Depreciación	**$-183.196,89**	**-7,23%**	**$389.786,80**	5,49%	**$623.408,80**	11,29%
Depreciaciones (Ventas)			$-33.834,09	-0,48%	$-29.362,41	-0,53%
Depreciaciones (Administrativas)			$-302.187,48	-4,26%	$-251.822,90	-4,56%
Utilidad Antes de Part. Trab.	**$-183.196,89**		**$53.765,23**	**0,76%**	**$342.223,49**	**6,20%**
15% participación de trabajadores			$-8.064,78	-0,11%	**$-51.333,52**	-0,93%
Utilidad Antes Impuesto a la Renta	**$-183.196,89**		**$45.700,45**	**0,64%**	**$290.889,97**	**5,27%**
Impuesto a la renta			$-10.054,10	-0,14%	$-63.995,79	-1,16%
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO	**$-183.196,89**	**-7,23%**	**$35.646,35**	**0,50%**	**$226.894,17**	**4,11%**
Reserva Legal			**$-3.564,63**	**-0,05%**	**$-22.689,42**	**-0,41%**
UTILIDAD O PERDIDA NETA DEL EJERCICIO	**$-183.196,89**	**-7,23%**	**$32.081,71**	**0,45%**	**$204.204,76**	**3,70%**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

El presente estado de resultado refleja la actividad económica tanto pérdidas como utilidades que ha generado la empresa durante el período 2015-2017. Siendo algo muy notable el valor de perdida en el estado de resultado a causa de la falta de liquidez o la mala administración de recursos, en tal caso se podría inferir que uno de los problemas por el que incurre la empresa es la cartera de clientes o la recuperación de cuentas por cobrar , por lo tanto, este problema impide el incremento continuo de ventas y más bien genera salidas de dinero, tal como se observa en el año 2015 la empresa mantuvo un margen de contribución aceptable del 41,35% y altos gastos representando por un 48,58% lo cual genero pérdidas. En relación a 2016 las ventas incrementaron a un bajo costo y sus gastos y salidas de dinero también, este último rubro representó un 33% el cual fue menor al margen de contribución, a pesar de que en este periodo se incrementó costos por depreciaciones, impuestos, entre otros, la empresa obtuvo una utilidad del 0,45% en relación a las ventas generadas en el 2015. Por último, para el año 2017 la empresa disminuyo su valor en ventas a un nivel mínimo y de igual manera ocurrió con sus costos y gastos representando para la empresa una utilidad neta del ejercicio de $ 204.204,76, siendo el 3,70% en relación al periodo 2016.

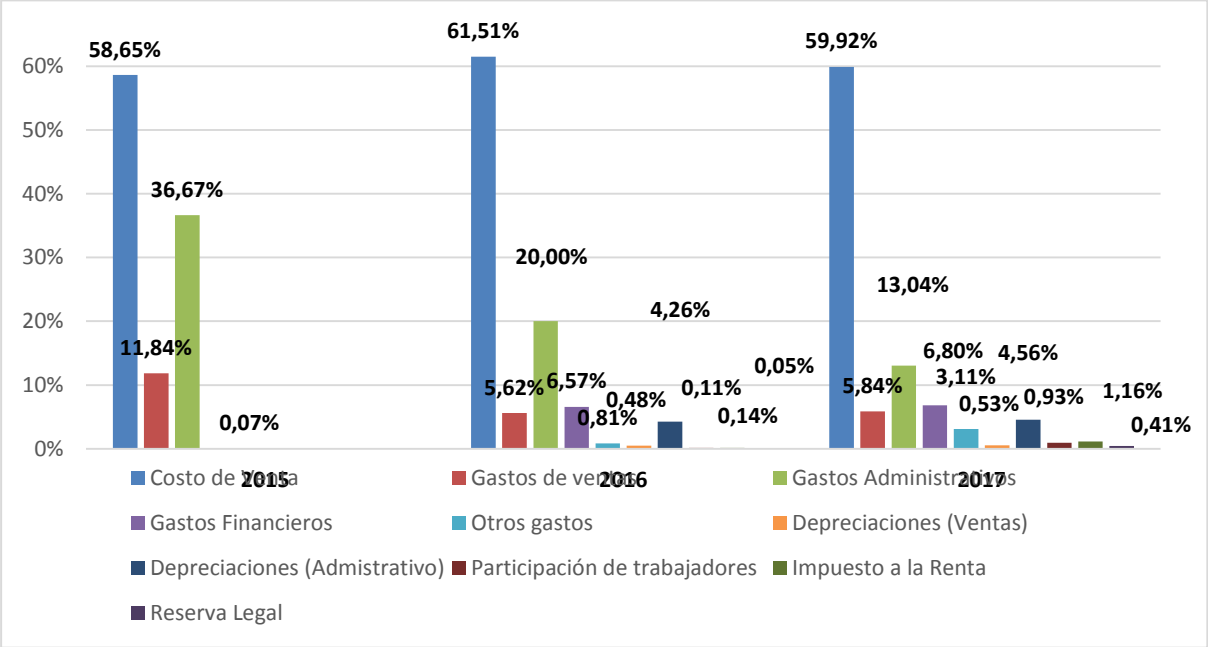


Figura 21 *Rubros que componen el Estado de Resultados*

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.6.3 Impacto de la cuenta por cobrar sobre la rentabilidad

Las cuentas por cobrar tienen un papel muy importante y esencial en la rentabilidad gracias a su aportación en la liquidez de la empresa, por lo tanto, su impacto es muy relativo ya que influye en la obtención de recursos económicos para la empresa, de tal manera que si no se logra una recuperación de cartera a corto plazo impide la compra y abastecimiento de inventario, por consiguiente un nivel bajo de ingresos e incumplimiento con los compromisos de pagos a los proveedores, o caso contrario, se reduce el efectivo o liquidez de la empresa por cubrir su deuda. Por lo tanto, si la empresa mantiene un buen control de las cuentas por cobrar su impacto será positivo caso contrario representará un efecto desfavorable en la situación financiera de la empresa.

Sin embargo, las cuentas por cobrar son un mal necesario ya que es una manera de captar más clientes con el fin de alcanzar una mayor participación en el mercado.

3.6.4 Análisis de la cartera de clientes

Luego de descontar el valor proveniente de carteras vencidas, el grado de composición o aporte de cada una de las partidas al balance general se altera, por tanto, posterior a dicha desagregación; se observa que el inventario para el periodo 2016 constituía cerca del 71,81% un aumento real de 1% con relación al periodo 2015.

Este monto de valores adeudados con la compañía se reflejaba en el manejo de las cuentas por pagar que mantenía la misma, para el periodo 2016 lo que se refleja en los valores pendientes de pago superiores a $1,18 millones, las cuales no pudieron ser asumidas por la compañía de manera oportuna, acudiendo a financiamiento externo a largo plazo con la finalidad de no caer en mora por valores superiores con sus proveedores, valores que pueden ser verificados en el porcentaje de compromisos con instituciones financieras a largo plazo el cual paso del 0 al 21,91% de los activos durante el 2015 y 2016 respectivamente. Adicional a estos valores se apreció un aumento de *Otras obligaciones corrientes* por 201 mil dólares, adicional de 69 mil en otros pasivos financieros, a pesar de esto la empresa no dejó de pagar anticipos por un valor superior a los 4,63 millones de dólares para el año 2016.

Los accionistas han financiado a la organización durante los últimos periodos contables llegando a un monto de 280 mil dólares durante el periodo 2016 y un aporte adicional de 90 mil durante el 2017. *Aporte de socios o accionistas* se incrementó en un porcentaje superior al 200%.

En contraparte ante lo expuesto anteriormente, al finalizar el año 2017 se observa que la compañía ha procedido a la recaudación de sus cuentas por cobrar, como se observa en el

aumento significativo en el monto del efectivo y equivalente con $1,4 millones y una disminución del número de clientes con compromisos pendientes de cobro al finalizar dicho periodo fiscal, el cual disminuyó al 23,4% con relación al año anterior por lo cual se puede inferir que la mayor parte de las deudas se encontraba concentrada en el 11,6% de los clientes de Prohorizon,

Por otro lado, para analizar la participación de clientes dentro de la cartera de crédito de Prohorizon se consideró una base de datos de 60 clientes con un alto nivel de morosidad por cada año. Tal como se refleja en la tabla 14 se determinó que el 36,67% de clientes mantuvo una cartera de crédito vencida durante los tres periodos.

Tabla *27* *Principales clientes con alto nivel de morosidad durante el periodo 2015-2017*

N°		CLIENTES	2015	2016	2017
1	CL0178	ALVARADO GUAYAMABE WIMBER	41.391,01	5.451,00	41.391,01
2	CL0463	CALERO NAVARRO JESSICA KARINA	5.916,29	6.281,65	13.556,13
3	CL0192	CARRANZA FRANCO ANA	6.590,00	6.743,93	6.590,00
4	CL0003	CHARCOPA SAAVEDRA ALEXANDRA	7.400,00	5.271,00	5.271,00
5	CL0339	CORONEL ESPINOZA JONATHAN	7.320,00	7.026,00	7.320,00
6	CL0331	DELGADO RUIZ HENRRY	8.260,00	9.606,50	10.419,00
7	CL0325	GALEANO PONCE BYRON	8.608,24	7.320,00	10.698,76
8	CL0350	GALLEGOS GONZALEZ CARLOS	5.350,00	4.389,24	5.584,08
9	CL0371	HERRERA VASQUEZ ERWIN RANDU	8.788,06	6.678,60	8.788,06
10	CL0355	JORDAN GARCIA JULIO CESAR	7.026,00	18.649,00	7.026,00
11	CL0073	LEMA GUINGLA MARTHA	14.855,00	7.534,66	14.855,00
12	CL0140	MENDEZ TACURI ERIKA	12.370,15	8.835,16	18.054,65
13	CL0375	MERO ALCIVAR ALMAGRO GUTEMBERG	5.180,00	6.160,00	5.030,00
14	CL0156	OLAYA MELENDRES LUIS FRANCISCO	7.262,37	41.391,01	8.162,37
15	CL0359	PALACIOS VARGAS MAYRA LEONELA	5.775,00	13.300,00	7.065,00
16	CL0344	PONCE SUAREZ ELOT JAVIER	7.988,00	7.065,00	8.088,00
17	CL0030	SANCAN CHIQUITO NANCY	11.500,00	7.223,53	11.500,00
18	CL0401	SANTANA MAZZINI GRISEL ELIZABETH	4.660,00	4.545,75	6.160,00
19	CL0358	UGARTE VACA EDISON	5.200,00	6.273,47	5.487,22
20	CL0333	VILLAGOMEZ ALVARADO KATHERINE	13.367,51	4.871,50	15.294,79
21	CL0055	VILLAVICENCIO RIVERA SANDRO	3.310,00	8.885,90	3.310,00
22	CL0009	ZAMBRANO AVILA KLEBER	4.050,00	8.740,00	8.740,00
		TOTAL	**202.167,63**	**202.242,90**	**228.391,07**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Con respecto al año 2015 existieron clientes que solicitaron crédito durante el mes de julio con compromiso de pago entre un periodo de 61 a 90 días, quienes al finalizar el año comercial no liquidaron la deuda ocasionando una cartera vencida por más de 90 días con un valor de $202.167,63 representado el 5% del valor total que se adeuda a la empresa.

Para el año 2016 dichos clientes en su mayoría liquidó su deuda en el transcurso del año, sin embargo, para el mes de julio solicitaron una reapertura de crédito y debido a su participación en la cartera vencida se estableció un plazo de cobro entre 30 a 60 días el cual no fue cubierto durante ese año y generó un incremento en cuentas por cobrar con un valor de $202.242,90 representando un 4% del valor total de crédito.

En relación al año 2017 clientes que mantenían una cartera vencida cubrieron parte de su deuda, sin embargo, clientes que a pesar de mantener una cartera mínima vencida solicitaron en el mes agosto una reapertura de crédito alto por 91-120 días, el mismo que no fue cancelado e incrementó la deuda a un valor de $228.391,07 representando un 16% del valor total de las cuentas por cobrar.

Tabla 28 *Participación de clientes en cuentas por cobrar en el año 2015 y 2016*

N°		CLIENTES	2015	2016
52	CL0465	CABEZAS DILLON EDDIE ALFONSO	9.520,00	8.300,00
53	CL0163	CASTILLO MELO MICHELLE VERONICA	7114,2	5.192,50
54	CL0438	MAZZINI GUZMAN LUIS ENRIQUE	3767,81	4.843,50
55	CL0329	NAVARRETE CORTEZ JHONATAN	36.771,00	8.790,00
56	CL0397	VARGAS FRANCO OSCAR ERICK	18.474,16	14.320,00
		TOTAL	**75.647,17**	**41.446,00**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Con una participación del 8,33% de clientes se presenció que su cartera vencida corresponde al periodo 2015 y 2016 aportando el 2% y 1% al valor total de cuentas por cobrar respectivamente.

Tabla 29 *Participación de clientes en cuentas por cobrar en el año 2015 y 2017*

N°		CLIENTES	2015	2017
23	CL0103	AGUIRRE AGUIRRE OMAR MAURICIO	6.000,00	6.514,00
24	CL0326	ALCIVAR RENDON YESENIA	6.169,98	7.587,00
25	CL0189	ARONI MEZA MOISES ARTURO	4.351,00	5.451,00
26	CL0074	BAQUERO MONTES ALEX	7.220,00	7.534,66
27	CL0056	BRAVO TORRES FREDDY	8.885,90	8.885,90
28	CL0419	CLEMENTE VERA ERICK MARCELO	6.544,10	5.427,87
29	CL0340	CORONEL ESPINOZA MARCOS	7.320,00	7.320,00
30	CL0396	DELGADO PAZ DANNY AURELIO	5.128,60	6.678,60
31	CL0338	ESPINOZA LEON LIVINIA	7.940,00	6.093,32
32	CL0384	FLORES CARTAGENA HAYDEE MARIA	3.320,00	10.060,00
33	CL0158	GARCIA ALDAZ MARTHA LORENA	8.835,16	8.835,16
34	CL0425	GUERRERO SERNA JOHANNA MARIBEL	6.990,00	7.890,00
35	CL0418	INTRIAGO MOSQUERA MARIA EUGENIA	4.976,89	6.389,01
36	CL0201	LARA VACA EDUARDO GREGORIO	11.841,00	12.100,00
37	CL0317	LARA VARGAS ELENA VERENICE	7.049,00	8.871,00

38	CL0318	LARA VARGAS JUAN RAMIRO	3.957,51	5.427,01
39	CL0025	LUCIN RAMOS RAUL	4.927,00	5.059,00
40	CL0313	MORALES CONTRERAS MICHAR EDILBERTO	48.900,76	48900,76
41	CL0053	NARVAEZ LINO GLADYS VICENTA	9.687,00	10.850,00
42	CL0346	OBANDO MEDINA GREGORIO	9.106,50	9.606,50
43	CL0035	ORTIZ QUEVEDO ALBA	5.759,53	7.223,53
44	CL0044	PONCE MANZO JORGE	4.426,60	7.086,60
45	CL0065	RIZZO SUAREZ GERMAN	7.612,07	7.612,07
46	CL0378	ROMERO GONZALEZ RICARDINA CELEDONIA	13.300,00	13.300,00
47	CL0022	SANTACRUZ AREVALO ALBA	8.800,00	10.800,00
48	CL0373	SISALEMA SISALEMA ABELARDO	18.700,00	18.649,00
49	CL0349	TOAPANTA WILCHES LUIS	4.871,50	4.871,50
50	CL0426	VEINTIMILLA MEDINA ANDREA CAROLINA	14.320,00	14.320,00
51	CL0376	ZAMBRANO BRAVO NELLY VERONICA	5.284,00	6.273,47
		TOTAL	**262.224,10**	**285.616,96**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Posteriormente, el 48,33 % de clientes mantuvo una cartera vencida en los años 2015 y 2017 aportando el 6% y 21% al valor total correspondiente a las cuentas por cobrar, a su vez, reflejando un saldo a favor o disminución en las cuentas por cobrar en el año 2016.

Tabla 30 *Participación de clientes en cuentas por cobrar en el año 2016 y 2017*

N°		CLIENTES	2016	2017
57	C342	AVILA MERA MARIA MAGDLENA	16.744,54	13.558,36
58	CL0102	CORDOVA BAZURTO CECILIA	6.514,00	6.000,00
59	CL0004	LITARDO AREVALO GISELLA	6.607,27	6.607,27
60	CL0464	MARIN LANDA INES MARIA	9.035,62	4.500,00
		TOTAL	**38.901,43**	**30.665,63**

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

Por último, en la tabla 17 se observa que el 6,67% de los 60 clientes analizados corresponden a la cartera de crédito de los años 2016 y 2017, con un aporte del 1%y 2% respectivamente al valor total de cuentas por cobrar.

En general, este análisis dentro de la cartera de crédito por clientes en relación a su antigüedad y reapertura de nuevos créditos justifica el incremento del 5,5% en el 2016 y una reducción del 38,2% en el periodo 2017 generado en el estado de situación financiera, lo cual significa un cierre parcial de deuda que poco a poco se ha ido cubriendo de acuerdo a los ingresos y posibilidades de liquidez de los clientes.

3.6.5 Análisis de antigüedad de las cuentas por cobrar

Con base a lo descrito anteriormente, la mayoría de cuentas por cobrar reflejaban un periodo de antigüedad menor a un año debido a que los clientes en mora cubrían su deuda durante el año en transcurso, pero nuevamente recaían en mora por lo que ingresaban en el proceso de gestión de cobros. Muchas veces los clientes solicitaban facilidades de pago que les permita cubrir su deuda, lo cual aportaba un porcentaje considerable en la generación de liquidez para la empresa.

3.6.6 Recuperación de cartera

Al mismo tiempo que la compañía recaudaba sus incobrables vencidos del 2015, saldaba sus cuentas por pagar, disminuyendo dicho monto en un valor de 400 mil USD para el periodo 2017, reteniendo estos montos para periodos posteriores. Con esta recaudación logró recuperarse de forma contable, adicional del desempeño en ventas con un valor superior a los $5,5 millones y reportando ganancias de $204 mil para dicho periodo.

Ratios financiero periodo 2015 – 2017

Tabla 31 *Ratios Financiero Periodo 2015-2017*

	RATIOS DE LIQUIDEZ			
	FORMULA DE RATIOS	**2015**	**2016**	**2017**
Razón circulante	Act. Circulante / Pas. Circulante	$\frac{11.048.837,57}{10.910.442,47} = 1,01$	$\frac{12.202.785,54}{8.076.162,77} = 1,51$	$\frac{13.002.489,49}{9.069.868,99} = 1,43$
Razón ácida	(Act. Circ. – Inventario) / Pas. Circ.	$\frac{11.048.837,57 - 9.061.715,86}{10.910.442,47} = 0,18$	$\frac{12.202.785,54 - 9.856.816,33}{8.076.162,77} = 0,29$	$\frac{13.002.489,49 - 9.940.580,68}{9.069.868,99} = 0,34$
Razón de efectivo	Efectivo / Pas. Circ.	$\frac{78.153,93}{10.910.442,47} = 0,01$	$\frac{81.879,74}{8.076.162,77} = 0,01$	$\frac{1.439.903,15}{9.069.868,99} = 0,16$
	RATIOS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO			
Razón de deuda total	(Act. Total. – Patrimonio) / Act.Tot.	$\frac{12.895.007,04 - (115.435,43)}{12.895.007,04} = 1,01$	$\frac{13.726.556,69 - 543.264,65}{13.726.556,69} = 0,96$	$\frac{14.579.561,66 - 1.430.794,94}{14.579.561,66} = 0,90$
Razón de deuda a capital	Pas. Total / Patrimonio	$\frac{13.010.442,47}{(115.435,43)} = -112,71$	$\frac{13.183.291,77}{543.264,65} = 24,27$	$\frac{13.148.766,72}{1.430.794,94} = 9,19$
Multiplicador del capital	Act. Total / Patrimonio	$\frac{12.895.007,04}{(115.435,43)} = -111,71$	$\frac{13.726.556,69}{543.264,65} = 25,27$	$\frac{14.579.561,66}{1.430.794,94} = 10,19$
Calidad de la deuda a corto plazo	Pas. Circ. / Pas. Total	$\frac{10.910.442,47}{13.010.442,47} = 0,84$	$\frac{8.076.162,77}{13.183.291,77} = 0,61$	$\frac{9.069.868,99}{13.148.766,72} = 0,69$
Calidad de la deuda a largo plazo	Pas. No Circ. / Pas. Total	$\frac{2.100.000,00}{13.010.442,47} = 0,16$	$\frac{5.107.129,00}{13.183.291,77} = 0,39$	$\frac{4.078.897,73}{13.148.766,72} = 0,31$

	RATIOS DE ACTIVIDAD			
Rotación Inventarios	Costo de Venta / Inventario	$\frac{1.487.005,00}{9.061.715,86} = 0,16$	$\frac{4.364.218,13}{9.856.816,33} = 0,44$	$\frac{3.308.866,06}{9.940.580,68} = 0,33$
Días de ventas en el inventario	360 días / Rotación Inv.	$\frac{360}{0,16} = 2.193,82$	$\frac{360}{0,44} = 813,08$	$\frac{360}{0,33} = 1.081,52$
Rotación cuentas por cobrar	Ventas / Ctas. x Cobrar	$\frac{2.535.589,70}{1.700.511,90} = 1,49$	$\frac{7.095.047,32}{1.800.512,15} = 3,94$	$\frac{5.521.957,80}{1.112.445,83} = 4,96$
Días de ventas en cuentas por cobrar	360 / Rotación de CxC	$\frac{360}{1,49} = 241,44$	$\frac{360}{3,94} = 91,36$	$\frac{360}{4,96} = 72,53$
Rotación cuentas por pagar	Cto. De Venta / Cta. x Pagar	$\frac{1.487.005,00}{1.610.281,44} = 0,92$	$\frac{4.364.218,13}{1.185.494,34} = 3,68$	$\frac{3.308.866,06}{858.173,64} = 3,86$
Días para pagar cuentas	360 / Rotación CxP	$\frac{360}{0,92} = 389,84$	$\frac{360}{3,68} = 97,79$	$\frac{360}{3,86} = 93,37$
Rotación activos totales	Ventas / Act. Total	$\frac{2.535.589,70}{12.895.007,04} = 0,20$	$\frac{7.095.047,32}{13.726.556,69} = 0,52$	$\frac{5.521.957,80}{14.579.561,66} = 0,38$
Intensidad del capital	Act. Total / Ventas	$\frac{12.895.007,04}{2.535.589,70} = 5,09$	$\frac{13.726.556,69}{7.095.047,32} = 1,93$	$\frac{14.579.561,66}{5.521.957,80} = 2,64$
	RATIOS DE RENTABILIDAD			
Margen neto	Utilidad / ventas	$\frac{(183.196,89)}{2.535.589,70} = -0,07$	$\frac{32.081,72}{7.095.047,32} = 0,005$	$\frac{204.204,76}{5.521.957,80} = 0,04$
Margen bruto	Utilidad antes de imp / Ventas	$\frac{(183.196,89)}{2.535.589,70} = -0,07$	$\frac{389.786,80}{7.095.047,32} = 0,05$	$\frac{623.408,80}{5.521.957,80} = 0,11$
Rendimiento sobre los activos (ROA)	Utilidad antes de Imp. / Activos	$\frac{(183.196,89)}{12.895.007,04} = -0,01$	$\frac{45.700,45}{13.726.556,69} = 0,003$	$\frac{290.889,97}{14.579.561,66} = 0,02$
Rendimiento sobre el capital (ROE)	Utilidad / Patrimonio	$\frac{(183.196,89)}{(115.435,43)} = 1,59$	$\frac{45.700,45}{543,264,65} = 0,08$	$\frac{287.672,96}{1.430.794,94} = 0,20$
Ecuación Dupont	Utilidad / Patrimonio	$\frac{(183.196,89)}{(115.435,43)} = 1,59$	$\frac{45.700,45}{543,264,65} = 0,08$	$\frac{287.672,96}{1.430.794,94} = 0,20$

Elaborado por: Briones Murillo,Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

3.6.7 Análisis de Ratios Financieros

El desenvolvimiento de la compañía, con relación al análisis de ratios financieros mostrado en el apartado de Anexos, se observa que:

Ratio de Liquidez

Muestra la capacidad que tiene la compañía de efectuar pagos u obligaciones a corto plazo.

La razón circulante para el periodo 2016 muestra un valor 1,51 resultado de la división del *Activo Circulante entre el pasivo circulante*, dicho valor que se interpreta como la capacidad que tiene la compañía para asumir sus responsabilidades a corto plazo con su nivel activos corrientes, sin embargo, este valor se encuentra sobrevalorado por el monto de cobros y el inventario. Por tal motivo la razón ácida muestra un ratio de mayor fidelidad acerca de la capacidad que tiene la empresa de responder a sus deudas, ya que descuenta el valor del *inventario* (que en empresas constructoras constituye la mayor parte de los activos y no es considerado un activo líquido considerando maquinarias de gran calibre, terrenos y edificio) *al activo circulante y esto es dividido para pasivo circulante*; para el periodo 2016 únicamente el 0,29 de los valores del pasivo corriente pueden ser asumidos por los activos líquidos de la compañía, sin embargo, este monto de activos circulantes se encuentra afectado por las cuentas vencidas, posterior a la eliminación de dichos valores, la verdadera proporción de pasivo que puede ser pagada en el corto plazo, es del 0,29. Al periodo 2017 y posterior al cobro de los valores que adeudaban con esta, la razón de ácida mostraba que el 0,34 de las deudas a corto plazo podían ser asumidas, esto significa un mejoramiento de 0,05 puntos con relación al año anterior.

La razón de efectivo para el periodo 2016 representa el 0,01 o 1% del total de activos, con una mejora significativa para el 2017 con el 16%.

Ratios de apalancamiento financiero

Mide la capacidad que tiene la compañía para asumir sus valores adeudados a largo plazo.

La razón de deuda total mide la proporción de los *activos descontando el valor del patrimonio en función del activo total*, mostrando que 0,96 de los activos del 2016 se encontraban comprometidos con los acreedores a largo plazo. Los accionistas no tienen un fuerte poder de intervención dentro de la organización, al 2017 esta razón tuvo un aumento llegando a un valor de 0,90.

Las razones de deuda capital y multiplicador de capital muestran la relación existente entre el *Pasivo y Activo contra el Patrimonio* es decir la proporción de estas cuentas que están siendo financiadas por terceros, como se constató en la razón de deuda total el aporte de los accionistas no es lo suficientemente fuerte para poder influir en las decisiones de la empresa, los valor de pasivo y activo superan con creces el monto del patrimonio con una relación de 23 y 8 veces para el 2016 y 2017 respectivamente.

La ratio de calidad de deuda a corto y largo plazo, corresponde a los valores impagos que tiene la empresa con otras instituciones con relación al total de sus pasivos, para el periodo 2016 la deuda a corto plazo constituía el 61% del total de la deuda y para el 2017 este valor se incrementó al 69% la contraparte de estos valores es considerada la deuda a largo plazo.

Ratios de Actividad

Las ratios de actividad muestran el desempeño de la compañía con relación a los cobros y pagos que mantiene la misma.

Considerando la naturaleza de las empresas constructoras que mantienen altos valores en inventario su análisis es poco explicativo debido a que es una empresa de servicio y tiene activos como bodegas que no son comercializadas en cualquier periodo del tiempo, al igual que la maquinaria y materiales del cual dispone.

La rotación de las cuentas consiste en la división del valor de las *ventas durante un periodo determinado de tiempo y las cuentas por cobrar durante ese mismo periodo,* para el periodo 2016 tiene un valor de 3,94 veces al año valor que relativamente bajo considerando la necesidad de efectivo que tiene la empresa, esto se vislumbra con mayor claridad en número de días de cuentas por cobrar, donde el cálculo del mismo especifica que la empresa cobra sus cuentas cada 91 días, tomando en consideración las cuentas por cobrar impagas del año 2015 los valores calculados serían de 1,49 veces al año y los días de cobro se encontraba 241 días. Durante el año 2017 el número de días de cuentas por cobrar mejoró sustancialmente, como se observa en el Anexo, las cuentas fueron cobradas cada 72 días o 65 días (sin considerar los valores provenientes del 2015).

La rotación de las cuentas por pagar del 2016 (considerando los valores impagos del 2015) se encuentra 3,68 veces por año, con un número de días de pago superiores a 97,79 días, posterior a la exclusión de las cuentas por pagar provenientes del periodo 2015, el valor real se ubica en 8,39 días que la empresa se demora en asumir con totalidad todas sus deudas. El año 2017 los días de cuentas por pagar disminuyó a 93 días considerando las deudas

acumuladas desde el periodo 2015 sin embargo luego de descontar dicho valor se puede apreciar que la empresa realmente paga sus cuentas cada 50 días un valor que debería ser mayor, puesto que podría exponerse a conflictos de liquidez; ya que cobra sus cuentas en un plazo mayor que el que las paga.

Ratios de Rentabilidad

Mide cuan eficiente es la empresa al momento de desempeñar sus actividades operativas por lo tanto el manejo de activos.

Margen bruto y margen neto están constituidos por la razón entre la *utilidad antes de impuestos o utilidad neta sobre las ventas* siendo capaz de explicar el desempeño que tiene la empresa con relación a las ventas durante un determinado periodo de tiempo; durante el periodo 2016 la empresa presentó pérdidas, dicho mal desempeño económico provocó un valor negativo de esta ratio, durante el año 2017 la empresa obtuvo 0,04 y 0,11 centavos de utilidad por cada dólar generado en ventas.

Por otra parte, *rendimiento sobre los activos* muestra la eficiencia que tienen los activos de la empresa Prohorizon para generar utilidad, razón que es medida como la división de *utilidad antes de impuestos* entre *activos totales*, el valor de utilidad generado por los activos de la compañía para el año 2017 es de 0,02 centavos de utilidad por cada dólar de activos.

El *rendimiento sobre el capital* mide la capacidad que tienen el patrimonio neto de la compañía y su capacidad de generar beneficios. Esta ratio consiste en la división de la *utilidad antes de impuestos* y *patrimonio*; para el 2017 el valor invertido por los accionistas tenía un retorno de 0,20.

CAPITULO IV

INFORME TÉCNICO

4.1 Proceso investigativo

La presente investigación se basó en un conjunto de pasos, procedimientos y técnicas para su efectivo desarrollo que a continuación se detalla:

Figura 22 *Proceso de Investigación*

Elaborado por: Briones Murillo, Kerly.;Ganchala Pizarro, Fernando.

4.2 Antecedentes

Prohorizon S.A. es una empresa dedicada a actividades inmobiliarias y construcción con fecha de incorporación desde el 5 de noviembre de 2010 en la ciudad de Guayaquil, pero gracias a la colaboración de las entidades relacionadas ha permitido expandir su negocio así como también la facilidad de movilizar sus maquinarias y materias prima, se ha extendido fuera de la ciudad, en este caso en el Sector de Durán - Boliche, donde se desarrolla un macroproyecto denominado “Durán City” que consiste en la construcción de urbanizaciones que estará culminado en su totalidad en el 2019.

En efecto, se observa que el sector de construcción y actividades inmobiliarias están en constante crecimiento brindando un aporte económico para el país lo cual impulsa a entidades relacionadas y financieras contribuir en este proceso. De igual manera, se encuentra presente la incertidumbre dentro la constructora Prohorizon S.A. por la situación financiera que año a año presenta debido a que su generación de ingreso depende de la relación directa con el cliente y su capacidad de pago, es decir que la mayoría de sus ventas se encuentran

bajo crédito atribuyendo riesgos económicos y financieros para la empresa con la implicación de no cubrir con los gastos operativos que se incurren en el desarrollo de la construcción.

Con base a los datos proporcionados del período 2015 -2017 por la constructora Prohorizon S.A se constató que al finalizar el año 2015 existían un total de 115 clientes en cartera, de los cuales 58,3% cubrieron su deuda durante el año 2016 mientras que el 41,7% restante no saldaron su deuda al finalizar el año 2016 y más bien habían solicitado una extensión de crédito generando un mayor endeudamiento con la organización.

Como resultado en los estados financieros, en especial el Balance General o Estado de Situación Financiera, se observó que en el año 2016 la segunda cuenta con mayor saldo era "cuentas por cobrar" con un incremento del 5,5% influenciado principalmente por la cartera vencida del 2015. De tal manera, dicho incremento por carteras vencidas de crédito también afecta al Estado de Resultados, donde se demuestra que la empresa obtiene mayores pérdidas que ganancias, es decir que la constructora adquiere altos costos y gastos que no se alcanzan a cubrir con las ventas efectuadas.

Por lo tanto, la necesidad de analizar el comportamiento de la cartera de clientes dentro de la cuenta "cuentas por cobrar" y su influencia en la rentabilidad de la empresa se propuso como tema de estudio:

"IMPACTO DEL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR A LA RENTABILIDAD NETA ANUAL DE LA CONSTRUCTORA PROHORIZON S.A."

Sin embargo, los análisis efectuados en el desarrollo de la investigación se observa que las cuentas por cobrar tienen una afectación en la liquidez que mediante los ratios financieros de liquidez se observa las cuentas con mayor representación son las cuentas por cobrar e inventarios lo que significa que el efectivo se encuentra retenido en estas dos cuentas y al momento de analizar la cuenta efectivo se determina que la empresa no cuenta con la capacidad de cubrir sus compromisos de pago con proveedores, por ende, la empresa incurre a la adquisición de préstamos, los mismos que influyen en el estado de resultados por el pago de sus intereses.

4.2.1 Análisis de la Cuentas por cobrar y su impacto en la rentabilidad.

Cuentas por Cobrar	$1.700.511,90	13,19%	$1.800.512,15	13,12%	$1.112.445,83	7,63%

Capital	$10.000,00	0,08%	$504.552,90	3,68%	$1.117.003,22	7,66%

Como podemos constatar mediante el análisis de los rubros detallados logramos evidenciar que dichas cuentas por cobrar tienen valores altos ya que existe una alta concentración de clientes que adeudan cuotas de años anteriores como de años actuales, lo cual genera una rentabilidad no favorable ya que la rentabilidad nos indica que es el beneficio que se obtiene de una inversión lo cual en el 2017 podemos evidenciar una rentabilidad con relación a mis cuentas por cobrar ya que existe una rentabilidad del 0.03% siendo un problema para la empresa ya que no cuanta con un alto nivel de rentabilidad al termino de dicho año analizado.

4.2.2 Análisis de la Cuentas por cobrar y su afectación a la utilidad

Cuentas por Cobrar	$1.700.511,90	13,19%	$1.800.512,15	13,12%	$1.112.445,83	7,63%

Utilidad o pérdida neta del ejercicio	$-183.196,89	-7,23%	$32.081,71	0,45%	$204.204,76	3,70%

Mediante el análisis de los rubros antes detallados podemos notar que la utilidad es desfavorable con relación al 2015 ya que existe un -7.23% esto se debe a que existe una alta concentración de clientes en deterioro de años anteriores los cuales no nos permiten cubrir con todas las obligaciones que tiene la empresa.

A su vez en el 2016 notamos que existe una alta concentración de clientes que no saldaron sus cuentas en su totalidad en el 2015 lo cual dichos valoren incrementaron el rubro de las cuentas por cobrar del 2016.

A su vez la empresa tuvo una utilidad gracias a las aportaciones de los socios y acciones generados en el 2016 y 2017 pudiendo así cubrir con sus obligaciones corrientes y a corto plazo. Y mediantes los créditos establecidos poder saldar cuentas pendientes de clientes en mora.

Y por último en el 2017 podemos notar que la utilidad incremento en un 10.80% con relación al 2015 gracias a que los clientes pudieron saldar la mayor parte de sus valores pendientes obteniendo la empresa un saldo favorable para su creciente económico.

4.2.3 Impacto de la cartera vencida a la liquidez

Cuentas por Cobrar	$1.700.511,90	13,19%	$1.800.512,15	13,12%	$1.112.445,83	7,63%

Como podemos observar la alta cartera de clientes que existen en los años analizados se pudo determinar que en el 2015 existe un 13.19% el cual adeudaba valores provenientes de años anteriores los cuales afecta de manera significativa a la liquidez ya que no podemos cubrir con nuestras obligaciones a corto plazo ya que las ventas generadas por la empresa constructora son a largo plazo.

A su vez se determinó que existe una aumento de $100.000,00 del 2016 con relación al 2015 lo cual se determina no podemos cumplir con las obligaciones a corto plazo motivo por el cual la liquidez de la empresa se ve afectada ya que no podemos cumplir con las obligaciones establecidas en dicho año.

A diferencia del 2017 que disminuyeron las cuentas por cobrar gracias a los créditos otorgados a los clientes para que puedan saldar sus deudas motivo por el cual afecto a la liquidez pero en un nivel bajo en relación a los años anteriores

4.2.4 Objetivos

Objetivo General

- Determinar el impacto de la alta concentración de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa constructora Prohorizon S.A.

Alcance

- A través del marco teórico y conceptual se conoció la relevante participación económica que mantiene el sector de actividades inmobiliarias y construcción en el país, la importancia de mantener eficientes indicadores financieros bajo soporte legal sobre la recuperación de cartera. Por otra parte, mediante una exhaustiva revisión de la cartera de clientes con respecto a los montos reflejados en los estados financieros se pudo conocer que la empresa mantiene un impacto negativo debido a que se mantiene montos elevados en cuentas por cobrar ocasionados por retrasos de pagos de los clientes.

Objetivos específicos

1. Analizar la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa Prohorizon S.A para conocer el periodo de antigüedad de cartera.

Alcance

- Mediante un análisis de los estados financieros se visualizó la participación de la cuenta "cuentas por cobrar" y la necesidad de una pronta recuperación de cartera, por ende, se procedió a revisar y evaluar la cartera de clientes durante el período 2015-2017, fechas de vencimiento y políticas aplicadas para conocer su influencia en la rentabilidad de la empresa Prohorizon S.A.

2. Determinar la cartera de clientes vencidas para evidenciar su impacto en la rentabilidad de la empresa Prohorizon S.A.

Alcance

- A través de los resultados obtenidos de la Investigación documental en el trabajo de investigación se pudo constatar que la cartera de clientes con

morosidad es representativa y viene de años anteriores los cuales se les facilitaron créditos para lograr la pronta recuperación de clientes obteniendo como resultado la disminución de clientes morosos para los siguientes periodos

3. Establecer mejoras en el proceso de gestión de crédito y cobro mediante una reestructuración de políticas para la efectiva recuperación de cartera y reducción de las cuentas por cobrar de la empresa Prohorizon S.A

Alcance

- A través de los resultados obtenidos de las técnicas de investigación empleadas en el presente estudio se pudo identificar la falencia e irregularidades que se presentaban los procesos de gestión de crédito y cobro, por ende, se planteó como propuesta la estructuración y renovación de políticas en beneficio a la situación económica y financiera de la constructora Prohorizon S.A.

4.3 Actividades ejecutadas

- Entrevistas dirigidas al personal del departamento contable.
- Encuestas dirigidas a los directivos de la empresa.
- Análisis de la situación financiera de Prohorizon S.A.
- Análisis vertical del estado de situación financiera.
- Análisis vertical del estado de resultado integral.
- Análisis de la cartera de clientes.
- Análisis de ratios e índices financieros: de liquidez, apalancamiento financiero, de actividad y de rentabilidad.

4.4 Logros obtenidos

- Identificación de los riesgos causados en la cartera vencida de cliente.
- Identificación de los factores que generan incumplimiento en el presupuesto de ingresos.
- Desactualización del manual de procedimiento con respecto a las políticas de crédito y cobranzas.
- Determinación del proceso de gestión de cobranzas actual y su impacto en la situación financiera de la empresa.

- Identificación de la rentabilidad actual de la empresa.
- Evaluación de la rotación de cuentas por cobrar.
- Análisis de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de la compañía.

4.5 Documentos de soporte

- Encuesta
- Entrevista
- Estado de Situación Financiera 2015-2017
- Estado de Resultado Integral 2015-2017
- Cartera de clientes 2015-2017

4.6 Sugerencias

Con base en la idea a defender del presente estudio es necesario plasmar las políticas y procedimientos actuales de crédito y cobro para constatar su cumplimento, caso contrario, se propondrá mejoras en aquellos procedimientos de aplicación que no se cumplen mediante la modificación de políticas con la finalidad de recuperar eficientemente la cartera y así generar mayor rentabilidad y liquidez en los proyectos de construcción de una Compañía.

4.6.1 Actuales procedimientos y políticas de crédito y cobranzas

- Prohorizon S.A revisa periódicamente la cartera de crédito, referencias bancarias para la actualización de información del cliente en relación a su solvencia y estado jurídico.
- Prohorizon S.A ejecuta una revisión cada seis meses de la cartera de crédito y fechas de vencimiento para gestionar la pronta recuperación de cartera.
- Prohorizon S.A lleva un control de la cancelación de los créditos.
- Efectúa una calificación de la cartera según el periodo de morosidad con la finalidad de realizar planes de acción para recuperar el crédito elaborados por jefe de Crédito y cobranzas, quien estará supervisado por el Gerente Financiero, dicha calificación permita establecer los porcentajes de provisión para cuentas incobrables.
- Las ventas a crédito a largo plazo estarán respaldadas por una solicitud de crédito, debidamente firmada por deudores y garante.
- La respectiva aprobación de crédito será efectuada por la Gerencia General bajo recomendación del asesor de ventas. Por lo tanto, será de manera expresa,

es decir, que la confirmación deberá estar bajo documento escrito y firmado por el funcionario que lo aprueba.

- El crédito otorgado corresponde al 40% del valor total considerada como la cuota de entrada un plazo máximo de 24 meses, el cual una vez vencido el plazo generará intereses pasado los 15 días del plazo acordado. Mientras que el 60% de valor total se efectuara con pago de cuotas mensuales.
- En caso de ser denegado el crédito se podrá establecer contacto con el nivel organizacional superior inmediato al nivel que rechazo el crédito.
- Para efectuar la liquidación del crédito se realizará un convenio de cobro mediante la firma de un pagaré con el valor total de la deuda y por cada pago mensual que efectué el cliente emitir un recibo.
- Se efectúa la anulación del contrato de compraventa para la extinción de obligaciones por acuerdo mutuo de las partes, se dará origen a dicho proceso: cuando el cliente lo solicita, se identifica anomalías por el departamento de crédito o por el incumplimiento de pago de cuotas por un largo periodo.

Documentación previa a crédito

- Copia a color de la cedula de ciudadanía actualizada.
- Copia del RUC y Nombramiento de Representante Legal en Caso de empresas.
- Copia a color de la papeleta de votación del último proceso electoral.
- Información Financiera que certifique su capacidad de pago.
- 1 documento de respaldo de sus bienes.
- Servicio básico actualizado: energía eléctrica, teléfono o agua
- Dirección domiciliaria de clientes
- Carta de autorización revisión de su nivel crediticio.

Cobros

- Comunicar a todos los departamentos.
- Revisar la parte operativa de los departamentos involucrados en Cuentas por Cobrar Clientes.
- Notificar a los Clientes de las nuevas estrategias a implementar en Cuentas por Cobrar Clientes.
- Capacitaciones a todos departamentos involucrados.
- Realizar visitas periódicas a los Clientes.

- Realizar encuestas periódicas a los Clientes.
- Verificar estados de cuenta vs cobranzas registradas en el departamento contable.
- Notificaciones a Clientes por la ausencia de sus pagos.

4.6.2 Procedimientos y políticas de crédito y cobranzas sugeridas para el desempeño del área encargada.

Crédito

- Actualización mensual de la cartera de crédito y referencias bancarias de los clientes con el fin de conocer su solvencia y estado jurídico.
- El crédito otorgado corresponde al 30% del valor total considerada como la cuota entrada a un plazo máximo de 24 meses, el cual generará intereses pasado los 20 días. Mientras que el 70% de valor total se efectuara con pago de cuotas mensuales.
- En caso de existir la extinción del contrato de compra venta se genera la devolución del 50% de los valores cancelados a la fecha de culminación, de igual manera se deberá cancelar el total de los gastos incurridos en la extinción del contrato

Cobranzas

- Emisión semanal de informes sobre vencimientos de cartera.
- Revisión mensual de la cartera de crédito y fechas de vencimiento para gestionar la pronta recuperación de cartera.
- Efectuar un control cada 15 días sobre la cancelación de los créditos.
- Realizar recordatorios a través de llamadas telefónicas y el envío de un email 2 días antes de la fecha de vencimiento. No obstante, se efectuará un aviso al día siguiente de la fecha establecida para la cancelación de la cuota del valor adeudado por los mismos medios.
- Si el cliente no responde a los avisos se establecerá tácticas y técnicas de cobro, para efectivizar los pagos, que a continuación se detalla:
    - Envío de una carta como recordatorio de la cuota vencida al tercer día.
    - En caso de superar los 60 días de la fecha establecida se enviará una notificación escrita de cobro no mayor de 12 días a partir de la fecha de entrega del documento.

- En caso de existir un nivel alto de morosidad se procede con verificación del jefe de crédito y cobranzas y autorización del gerente general se efectuará el proceso de gestión de cobro jurídico.
- Este proceso iniciará con la contratación de un abogado y establecer el monto a cancelar por sus honorarios, el mismo que será cubierto por el cliente que adeuda. El abogado tendrá a su disposición toda la información del cliente bajo aprobación de los directivos.

CONCLUSIONES

En efecto, los resultados obtenidos giran en torno al objetivo general planteado en un principio de la investigación enfocándose en la recuperación de efectivo mediante las cuentas por cobrar a clientes de la empresa constructora Prohorizon S.A, lo cual resultó imposible de cumplir por la extendida cartera de clientes que adeudan a la empresa por un largo periodo de tiempo y no efectúan ningún pago inmediato, repercutiendo la imposibilidad de considerar las cuentas por cobrar o cartera de clientes como fuente de efectivo.

La empresa constructora Prohorizon S.A presenta un nivel alto de morosidad generando una iliquidez parcial y básicamente se mantiene de las ventas a largo plazo, las mismas que generan incertidumbre a la empresa, por una parte, mantienen la esperanza de recuperar su efectivo lo más pronto posible o caso contrario formarán parte de la cartera de clientes vencidas.

Dentro de los resultados obtenidos se ve reflejado la mala gestión administrativa y financiera en la recuperación de cartera ya que no cuenta con un plan o proceso detallado de cobranzas donde indique las normas, plazos o convenios disponibles que tienen los clientes para cubrir su deuda sin recargo alguno y a la vez poner en conocimiento que su aporte es necesario para la sustentabilidad de la empresa. Además, se observó que la empresa no considera la importancia real de conservar un personal idóneo en dicha tarea.

Cabe mencionar que la empresa Prohorizon S.A. mantiene una planificación adecuada con respecto a los movimientos o adquisición de inversiones ya sea mediante préstamos o por aportaciones de los socios , lo cual permite una reducción de los efectos negativos en los estados financieros, sin embargo, no cuentan con una adecuada estructuración de inversiones que permita establecer un límite máximo de dinero, de tal manera que cada vez que se adquiera algún financiamiento pueda irse cancelando por si solo mediante una excelente gestión tanto administrativa como financiera sin incurrir a más inversiones que en un futuro no se pueda cubrir.

Es necesario recalcar que la empresa Prohorizon S.A. mantiene un buen nivel de ventas, pero lamentablemente dichos ingresos no influyen de manera representativa en la utilidad neta del periodo económico de la empresa debido a los costos y gastos a los que incurren por cubrir los faltantes de efectivo a causa de las cuentas por cobrar vencidas y pago de intereses.

De acuerdo a lo dicho hasta aquí y por opinión de los entrevistados, la empresa cuenta con un bajo índice de rotación en la cartera de clientes a causa de un desactualizado manual

de cobro o medios que incentiven al cliente cubrir su deuda sin la necesidad de que los operadores o gestores de cobro estén atrás de ellos. Además, es notable que no se efectúan ni detallan informes en relación a las acciones de recuperación de cartera. Por consiguiente, se ve afectada la liquidez de la constructora con una rentabilidad considerable entre un 5% y 10%.

En definitiva, la constructora Prohorizon S.A. presenta una gran dependencia de la cartera de clientes para incrementar su nivel de rentabilidad, disminuir costos y gastos, reabastecer el inventario, cumplir con los compromisos de pago a proveedores y sobre todo elevar el nivel de liquidez, es decir, que si no se cumple con el objetivo de recuperar los saldos de las cuentas por cobrar reflejará un efecto desfavorable en los estados financieros de la empresa. Sin embargo, las cuentas por cobrar son un mal necesario que permite el desarrollo económico y financiero tanto de la empresa como del cliente para obtener una mayor participación en el mercado.

RECOMENDACIONES

Una vez descritos los resultados sobre la participación de las cuentas por cobrar respecto a la situación económica y financiera de la constructora Prohorizon S.A se propone lo siguiente:

- Actualizar y rediseñar el manual de políticas y procesos para otorgar créditos y efectuar los respectivos cobros.
- Es necesario que el departamento de contabilidad e impuestos mantenga una actualización y verificación de las normas aplicables en el sector de la construcción tanto de las NIC como de las NIIF.
- Efectuar capacitaciones al personal de crédito y cobranzas con respecto a la efectiva recuperación de cartera y así reflejar un mejoramiento en la administración financiera de la constructora.
- Adicionalmente, se recomienda que dentro de las políticas se considere efectuar llamadas telefónicas o enviar un email antes de la fecha de vencimiento con el fin de recordarle al cliente la cancelación de la cuota del valor adeudado.
- Es necesario realizar informes mensuales dirigidos tanto a los directivos y departamentos intervinientes en el proceso de cobros para un seguimiento claro y preciso de las cuentas por cobrar, y a su vez, de manera activa proponer nuevas estrategias de cobro y crédito. De igual manera, se deberá informar sobre las actividades que se realizar para proceder al cobro y así visualizar la efectividad que atribuye la gestión de los encargados en la recuperación de cartera.
- Por otra parte, es necesario el control y análisis de indicadores financieros de la constructora para verificar si las acciones o estrategias implementadas para el rubro de cuentas por cobrar han influido positivamente, o, caso contrario, se dará una nueva toma de decisiones.
- Es recomendable revisar el estado crediticio del cliente en la empresa y constatar su fecha promedio de pago antes de otorgar un crédito y así evitar costos o gastos de gestiones.

BIBLIOGRAFIA

Brigham, S. B.-E. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. Mexico: Doceava Edición Ampliada.

Gaitán, R. E. (2006). Control Interno y Fraudes. Colombia: Analisis de informe COSO.

Lawrence, G. (2007). Principios de administración financiera. México: Pearson Educación.

Ojeda, L. R. (2007). Probabilidad y estadística basica para Ingenieros. Ecuador: Instituto de Ciencias Matemáticas.

Sánchez, J. C. (2004). Metodologia de la investigación científica y tecnologica. España: Ediciones Díaz de Santos.

ANEXOS

Formato de Entrevistas para los asistentes del departamento contable.

Anexo 1 *Entrevista Asistente Contable*

PROHORIZON Inmobiliaria - Constructora	**ENTREVISTA # 1**
DEPARTAMENTO:	Contable
CARGO:	Asistente Contable 2
1. ¿La estructura de cartera de la entidad presenta una alta concentración de clientes?	
2. ¿La estructura de pasivos de la entidad presenta una alta concentración de proveedores?	
3. ¿Actualmente la entidad presenta una dependencia importante de las ventas y compras con compañías y partes relacionadas?	
4. ¿La estructura de personal parece ser insuficiente para el nivel de operaciones que genera la entidad?	
5. ¿La entidad ha presentado resultados negativos durante los dos últimos años o prevé un resultado negativo para el año en curso?	
6. ¿La entidad ha efectuado capitalizaciones (relacionadas, acreedores, accionistas, etc.) de pasivos durante los dos últimos años?	
7. ¿Las ventas que se realizan a crédito, se efectúan a corto o a largo plazo?	
8. ¿Durante los últimos dos años los resultados han alcanzado los niveles de ingresos determinados en los presupuestos de la entidad?	
9. ¿Cómo monitorean los movimientos de pagos pendientes a nivel de facturación?	
10. ¿Se efectúan reportes de las facturas pendientes de cobro y cada que tiempo lo realizan?	

Formato de Entrevista Dirigido al Gerente de Contabilidad & Impuestos

Anexo 2 *Entrevista Gerente Contabilidad & Impuestos*

PROHORIZON Inmobiliaria - Constructora	**ENTREVISTA # 2**
DEPARTAMENTO:	Contable
CARGO:	Gerente de Contabilidad & Impuestos
1. ¿Ud. Informa, cada que tiempo y hacia quien sobre la situación financiera de la empresa?	
2. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?	
3. ¿La compañía Prohorizon S.A ha realizado en los últimos meses un análisis de riesgos para el procedimiento de cartera	
4. ¿Están claramente definidas las funciones y responsabilidades de quienes conforman el departamento de cobranza?	
5. ¿La compañía tiene plasmado parámetros para los clientes que deseen un crédito?	
6. ¿La compañía realiza un estudio de crédito sobre los clientes que lo solicitan??	
7. ¿La compañía analiza los resultados de cobro por medio de indicadores de desempeño en el área de cartera?	
8. ¿Actualmente la compañía está incurriendo en riesgos de recuperación de cartera e incluso en cartera deteriorada?	
9. ¿Se notifica con fecha anticipada el día de pago a los clientes?	
10. ¿Se efectúan la actualización de los expedientes de los clientes y cada qué tiempo realizan?	

Formato de Entrevista Dirigido al Tesorero

Anexo 3 *Entrevista Tesorero*

PROHORIZON Inmobiliaria - Constructora	**ENTREVISTA # 3**
DEPARTAMENTO:	**Contable**
CARGO:	**Tesorero**
1. ¿Conoce la situación financiera en la que se encuentra la empresa Prohorizon S.A? ¿Cómo generalmente obtienen dicha información?	
2. ¿Cómo está caracterizada la función del tesorero?	
3. ¿Cuál es la relación del departamento de crédito y cobranza con la función de tesorería?	
4. ¿Conoce Ud. que se estén incumpliendo con las políticas de cobranzas?	
5. ¿En su opinión qué factores influyen en la rentabilidad de la organización?	
6. ¿Realizan la conciliación de los comprobantes de ingresos y cheques con las cuentas por cobrar y en cada que tiempo? Si o No ¿Por qué?	
7. ¿En el transcurso de los años han fijado un límite monetario en la autorización del movimiento de los fondos? ¿Para qué?	
8. ¿Cuentan Uds. con un manual de procedimientos y/o revisión para las operaciones internas? ¿Cada que tiempo se lo realiza el control?	
9. ¿Cuentan con un modelo de gestión de tesorería para neutralizar las variables que afectan las utilidades y que aparecen después de la utilidad operacional de la empresa?	
10. ¿Verifican y cada que tiempo el manejo de los fondos o movimientos económicos dentro de la organización?	

Formato de entrevista para el Jefe de Cobranzas

Anexo 4 *Entrevista Jefe de Cobranza*

PROHORIZON Inmobiliaria - Constructora	**ENTREVISTA # 4**
DEPARTAMENTO:	Cobranzas
CARGO:	Jefe de Cobranzas
1. ¿Cuál es el proceso de gestión de cobranza que aplica la Compañía?	
2. ¿Cuentan con un manual de funciones para el área de cobranzas? ¿Cree Ud. que contiene la información necesaria? ¿Por qué?	
3. ¿Realizan un análisis de riesgos del procedimiento del área de cartera?	
4. ¿Realizan informes sobre la Recaudación de Cartera y cada que tiempo lo realizan?	
5. ¿Realizan los índices de desempeño en el área de cartera para la compañía?	
6. ¿El personal que pertenece al área de cobranza es suficiente para realizar la gestión de cobro?	
7. ¿Existen ventas y políticas de cobro a largo plazo adecuadas para los clientes de la Compañía?	
8. ¿Cuál es el medio en que cancelan los clientes su crédito?	
9. ¿Qué tipo de controles se realiza a los créditos aprobados para que no entre en mora?	
10. ¿La Compañía Prohorizon S.A cuenta con planillas de recaudo que les permitan cumplir efectivamente la meta de recaudo?	

Formato De Encuesta Para La Directiva

Anexo 5 Encuesta Directiva

PROHORIZON Inmobiliaria - Constructora	**ENCUESTA**
1. ¿En qué rango se encuentra la Rentabilidad Neta de la Empresa Prohorizon S.A conforme al último estado financiero?	
Menor a 0%	
Entre 5% y 10%	
Hasta 5%	
Mayor a 10%	
2. ¿Cuál de los siguientes Factores cree Ud. que están afectando el funcionamiento de la Compañía Prohorizon S.A?	
Mala Gestión en Recuperación de Cartera	
Precios de Ventas y/o Costos de Compras	
Estructura de Personal	
Falta de Capitalización	
3. ¿La compañía cuenta con un manual de funciones para el área de cobranzas, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza?	
SI	
NO	
NO APLICA	
En caso de que la Respuesta sea Sí pase a la pregunta 4.	
4. ¿El manual de funciones para el área de cobranzas, es realmente útil para la obtención de resultados positivos de cobro?	
SI	
NO	
5. ¿Cuenta Su empresa con flujogramas de procesos para el procedimiento de recaudo de cartera?	
SI	
NO	
NO APLICA	
6. ¿Evalúa Ud. el informe de Recuperación de cartera?	
SI	

NO	
NO APLICA	
7. ¿Cada que tiempo revisan los informe de la Recaudación de Cartera?	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Trimestral	
Semestral	
Anual	
8. ¿Evalúan el desempeño en el área de cobranza de la Compañía Prohorizon S.A?	
SI	
NO	
NO APLICA	
9. Los créditos que se otorgan a los clientes son:	
Corto Plazo	
Largo Plazo	
10. Conforme a la Respuesta de las Preguntas 3 y 4 ¿Cree usted que la Compañía Prohorizon deba modificar el manual para el área de cartera, que contenga las funciones paso a paso del gestor de cobranza?	
De Acuerdo	
Ni en Acuerdo ni En Desacuerdo	
En Desacuerdo	
No Aplica	

Anexo de Carteras de Clientes 2015-2016-2017

Anexo 6 *Cartera de Clientes*

		CLIENTES	2015	2016	2017
CL	C342	AVILA MERA MARIA MAGDLENA	1.878,70	16.744,54	13.558,36
CL	CL0001	BARRERA GUNCAY MARIANO BENJAMIN	5.271,00	1.878,70	1.878,70
CL	CL0002	BASANTES PAGUAY JORGE WASHINGTON	5.035,00		
CL	CL0003	CHARCOPA SAAVEDRA ALEXANDRA	7.400,00	5.271,00	5.271,00
CL	CL0004	LITARDO AREVALO GISELLA	600,00	6.607,27	6.607,27
CL	CL0005	TORRES QUINTERO CEIDA VELVAIS	1.700,00	600,00	600,00
CL	CL0007	TELLO AVEIGA DAYS	8.240,00	1.700,00	1.700,00
CL	CL0008	JAIME GALLON TONY	0,00		
CL	CL0009	ZAMBRANO AVILA KLEBER	4.050,00	8.740,00	8.740,00
CL	CL0010	BLACK BASTIDAS KETTY MERCEDES	0,00	2.835,00	2.835,00
CL	CL0014	CEVALLOS GARCES DELIA	500,00	500,00	500,00
CL	CL0016	HERRERA BONILLA PEDRO	8.762,10	0,00	8.762,10
CL	CL0019	LEON FERNANDEZ SILVIA	7.651,00	0,00	7.881,00
CL	CL0020	BANCHON SORIANO GUILLERMO	6.074,50	10.800,00	
CL	CL0022	SANTACRUZ AREVALO ALBA	8.800,00	2,58	10.800,00
CL	CL0023	ALVARADO DELGADO MIGUEL ANGEL	2,58	100,00	2,58
CL	CL0024	HUAYAMABE ZAMBRANO JORGE	100,00	5.059,00	100,00
CL	CL0025	LUCIN RAMOS RAUL	4.927,00	20,72	5.059,00
CL	CL0027	PEÑAFIEL NAVAS NANCY BEATRIZ	20,72	500,00	20,72
CL	CL0029	VEGA EDMUNDO MARCELO	500,00	11.500,00	500,00
CL	CL0030	SANCAN CHIQUITO NANCY	11.500,00	7.223,53	11.500,00
CL	CL0033	MENDEZ MERA PEDRO	6.540,00		
CL	CL0034	BURGOS SANISACA GALO	2.340,00		
CL	CL0035	ORTIZ QUEVEDO ALBA	5.759,53	500,00	7.223,53
CL	CL0037	NAVARRETE MARRIOT LUIS ALBERTO	500,00	990,00	500,00
CL	CL0038	RODRIGUEZ PICO MANUEL UFREDO	990,00	500,00	990,00
CL	CL0039	AGREDA MARIDUEÑA MOISES	9.285,00		
CL	CL0040	LOPEZ LEONE ROGER JONATHAN	500,00	100,00	500,00
CL	CL0041	GUALES DUMES ISABEL MARITZA	0,00		
CL	CL0042	VELIZ CARRASCO NOEMI	100,00	700,00	100,00
CL	CL0043	PEÑAHERRERA PANCHANA ANSELMO	700,00	6.595,10	700,00
CL	CL0044	PONCE MANZO JORGE	4.426,60	796,10	7.086,60
CL	CL0047	HUANG FU JU CHU	796,10	0,00	796,10
CL	CL0053	NARVAEZ LINO GLADYS VICENTA	9.687,00	3.310,00	10.850,00
CL	CL0054	CABRERA GUERRERO FREDY	10.181,13		
CL	CL0055	VILLAVICENCIO RIVERA SANDRO	3.310,00	8.885,90	3.310,00
CL	CL0056	BRAVO TORRES FREDDY	8.885,90	3.320,00	8.885,90
CL	CL0058	PERDOMO CASTRO AURELIO	5.750,00		
CL	CL0059	CEDEÑO MORA GLADYS DE LAS MERCEDES	3.320,00	1.510,00	3.320,00
CL	CL0060	PEREZ ALAVA LORENA	10.598,00		
CL	CL0062	PALMA BAILON JOHN	1.510,00	7.612,07	1.510,00

CL	CL0063	FRANCO VITERI JESSICA CECILIA	159,07		
CL	CL0065	RIZZO SUAREZ GERMAN	7.612,07	500,00	7.612,07
CL	CL0066	SUAREZ DOMINGUEZ HENRY	500,00	14.855,00	500,00
CL	CL0073	LEMA GUINGLA MARTHA	14.855,00	7.534,66	14.855,00
CL	CL0074	BAQUERO MONTES ALEX	7.220,00	2.100,00	7.534,66
CL	CL0075	PEREZ YANEZ MAX GIOVANNY	5.930,00		6.653,50
CL	CL0076	VINCES SUAREZ GUILLERMO ALFREDO	7.666,76	2.824,50	2.100,00
CL	CL0077	CANALES CORTEZ WENDY	700,00	500,00	2.824,50
CL	CL0081	CIFUENTES OSORIO ARTURO	4.990,64		4.990,64
CL	CL0084	VELASTEGUI VALENCIA LUIS MANUEL	500,00	500,00	500,00
CL	CL0086	GUEVARA MURILLO MARIA DEL CARMEN	500,00	2.300,00	500,00
CL	CL0091	RODRIGUEZ RODRIGUEZ MANUEL	5.306,00	810,00	2.300,00
CL	CL0092	CADENA GARCIA MARIA FERNANDA	2.300,00		
CL	CL0099	AUCANCELA RODRIGUEZ ROSA	1.896,00	6.000,00	810,00
CL	CL0100	ARRIAGA BASTIDAS JOSE FILADELFO	810,00		
CL	CL0102	CORDOVA BAZURTO CECILIA	3.200,00	6.514,00	6.000,00
CL	CL0103	AGUIRRE AGUIRRE OMAR MAURICIO	6.000,00	3.996,42	6.514,00
CL	CL0104	RODAS PINARGOTE FRANCISCO	5.934,00		
CL	CL0105	CEVALLOS BARRET PAULA	3.996,42	500,00	500,00
CL	CL0106	GALARZA PALMA JESSENIA	150,00		
CL	CL0107	YANEZ NUÑEZ SILVIA	500,00	0,88	0,88
CL	CL0108	BOHORQUEZ LAMILLA WILSON	0,00	5.137,50	4.447,50
CL	CL0109	JARA PLUAS DEICY	3.890,00	900,00	900,00
CL	CL0111	MORAN ALAVA JORGE	900,00	250,00	250,00
CL	CL0112	YANEZ NELSON/MORAN YANEZ NELSON/MORAN SONIA	250,00	50,00	50,00
CL	CL0113	PENA BLACK VICTOR HUGO	0,00		
CL	CL0115	ORDOÑEZ SABANDO JAZMIN	5.321,50		
CL	CL0116	ASES ANALUISA JUAN ROLANDO	50,00	2.255,00	50,00
CL	CL01187	MOREIRA RONQUILLO KATTY	855,00	500,00	2.255,00
CL	CL0120	PEREZ QUIZHPI DANIEL	500,00	800,00	500,00
CL	CL0121	PEREZ QUIZHPI CARLOS JULIO	800,00	1.540,00	800,00
CL	CL0122	GUTIERREZ GABINO VICTOR	4.986,80		
CL	CL0123	RUIZ CALLE JESSICA	1.540,00	800,00	1.540,00
CL	CL0124	GUAJALA MARTINEZ VERONICA	0,00		
CL	CL0125	MEZA VILLEGAS FABRICIO	0,00		
CL	CL0127	REAL VINUEZA EDUARDO	0,00		
CL	CL0128	JURADO ECHEVERRIA SILVANA	0,00		
CL	CL0129	BURI ESPINOZA CHRISTIAN ALFONSO	800,00	18.885,00	800,00
CL	CL0132	LASSO SANCAN JOSE RICARDO	200,00	300,00	
CL	CL0133	LASSO SANCAN DARWIN SAMUEL	0,00	850,00	
CL	CL0135	MOLINA VASQUEZ JIMMY RONALD	8.220,00	80,00	
CL	CL0136	CHARCO AGUIRRE JOSE LUIS	0,00	500,00	
CL	CL0138	NARANJO ROCA JULIA	4.309,58	0,00	
CL	CL0140	MENDEZ TACURI ERIKA	12.370,15	8.835,16	18.054,65

CL	CL0141	PERALTA FUENTES GUSTAVO ROBERTO	300,00	230,00	300,00
CL	CL0143	LUNA RAMIREZ SANTOS	850,00	100,00	850,00
CL	CL0144	IÑIGUEZ BOADA CAROLINA	0,00		
CL	CL0146	BRABO COROZO LUCILLI ELENA	3.805,00		
CL	CL0147	CALLE MENDOZA HENRY	0,00		
CL	CL0148	MATAMOROS MADERO LUIS	80,00	1.558,08	80,00
CL	CL0150	FLORES ORTIZ CARLOS LUIS	10.048,24		
CL	CL0151	CORONEL BELTRAN JHONNY	100,00		
CL	CL0152	BAJAÑA QUINTANA SHIRLEY	4.977,00		
CL	CL0155	ARRIAGA PEÑAFIEL MAYDA MARICELA	500,00	300,00	500,00
CL	CL0156	OLAYA MELENDRES LUIS FRANCISCO	7.262,37	41.391,01	8.162,37
CL	CL0157	CARRASCO MACIAS MARCO	0,00		
CL	CL0158	GARCIA ALDAZ MARTHA LORENA	8.835,16	1.394,07	8.835,16
CL	CL0160	CEVALLOS BRIONES ROLANDO	1.020,00		
CL	CL0161	BAJAÑA LUNA JEFFERSON	3.500,00		
CL	CL0162	MEDINA PINTA VERONICA SOFIA	0,00		
CL	CL0163	CASTILLO MELO MICHELLE VERONICA	7.114,20	5.192,50	230,00
CL	CL0165	FLORES ARREAGA LUIS ROBERTO	4.768,50		5.475,50
CL	CL0166	VELEZ VELEZ RAUL ANTONIO	0,00		
CL	CL0169	BARBOTO MIRANDA JOSE GASTON	0,00		
CL	CL0170	BORBOR BARZOLA ISABEL	100,00	1.180,00	100,00
CL	CL0172	GALARZA LAVAYEN GEOCONDA	1.558,08	3.080,00	1.558,08
CL	CL0177	CRUZ CORDOVA ANGEL	300,00	100,00	300,00
CL	CL0178	ALVARADO GUAYAMABE WIMBER	41.391,01	5.451,00	41.391,01
CL	CL0181	LEON MOREIRA ERIKA ROSAN	3.260,25	100,00	4.040,25
CL	CL0182	MONSERRATE MORENO GABRIEL	19.500,00		23.600,00
CL	CL0183	PIN CORDERO ALEX	0,00	6.590,00	5.192,50
CL	CL0186	GOMEZ AVILES ROBERTO XAVIER	1.180,00	150,00	1.180,00
CL	CL0187	CARRILLO TOAZA HERNAN ROBERTO	3.080,00	1.128,71	3.080,00
CL	CL0188	GAVILANES GOYA JOSE DANIEL	100,00	12.100,00	100,00
CL	CL0189	ARONI MEZA MOISES ARTURO	4.351,00	100,00	5.451,00
CL	CL0190	CONSUEGRA GARCIA INGRID	10.869,00		
CL	CL0191	ALVARADO HERNANDEZ CARLOS RONALD	100,00	300,00	100,00
CL	CL0192	CARRANZA FRANCO ANA	6.590,00	6.743,93	6.590,00
CL	CL0195	ROMERO CASTILLO MARCO	3.696,33		
CL	CL0199	ERAZO PRECIADO ALEJANDRA	150,00	5.764,50	150,00
CL	CL0200	CHABLA ZAMBRANO DARWIN ABRAHAM	1.128,71	1.179,41	1.128,71
CL	CL0201	LARA VACA EDUARDO GREGORIO	11.841,00	1.250,00	12.100,00
CL	CL0203	VERA GARCIA ALFREDO ELIAS	100,00	200,00	100,00
CL	CL0204	SALINAS LOOR CARLOS	300,00	500,00	300,00
CL	CL0206	GUARANDA GARCIA JULIA ELENA	11.525,00		
CL	CL0208	SAMANIEGO AVILEZ CHRISTIAN STALYN		6.922,50	6.743,93
CL	CL0209	MOREIRA RUIZ JHONNY		1.000,00	5.764,50
CL	CL0213	VALLEJO MOSQUERA CRISTIAN	0,00		
CL	CL0214	JIMENEZ MOSQUERA DANNY		0,00	1.179,41

CL	CL0215	GARCIA VASQUEZ WIMPER	5.063,33		5.789,33
CL	CL0218	PACHECO MONTOYA ALEXIS	0,00		
CL	CL0220	SILVA DONOSO CARMEN CECILIA	1.250,00	485,97	1.250,00
CL	CL0221	MENDEZ DE JESUS JUAN FRANCISCO	0,00		
CL	CL0222	GALLEGOS YAGUANA SANTOS IDOLINO	0,00	500,00	
CL	CL0224	ZAMORA CARRIEL OSCAR	8.977,10	9.603,00	
CL	CL0227	MARIDUENA SALAZAR PEDRO	200,00	900,01	200,00
CL	CL0228	QUINTO ZAMBRANO NOYMAN ABAD	4.344,00	0,02	
CL	CL0230	JARA PLUAS JUAN ALBERTO	9.002,87	1.900,00	
CL	CL0233	VIVAS ROBLES DARIA	500,00	100,00	500,00
CL	CL0235	ANCHUNDIA ANCHUNDIA CLOTILDE	5.830,00		
CL	CL0236	ARAUZ CRUZ ROLANDO		100,00	6.922,50
CL	CL0238	LOOR MENDOZA FRELLIS AMARILIS	13.849,00		1.000,00
CL	CL0243	GAVILANEZ VILLAGOMEZ OLIVERIO	1.000,00	705,00	3.035,10
CL	CL0245	ROSERO GIL JORGE PATRICIO	8.629,50	500,00	485,97
CL	CL0247	MENDEZ DUCHE EDWIN XAVIER	0,00	100,00	500,00
CL	CL0248	MONTOYA RIZZO BETZA ELISA	500,00	-0,06	11.070,60
CL	CL0250	LUCAS CAJAMARCA CARLOS JULIO	11.070,60		
CL	CL0253	MERA CRUZ MANUEL EPIFANIO	0,00		8.645,00
CL	CL0255	FERNANDEZ VILLARROEL VICKY ELIZABETH	8.605,00	100,00	
CL	CL0257	RUIZ RUIZ JOHNY FRANCISCO	0,00		
CL	CL0258	GUTIERREZ CAÑIZARES WENDY KARINA	3.835,00		
CL	CL0259	CLIENTES POR REGULARIZAR	900,01	1.300,00	900,01
CL	CL0260	STERLING SALAZAR ANGELICA DEL ROSARIO	19.449,02	820,00	0,02
CL	CL0262	CEDEÑO ROBALINO MILTON JESUS	1.900,00	500,00	1.900,00
CL	CL0263	VERA FIGUEROA MARIA CECILIA	4.505,00		
CL	CL0265	ROSERO FUERTE MARIA JOSE	0,00		
CL	CL0266	CORDOVA ELIZALDE MAXIMO LAURO	100,00	350,00	100,00
CL	CL0267	TORRES LLIVICURA YESSENIA	100,00	100,00	100,00
CL	CL0268	HIDALGO NEIRA GEANNINA	0,00		
CL	CL0269	RONQUILLO CASTRO NEXON	705,00	8.629,50	705,00
CL	CL0270	HIDALGO NEIRA LUIS FERNANDO	0,00		500,00
CL	CL0271	GUARQUILA TORRES NELSON	500,00	100,00	100,00
CL	CL0272	FIGUEROA CARRANZA JUAN ALBERTO	100,00	50,00	-0,06
CL	CL0273	ARISTEGA MATAMOROS ELVIS	-0,06	100,00	100,00
CL	CL0274	TAVARES DE AMEIDA MACIAS NELSON	100,00	177,00	1.300,00
CL	CL0276	SANTILLAN COX MARIA EUGENIA	1.300,00	50,00	820,00
CL	CL0278	TORRES ONOFRE JHONNY	820,00	20,00	500,00
CL	CL0279	GARBOA ARIAS CARLOS XAVIER	500,00	250,00	350,00
CL	CL0280	GUERRA RIZZO MIGUEL	350,00	100,00	100,00
CL	CL0284	ROMERO ARREAGA DARWIN ALBERTO	100,00	20,00	8.629,50
CL	CL0285	VARGAS TRONCOSO MARCO	8.629,50	100,00	100,00
CL	CL0286	GUERRERO MERELO EMMA	100,00	300,00	50,00

CL	CL0287	SELLAN VARGAS CECILIA	50,00	50,00	100,00
CL	CL0288	RUIZ RUIZ EMMA BEATRIZ	100,00	100,00	177,00
CL	CL0289	ALARCON ALEJANDRO KARINA	1.961,50		
CL	CL0290	ROSALES SUAREZ ANA	177,00	500,00	177,00
CL	CL0291	SALGADO REYES NARCISA	0,00		
CL	CL0293	CARVACA MORAN DONYA	50,00	3.900,00	50,00
CL	CL0294	VACA BAÑOS RICHARD	20,00	-500,00	20,00
CL	CL0296	LUCAS MARCILLO JUAN	250,00	2.179,00	250,00
CL	CL0297	SILVA MENDEZ MIGUEL	100,00	48.900,76	100,00
CL	CL0298	ZAMBRANO DELGADO KARINA	20,00	2.390,00	20,00
CL	CL0299	LUCAS ZAMBRANO ANA	100,00	200,00	100,00
CL	CL0300	BARREIRO ROSADO WILLIAM	300,00	9.171,00	300,00
CL	CL0301	CASTRO ACOSTA CHRISTIAN	50,00	5.427,01	50,00
CL	CL0302	BARAHORA CRUZ JESENIA	100,00	500,00	100,00
CL	CL0303	CASTILLO GONZALEZ AMALIA	7.940,00		
CL	CL0306	VELEZ RIVERA WILLIAM	500,00	1.500,00	500,00
CL	CL0307	ORTIZ MORA ANGEL SIMON	0,00	10.698,76	3.900,00
CL	CL0308	SUAZA UPEGUI RODRIGO	3.000,00	7.587,00	-500,00
CL	CL0310	SALAZAR AYALA DELIA	1.843,00	500,00	2.179,00
CL	CL0312	VASQUEZ PORTUGAL ROXANA	7.271,54		
CL	CL0313	MORALES CONTRERAS MICHAR EDILBERTO	48.900,76	2.495,00	48.900,76
CL	CL0314	ORTIZ CEDEÑO GUSTAVO	2.390,00	10.419,00	2.390,00
CL	CL0316	EGUEZ BETANCOURT CUMANDA	200,00	15.297,28	200,00
CL	CL0317	LARA VARGAS ELENA VERENICE	7.049,00	2.750,00	8.871,00
CL	CL0318	LARA VARGAS JUAN RAMIRO	3.957,51	50,00	5.427,01
CL	CL0322	VALLEJO BORBOR JUAN	500,00	7.139,98	500,00
CL	CL0324	DAVILA CALDERON AIDA	1.500,00	7.320,00	1.500,00
CL	CL0325	GALEANO PONCE BYRON	8.608,24	7.320,00	10.698,76
CL	CL0326	ALCIVAR RENDON YESENIA	6.169,98	500,00	7.587,00
CL	CL0329	NAVARRETE CORTEZ JHONATAN	36.771,00	8.790,00	500,00
CL	CL0330	QUINDE TOAZA RUBEN	1.745,00	500,00	2.495,00
CL	CL0331	DELGADO RUIZ HENRRY	8.260,00	9.606,50	10.419,00
CL	CL0332	MORA LANDAVEREA OSWALDO	0,00		
CL	CL0333	VILLAGOMEZ ALVARADO KATHERINE	13.367,51	4.871,50	15.294,79
CL	CL0335	PESANTES CHIQUITO LUIS ALBERTO	2.750,00	1.675,22	2.750,00
CL	CL0336	HIDALGO LAVAYEN JOEL	50,00	300,00	50,00
CL	CL0337	MARISCAL SALAZAR NELSON	5.974,64		
CL	CL0338	ESPINOZA LEON LIVINIA	7.940,00	160,00	6.093,32
CL	CL0339	CORONEL ESPINOZA JONATHAN	7.320,00	7.026,00	7.320,00
CL	CL0340	CORONEL ESPINOZA MARCOS	7.320,00	550,00	7.320,00
CL	CL0341	HERMIDA PINOS MARIA FERNANDA	500,00	2.066,17	500,00
CL	CL0342	ZAMBRANO BRAVO GIRA	10.110,00		
CL	CL0344	PONCE SUAREZ ELOT JAVIER	7.988,00	7.065,00	8.088,00
CL	CL0345	DELGADO CASTILLO MONICA	500,00	13.910,00	500,00
CL	CL0346	OBANDO MEDINA GREGORIO	9.106,50	500,00	9.606,50

CL	CL0348	PONCE SUAREZ FRANKLIN	3.770,00		
CL	CL0349	TOAPANTA WILCHES LUIS	4.871,50	47,51	4.871,50
CL	CL0350	GALLEGOS GONZALEZ CARLOS	5.350,00	4.389,24	5.584,08
CL	CL0352	REINOSO CAMPUZANO TATIANA	300,00	8.788,06	300,00
CL	CL0353	SOLANO GONZABAY TANIA	4.263,92		5.205,00
CL	CL0354	ULLAURI ARIAS ROBERTO	160,00	35.000,00	160,00
CL	CL0355	JORDAN GARCIA JULIO CESAR	7.026,00	18.649,00	7.026,00
CL	CL0356	MAYOR GOMEZ MILTON	550,00	5.030,00	550,00
CL	CL0358	UGARTE VACA EDISON	5.200,00	6.273,47	5.487,22
CL	CL0359	PALACIOS VARGAS MAYRA LEONELA	5.775,00	13.300,00	7.065,00
CL	CL0361	CHUCHUCA ALCIVAR MARIA CECILIA	12.643,80	0,00	13.910,00
CL	CL0362	CORTAZA GUERRERO ERICK VICENTE	5.850,00		
CL	CL0363	LANIZ VARGAS PAULA	500,00	1.284,10	500,00
CL	CL0364	MURILLO FARFAN INGRID NARCISA	4.973,00		
CL	CL0365	RAMIREZ CARRILLO EDISON FERNANDO	1.800,00		
CL	CL0367	QUIMIS MOREIRA JOICE PAOLA	4.047,51	2.198,00	47,51
CL	CL0368	SOZA MERA ARMANDO MANUEL	3.589,00	-0,01	4.389,24
CL	CL0371	HERRERA VASQUEZ ERWIN RANDU	8.788,06	6.678,60	8.788,06
CL	CL0373	SISALEMA SISALEMA ABELARDO	18.700,00	500,00	18.649,00
CL	CL0374	FAJARDO BANDA MAURICIO AMADO	0,00		
CL	CL0375	MERO ALCIVAR ALMAGRO GUTEMBERG	5.180,00	6.160,00	5.030,00
CL	CL0376	ZAMBRANO BRAVO NELLY VERONICA	5.284,00	700,00	6.273,47
CL	CL0377	BORJA JURADO EVELYN VIRGINIA	5.535,00		
CL	CL0378	ROMERO GONZALEZ RICARDINA CELEDONIA	13.300,00	300,00	13.300,00
CL	CL0384	FLORES CARTAGENA HAYDEE MARIA	3.320,00	1.810,00	10.060,00
CL	CL0386	PARRALES CHAVEZ DOLORES VERONICA	8.730,00	1.220,46	1.284,10
CL	CL0391	VARGAS SANCHEZ FRANKLIN AGUSTIN	1.284,10	6.389,01	2.198,00
CL	CL0394	GONZALEZ YCAZA RAMON STALIN	15.958,60		
CL	CL0395	SALAZAR ALVARADO CARLOS ALBERTO	6.746,15	5.427,87	-0,01
CL	CL0396	DELGADO PAZ DANNY AURELIO	5.128,60	2.367,00	6.678,60
CL	CL0397	VARGAS FRANCO OSCAR ERICK	18.474,16	14.320,00	4,16
CL	CL0398	CHILAN LUCIN NARCISA DE JESUS	500,00	1.997,51	500,00
CL	CL0400	MUÑOZ MUÑOZ LUZ MAYRA	16.600,00		
CL	CL0401	SANTANA MAZZINI GRISEL ELIZABETH	4.660,00	4.545,75	6.160,00
CL	CL0403	ALCIVAR NAVARRETE KARLA STEFANIE	700,00	5.750,00	700,00
CL	CL0404	ZAMBRANO GARCIA EMILIO JOSE	300,00	15.072,24	300,00
CL	CL0406	PEREZ DE LA TORRE CARLOS ALBERTO	1.810,00	1.558,20	1.810,00
CL	CL0408	MARQUEZ HERRERA DANNY DIXON	0,00		
CL	CL0409	BORBOR RODRIGUEZ NEY DARIO	1.220,46	3.670,93	1.220,46
CL	CL0414	MARIDUEÑA CABRERA GALO ABEL	0,00		
CL	CL0417	BONILLA ARANA SERGIO NEPTALI	0,00		
CL	CL0418	INTRIAGO MOSQUERA MARIA EUGENIA	4.976,89	300,00	6.389,01
CL	CL0419	CLEMENTE VERA ERICK MARCELO	6.544,10	1.720,00	5.427,87
CL	CL0420	DOMINGUEZ MEZA TOBIAS GILBERTO	0,00		

CL	CL0421	BALDEON AYORA ANGELO IVAN	5.135,00		
CL	CL0422	VICUÑA OROSCO CLEMENTE RAYMUNDO	2.430,00		2.430,00
CL	CL0423	SALAZAR MANZO INES DORILA	2.270,00		
CL	CL0424	PARDO MEJIA MARCO DANILO	0,00		
CL	CL0425	GUERRERO SERNA JOHANNA MARIBEL	6.990,00	500,00	7.890,00
CL	CL0426	VEINTIMILLA MEDINA ANDREA CAROLINA	14.320,00	200,00	14.320,00
CL	CL0427	CAICHE MORAN CARLOS WILFRIDO	11.038,41		
CL	CL0428	NEVAREZ ORTIZ BLANCA MARIBEL	0,00		
CL	CL0429	MORALES SANCHEZ JOAQUIN VICENTE	1.997,51	3.100,00	1.042,16
CL	CL430	MERCHAN HERRERA ADRIANA LORENA			1.072,80
CL	CL0431	LOOR INTRIAGO CHRISTIAN JOSE	3.636,96		2.246,28
CL	CL432	GARCIA DROUET ENRIQUE RICARDO			846,94
CL	CL433	QUEZADA TOLEDO ANDRES FERNANDO			2.500,00
CL	CL434	SARMIENTO SAMANIEGO ANDREINA DEL CISNE			10.000,00
CL	CL0435	ESPINOSA MALDONADO CRISTHIAN	0,00		555,00
CL	CL0437	VIZUETA LOJAN ALVARO LUIS	0,00		1.125,00
CL	CL0438	MAZZINI GUZMAN LUIS ENRIQUE	3.767,81	4.843,50	668,00
CL	CL0440	TEJADA MARTINEZ PATRICIO GERMAN	4.130,00	500,00	1.500,00
CL	CL0441	MAUTONG FRANCO CARMEN AUGUSTA	15.072,24	2.911,00	300,00
CL	CL0442	ESPINOZA BARAHONA LENI JACOBO	1.058,20	4.621,71	1.244,00
CL	CL0445	ALVARADO MONGE MAYRA MARIBEL	3.935,00	3.834,88	554,49
CL	CL0446	AMPUERO WEBSTER LOUIS ROBERT	300,00	1.679,38	832,00
CL	CL0447	MENDOZA ESPINOZA BARBARA HERLINDA	4.233,00		1.017,00
CL	CL0448	MOSQUERA FLORES JOSE IGNACIO	5.428,25		500,00
CL	CL0449	PIHUAVE FAJARDO NANCY FILOMENA	1.720,00	300,00	
CL	CL0450	MORALES MORALES KLEBER DAVID	10.500,00		300,00
CL	CL451	MUÑOZ TRIANA LUIS ALBERTO			500,00
CL	CL0452	SANCHEZ CASTRO CONSEPCION ELENA	500,00	2.768,17	500,00
CL	CL454	LOPEZ YAGUANA GABRIELA STEFANIA			500,00
CL	CL0455	GARCIA TORRES JUAN ANTONIO	200,00	-214,00	500,00
CL	CL0456	ALVARADO ORTIZ FAVIAN EDUARDO	3.100,00	21.757,14	
CL	CL0457	SANTA CRUZ ROCA BAYRON ENRIQUE	4.843,50	-0,01	4.724,10
CL	CL0458	LAVAYE ANGULO JOSUE ANDRES	500,00	5.398,56	1.232,00
CL	CL0459	VERGARA LLIVICURA JONATHAN STEVEN	5.134,88		500,00
CL	CL0460	GARCIA TORRES ELSA MAGDALENA	2.911,00	13.769,76	500,00
CL	CL0461	ALAVA MACIAS CRISTINA BELGICA	2.110,00		300,00
CL	CL462	CHILUIZA VERA PEDRO DIEGO			500,00
CL	CL0463	CALERO NAVARRO JESSICA KARINA	5.916,29	6.281,65	13.556,13
CL	CL0464	MARIN LANDA INES MARIA	3.020,00	9.035,62	4.500,00
CL	CL0465	CABEZAS DILLON EDDIE ALFONSO	9.520,00	8.300,00	703,00
CL	CL0466	VERA TOMALA LUIS MARIO	0,00		300,00
CL	CL467	NARVAEZ ALVAREZ LADY ELIZABETH			500,00
CL	CL0468	MALDONADO CORREA JIMMY MANUEL	300,00	4.440,00	300,00
CL	CL0469	FIALLOS ACOSTA GUSTAVO LUCILO	2.768,17	7.963,19	300,00

CL	CL0470	LOOR BARREZUETA ELIZABETH MARIA	4.540,00		300,00
CL	CL0471	TRIVIÑO SANCHEZ JUAN CARLOS	5.935,00		
CL	CL0472	REINAL PALMA JESUS DAVID	2.870,00		
CL	CL0473	TORRES TORRES LUIS ALBERTO	20.886,45		
CL	CL0474	DIAZ NOE TANYA YADIRA	4.229,25	500,00	
CL	CL0475	VARAS MUÑOZ BENICIO ADOLFO	0,00		
CL	CL0476	BARREZUETA HUAYAMABE CARLOS TOMAS	0,00		
CL	CL0477	ALVAREZ VERA JEANNETH ALEXANDRA	3.660,00	6.157,75	
CL	CL0478	ZAMBRANO VERA JHONNY YAIR	13.034,00	2.999,50	
CL	CL0479	PIÑA PAUCAR ANA LUCIA	6.224,00	43.935,00	
CL	CL0480	VASQUEZ CANALES ROSA ELENA	5.134,80		
CL	CL0481	IBARRA LOOR WENDY LUCIA	8.525,00	4.990,02	
CL	CL0483	CARRANZA VASQUEZ ALEX ENRIQUE	0,00	1.995,00	
CL	CL0484	CORNEJO CACERES YESSENIA YANINA	4.732,62		
CL	CL0485	CEDEÑOS BAYONA STALIN ANTONIO	3.490,00	4.118,14	
CL	CL0486	VITERI LEON NELLY PATRICIA	7.963,11	19.400,00	
CL	CL0487	CARRION SORIANO MARIA TERESA	3.725,51	6.184,88	
CL	CL0488	CEDEÑO JAURY FABIAN EDWARD	500,00	3.742,00	
CL	CL0489	CAMPOVERDE VALENCIA DIMAS LENIN	500,00	7.434,88	
CL	CL0490	GARCIA BOHORQUEZ MARLON EDGAR	3.222,00	6.500,00	
CL	CL0491	MACIAS GARCIA DANIEL GERMANICO	4.285,00	1.000,00	
CL	CL0493	DOMINGUEZ OLMEDO JENNY FELISA	0,00		
CL	CL0495	ROSADO BONILLA NARCISA DE LAS MERCEDES	23.780,00	650,00	
CL	CL0496	ARMENDARIZ ZAMBRANO ALFONSO	4.990,02	300,00	
CL	CL0497	CRESPIN REYES DANNY PATRICIO	1.995,00	11.399,94	
CL	CL0498	ALCIVAR ZAMBRANO ESTENIO GREGORIO	3.170,00	10.309,88	
CL	CL0500	GONZALEZ MENDEZ ARTURO XAVIER	12.900,30	532,79	
CL	CL0501	ALVAREZ BONOSO JHONNY RICKY	5.735,00		
CL	CL0503	ALVAREZ VERA VICTOR LEONARDO	3.522,00		
CL	CL0504	GALVAN VERA WILLIAM HORACIO	3.651,00		
CL	CL0505	COELLO ZARATE MARLENE CLEMENCIA	4.150,00	4.020,32	
CL	CL0507	BAILON CONFORME DANNY DANIEL	6.014,21		
CL	CL0508	MAIZA MEDINA WASHINGTON ARMANDO	3.742,00	21.185,15	
CL	CL0511	LOPEZ ORTIZ VICENTE AMADO	7.184,60	300,00	
CL	CL0512	BOBADILLA CONTRERAS WILSON BARTOLO	6.500,00	14.870,00	
CL	CL0514	LLIVICURA TENEMAZA JOSE VICENTE	3.070,00	12.810,00	
CL	CL0515	DIAZ SUAREZ LUIS ANTONIO	650,00	9.438,66	
CL	CL0516	VEGA GONZALEZ MICHAEL CRISTINA	300,00	4.202,56	
CL	CL0517	NARANJO REYES JONATHAN ALEXIS	8.460,00	7.136,00	
CL	CL0518	AGUIRRE BONILLA DARWIN OMAR	8.790,00	5.885,00	
CL	CL0519	YANEZ QUIJIJE RENZO SILVINO	532,79	3.010,32	
CL	CL0521	GOMEZ RUIZ JORGE MIGUEL	4.020,32	2.500,00	
CL	CL0522	ULLOA BONILLA MARIBEL DEL ROCIO	20.000,00	5.462,80	

CL	CL0523	OCHOA ZUÑIGA FRANCISCO JAVIER	0,00		
CL	CL0524	ROSALES TRIVIÑO PEDRO ARMANDO	4.650,00		
CL	CL0525	PINTO DE LA TORRE ELIO ISRAEL	300,00	0,00	
CL	CL0527	GOMEZ DUARTE DIANA TERESA	12.727,00	2.808,10	
CL	CL0528	GARCES YEPEZ CRISTIAN ARNALDO	0,00		
CL	CL0530	CEDEÑO ANDRADE JONATHAN BRYAN	8.379,88	5.737,00	
CL	CL0531	VARGAS JIMENEZ MARJORIE JOHANNA	9.045,10	6.184,88	
CL	CL0532	ASHBY SOLIS LUIS ANTONIO	4.202,56	1.100,00	
CL	CL0533	AGUILAR TINOCO NANCY HAYDEE	9.500,04		
CL	CL0534	ALARCON ANCHUNDIA MARIANA DE JESUS	5.240,00	2.037,20	
CL	CL0535	RODRIGUEZ BENAVIDES DAYSE	7.850,00		
CL	CL0536	MORENO LLAMUCA MARIA NARCISA	2.420,00	500,00	
CL	CL0537	MACIAS MENDOZA BELLA AZUCENA	5.034,88		
CL	CL0538	QUIÑONEZ MURILLO CARLOS ANDRES	9.898,50		
CL	CL0539	LOPEZ YAGUANA EDUARDO ARTURO	1.100,14		
CL	CL0540	PEÑAFIEL JIMENEZ NOELIA NOEMI	9.688,70	14.000,00	
CL	CL0541	DI LUCA HJANN ROBERTO CAMILO	10.075,30	2.170,00	
CL	CL0543	ROMAN BURGOS MORELA LORENA	4.260,00	0,03	
CL	CL0545	VILLON ORQUERA EDUARDO JAVIER	11.330,00	4.174,31	
CL	CL0547	PARRALES LAAZ JOSE LUIS	1.758,10	8.555,00	
CL	CL0548	YEPEZ CEME JENRY FREDDY	0,00		
CL	CL0550	DOMINGUEZ VILLEGAS JOHNNY HENRY	5.829,11		
CL	CL0551	PEREZ ANGULO GENARO FABRICIO	4.297,00	1.150,46	
CL	CL0552	HINOJOSA RUBIO SILVANA TATIANA	4.298,84	600,00	
CL	CL0553	JACOME RODRIGUEZ CARLOS VICENTE	1.100,00	800,00	
CL	CL0554	MUÑOZ FRANCO AURORA MARICELA	4.450,00	300,00	
CL	CL0555	NUÑEZ POAQUIZA GERARDO PATRICIO	500,00	10.569,76	
CL	CL0557	ARELLANO GUZMAN GREGORIO	14.000,00	0,00	
CL	CL0558	MENDOZA MOSQUERA MIGUEL JOSE	1.520,00		
CL	CL0559	PAREDES BEJARANO ELSIE MARGARITA	3.100,00	1.500,00	
CL	CL0561	LOZANO RAMON JENNIFER ESTEFANIA	0,03	1.121,80	
CL	CL0562	ZAVALA NAVARRETE LUIS ROGER	4.374,31	6.959,00	
CL	CL0563	DIAZ NOE NORMA ELIZABETH	6.640,00	11.269,76	
CL	CL0564	ZAMBRANO PIHUAVE JOHANA RAQUEL	3.340,00	988,00	
CL	CL0565	ORELLANA ANDRADE TAIDE NATALIA	500,00	4.665,00	
CL	CL0566	FERNANDEZ VERGARA LAURA CECILIA	1.000,00	0,00	
CL	CL0567	VALENZUELA LOPEZ HERNAN NIXON	300,00	14.547,60	
CL	CL0568	CHAVEZ QUIJIJE EULALIA JULIA	7.082,60		
CL	CL0569	ARCE VEGA CECILIA BEATRIZ	6.734,88	2.420,00	
CL	CL0570	RAMIREZ YELA JOSUE FERNANDO	5.144,00	-1.000,00	
CL	CL0572	ALCIVAR FREIRE SOLANGE ELIZABETH	1.095,00		
CL	CL0573	ESPAÑA MOREIRA NATALY ESPERANZA	1.500,00	2.170,00	
CL	CL0576	CERRUFFO AREVALO DIEGO FERNANDO	1.121,80	2.997,20	
CL	CL0578	GUILLEN ACOSTA JULISSA JOHANNA	0,00		
CL	CL0579	ARIAS ORDOÑEZ MILDRED MARIANELA	1.800,00		

CL	CL0580	SANCHEZ JAIME KARINA ALEXANDRA	5.741,78		
CL	CL0581	VEGA MORENO JESSICA LADY	2.760,00		
CL	CL0582	CUETO LALAMA CARMEN MIRIAM	0,00		
CL	CL0583	GUILLEN AGURTO LUZ MARCELA	1.565,00		
CL	CL0584	CRUZ PINO UBALDO VICENTE	5.601,00	4.396,00	
CL	CL0585	RODRIGUEZ VALENCIA WENDY PAOLA	8.003,46	18.899,76	
CL	CL0587	ZAVALA HOLGUIN LUIS ALFONSO	0,00		
CL	CL0589	JORDAN CEVALLOS OSCAR ROBERTO	916,91		
CL	CL0590	SANCHEZ CAICEDO FLAVIO ALBERTO	988,00	9.000,00	
CL	CL0591	PILAY OLVERA KERLY CARMEN	2.700,00	0,78	
CL	CL0592	PERALTA MENDOZA DAVID WASHINTON	11.168,01	4.984,84	
CL	CL0595	TOALA PLUA MARIA VICTORIA	14.547,60	1.000,00	
CL	CL0596	RICO ARIAS JOSE CRUZ	2.420,00	1.793,00	
CL	CL0597	STERLING HERNANDEZ NELSON	12.980,00	5.905,00	
CL	CL0602	NAVARRETE LOOR GINA ELIZABETH	2.170,00	0,00	
CL	CL0603	GALAN RUEDA CARLOS ALBERTO	2.997,20	1.100,00	
CL	CL0604	LANDAZURI SEGURA JESSICA ROCIO	3.151,00	6.231,36	
CL	CL0605	MORA PEÑAFIEL PEDRO LUIS	4.700,00		
CL	CL0606	BARBA TOVAR JESSICA MARIUXI	12.887,04	5.900,00	
CL	CL0607	YUMIBANDA MONTIEL SILVIO LENIN	6.800,00	**5.418,51**	
CL	CL0608	MENDOZA ALVAREZ RUBEN DARIO	0,00		
CL	CL0609	MACIAS RUIZ RAYZA ALEXANDRA	5.149,07		
CL	CL0610	ALVARADO VELEZ DAVID MODESTO	0,00		
CL	CL0613	VILLALBA ELIZALDE JOHANNA PAOLA	8.365,00	12.793,55	
CL	CL0614	ARREAGA MERINO EDISON GONZALO	0,00		
CL	CL0615	ROBLES CORDOVA DIANA DEL CISNE	2.460,00	5.828,25	
CL	CL0619	CARRASCO LARA FAUSTO GUILLERMO	25.175,00	18.993,96	
CL	CL0620	DIAZ SUAREZ INGRID POLET	1.793,00	8.118,67	
CL	CL0621	NIETO VILLAVICENCIO CRISTINA IVETTE	5.116,86		
CL	CL0622	LLANOS VILLLAMAR SANTIAGO NAPOLEON	5.355,00	500,00	
CL	CL0624	ENDO RADA RASAURA JAZMIN	7.095,42		
CL	CL0625	ARTEAGA MENDEZ MAYRA ELIZABETH	6.188,00	1.000,00	
CL	CL0627	JAIME FIENCO TOMAS MARTIN	7.390,00		
CL	CL0628	CAMACHO PENAFIEL WILLIAM WILFRIDO	1.100,00	11.579,00	
CL	CL0631	AMAYA GONZALEZ DARWIN OMAR	3.810,00	5.200,00	
CL	CL0632	JIMENEZ ALAVA IRINA LENINKA	4.910,00		
CL	CL0633	CRESPO CUESTA ROSA CLARA	44.522,50		
CL	CL0634	SANDOYA JARAMILLO ISABEL MARITZA	2.100,00	6.650,00	
CL	CL0635	DELGADO PAREDES ANTONIO FERNANDO	0,00	8.210,00	
CL	CL0638	GARCIA LOOR VICTOR MANUEL	4.652,35	26.251,89	
CL	CL0639	SORIA PANCHANA SHIRLEY VANESSA	8.420,00		
CL	CL0641	MONTIGUE CALVA CHRISTIAN DAVID	10.200,00	9.089,94	
CL	CL0642	GUARTATANGA GUARTATANGA MARUJA	4.395,00	4.930,00	
CL	CL0644	RODRIGUEZ PINOS RODRIGO	13.240,00	500,00	
CL	CL0646	BLANDIN LLORENTE HENRY RAFAEL	700,00	1.000,00	

CL	CL0647	WONG REYES STEVEN ENRIQUE	500,00	1.384,00	
CL	CL0648	GAMBOA AREVALO CARLOS ALBERTO	1.000,00	4.695,38	
CL	CL0655	FRANCO ARTEAGA NICOLAS ALBERTO	11.579,00	26.751,00	
CL	CL0656	CANTOS SANCHEZ MARIA VIVIANA	0,00		
CL	CL0658	SEGURA CASTRO KARINA VENESSA	5.200,00	1.252,60	
CL	CL0659	ALAY BRIONES FELIPE ELEODORO	6.650,00	1.117,12	
CL	CL0661	BETANCOURT DELGADO JAVIER ANTONIO	23.020,00	4.156,50	
CL	CL0662	VALAREZO VILLALTA YISELA DEL ROCIO	0,00		
CL	CL0663	CASIERRA CAMPOVERDE LUIS ALEXANDER	6.740,00	500,00	
CL	CL0666	BRAVO GALARZA RUFINO RAFAEL	12.100,00		
CL	CL0667	MERA DIAZ MARIAN ALEXANDRA	4.930,00	30.970,43	
CL	CL0670	GALARZA CALDERON ENRIQUE CESAR	500,00	900,00	
CL	CL0671	CUMBA MONSERRATE CARLOTA DEL ROCIO	5.134,88	0,00	
CL	CL0672	LOOR MURILLO WILSON ESTEBAN	1.384,00	1.071,47	
CL	CL0674	ZEVALLOS MENDOZA RAMON ANTONIO	2.590,00	12.100,00	
CL	CL0675	PATIÑO CAMPOS PEDRO RUBEN	5.400,00		
CL	CL0676	GOMEZ GARCIA JAVIER MAURICIO	11.040,00		
CL	CL0677	CASTRO GARZON ANA ESMERALDAS	16.500,00	102,26	
CL	CL0678	FLORES QUINDE MARIA ANTONIETA	3.500,00		
CL	CL0679	TIGSE MONTERO FABIAN STEVEN	2.563,82		
CL	CL0680	CHALEN TACURI JENNY ISABEL	1.252,60	8.047,58	
CL	CL0681	ORDEÑANA VITERI WILLIAM ALEXIS	1.117,12	14.205,86	
CL	CL0682	SOLANO ZAVALA LIGIA JANET	556,50		
CL	CL0684	LINDAO MORA ANGEL STEVEN	5.535,39		
CL	CL0686	MORA MALTA PABLO ROBERTO	9.635,68		
CL	CL0687	CRESPO BALDEON WILSON JORDY	7.229,00		
CL	CL0688	PONCE VALDIVIEZO JORGE ANTONIO	4.156,50	2.460,00	
CL	CL0690	VISCARRA ALAVA MONICA EUFEMIA	500,00	9.198,38	
CL	CL0693	INSTALACIONES ELECTROMECANICAS S.A.		5.295,75	
CL	CL0694	ZAVALA ROSERO JAIRO FRANCISCO	900,00	5.977,88	
CL	CL0695	TROYA MINA ALEXA EDITA	5.525,82		
CL	CL0696	MONTALVO VALENCIA ANA DEL ROCIO	49.100,00		
CL	CL0697	FRANCO ORDOÑEZ NATALY HERLINDA	5.448,96	4.580,16	
CL	CL0698	CONTRERAS CEVALLOS CECILIA CUMANDA	1.571,47	57.978,80	
CL	CL0699	GARZON MURILLO TERESA DE JESUS	0,00	900,00	
CL	CL0700	ESPIN MALDONADO PAUL ADRIAN	102,26	500,00	
CL	CL0701	RONQUILLO TORRES PAUL WAGNER	7.208,96	4.569,04	
CL	CL0702	LOPEZ GUERRERO VICTOR XAVIER	3.749,88	17.960,29	
CL	CL0703	MORENO ORTEGA JUAN JOSE	11.850,00	0,00	
CL	CL0704	MACIAS LOOR LAURA DIDIMA	6.825,83	13.239,70	
CL	CL0705	URGILES AREVALO MIGUEL RAFAEL	32.365,00		
CL	CL0706	ALAVA ZAMBRANO NEOWAL HOLHIVAES	4.396,19	3.092,53	
CL	CL0707	RIVAS RODRIGUEZ RICHARD ELIAS	0,00		
CL	CL0708	ANDRADE CASIERRA CARLOS ALBERTO	2.350,00		
CL	CL0710	GALLARDO RENDON JACOB	4.820,00	-0,01	

CL	CL0711	CHALACAMA VELEZ WILLIAM YOFFRE	0,00	500,00	
CL	CL0712	VITERI DIAZ PABLO FRANCISCO	29.003,39	29.365,00	
CL	CL0714	PAREDES GOMEZ RAQUEL EMPERATRIZ	900,00	9.893,66	
CL	CL0715	DELGADO AMON FATIMA LISETTE	500,00	2.803,46	
CL	CL0716	DE LA TORRE MINUCHE NATIVIDAD	12.240,76		
CL	CL0717	RODRIGUEZ MENECES CAROLINA DE	4.421,20	321,62	
CL	CL0718	MESIAS MEDINA MARYURI MARDELA	32.438,50		
CL	CL0719	ZEVALLOS PINTO CARMEN MARIBEL	4.600,00		
CL	CL0720	FIGUEROA ALVAREZ MAURICIO ROLANDO	5.638,00		
CL	CL0721	JIMENEZ REYES MARIA ELOISA	17.995,02	500,00	
CL	CL0722	PARRALES SALAZAR YAMILE LISSETTE	1.100,00		
CL	CL0723	ORTIZ PATAJALO NATIVIDAD CONSUELO	8.850,00	655,00	
CL	CL0724	LEON GANCHALA LUIS FABRICIO	5.692,37	8.524,04	
CL	CL0726	CASTILLO CASTILLO NIXON DOUGLAS	4.417,90	6.074,68	
CL	CL0727	BAIDAL CARBO HENRY ROBERTO	1.913,25	3.050,00	
CL	CL0729	REYES FAJARDO RODY BOLIVAR	0,00		
CL	CL0730	ROSERO LALAMA SUSANA GLADYS	18.808,15		
CL	CL0732	QUIÑONEZ ROGAYEGAS WASHINGTON	7.162,50		
CL	CL0734	PEREZ SILVA MARIA TERESA	500,00	26.200,00	
CL	CL0735	SANCHEZ CORTEZ KARINA ELIZABETH	18.070,00	500,00	
CL	CL0737	NARVAEZ PALACIOS JOSE VIRGILIO	21.147,51		
CL	CL0738	ALVARADO LAGO JUVENAL DE LA CRUZ	6.168,37		
CL	CL0739	JOUVIN MARTILLO LEONARDO JAVIER	7.500,00	7.932,24	
CL	CL0740	NARVAEZ GUARACA JOHANNA ALEXANDRA	2.803,46	500,00	
CL	CL0741	PATIÑO CANDO HECTOR RAUL	0,00	5.921,05	
CL	CL0742	FERNANDEZ PALMA MARIA FERNANDA	500,00	9.892,28	
CL	CL0743	RUIZ VILLAFUERTE FERNANDO EFREN	7.500,00		
CL	CL0744	QUEZADA VILCHE AURORA	5.900,00	7.136,62	
CL	CL0745	MORA HIDALGO CHARLES ALFREDO	0,00		
CL	CL0747	ORDOÑEZ ARREAGA JOSE LUIS	5.540,00	15.705,00	
CL	CL0748	SOLIS ARREAGA YANCO BOLIVAR	4.844,68	11.090,80	
CL	CL0749	AYAVACA FREIRE BRENDA TANNIA	3.050,00	500,00	
CL	CL0750	DIAZ QUISHPI NORALMA DORA	24.400,00	500,00	
CL	CL0751	VALDIVIEZO BARRE MANUEL ALBERTO	2.939,96		
CL	CL0752	PLAZA RAMOS JOSE LUIS	500,00	781,95	
CL	CL0753	ALAVA LUNA NILVA IVONNE	4.140,00	4.492,50	
CL	CL0754	ZAMBRANO GARCIA JORGE IVAN	2.200,00		
CL	CL0755	GILBERT LAMAN CHRISTHOPER ARTURO	2.250,00		
CL	CL0756	AGUILAR FORD CARLOS MIGUEL	500,00	6.585,00	
CL	CL0757	SOTO BERNAL RODOLFO ENRIQUE	4.669,05	1.850,00	
CL	CL0759	GUIZADO ZUÑIGA MARIA AUXILIADORA	6.192,48	6.793,20	
CL	CL0760	PANCHANA ROSERO AMALIA LILY	4.165,92	7.092,05	
CL	CL0761	BONILLA LOPEZ LUIS MICHAELL	8.793,68	8.190,00	
CL	CL0762	SELLAN AGUILAR INGRID KATIUSCA	9.610,80	12.480,80	

CL	CL0763	RAYMONDI JIMENEZ HUGO ALFONSO	500,00	6.292,50	
CL	CL0764	CORONEL CORONEL DANNY XAVIER	500,00	5.233,15	
CL	CL0765	BASANTES LOOR RODRIGO RAFAEL	2.600,00	-24,43	
CL	CL0766	MONESERRATE VARGAS FAUSTO VICENTE	2.854,58	9.217,50	
CL	CL0767	PATIÑO RONQUILLO FREDDY RAUL	3.715,00	16.186,00	
CL	CL0768	RODRIGUEZ NUÑEZ DANNY WLADIMIR	1.850,00	500,00	
CL	CL0770	OLMEDO MOYA CAROLINA GABRIELA	1.150,00		
CL	CL0771	BARRIGA TACURI IRENE DEL ROCIO	3.426,00	7.642,50	
CL	CL0772	GUAMAN ORTEGA CESAR OSWALDO	5.412,05	4.444,00	
CL	CL0773	SELLAN AGUILAR JOSE LUIS	6.374,44		
CL	CL0774	CHAGUAY SUAREZ MARLON FERNANDO	4.695,00	12.285,00	
CL	CL0775	COLOMA BENALCAZAR KERLY PATRICIA	10.181,21		
CL	CL0776	SALAZAR BONE RICARDO ISAIAS	7.008,32	6.292,50	
CL	CL0777	ZAMORA QUIJIJE WILIAM FELIPE	4.000,00	7.700,00	
CL	CL0778	REALPE VALENCIA ROBERTO MICHAEL	5.233,15	900,00	
CL	CL0779	SILVA LOPEZ JULIAN DAVID	0,00	300,00	
CL	CL0780	VALDEZ LOZA GERGINA BELEN	6.160,00	13.752,18	
CL	CL0781	GOMEZ CANTOS VICKY GISELL	500,00		
CL	CL0782	VILLACIS ZHUNI SEGUNDO JOSUE	0,00		
CL	CL0784	CEVALLOS MIRANDA JORGE ISAAC	0,00		
CL	CL0789	PINCAY CARPIO JULIO ANDRES	16.186,00	2.280,42	
CL	CL0790	HERNANDEZ BEDOYA BERTHA BEATRIZ	500,00	2.254,00	
CL	CL0791	OSORIO CARDENAS LENIN ROBERTO	3.100,00	3.362,00	
CL	CL0792	VALAREZO ALCIVAR PATRICIA CECIBEL	2.652,20	10.042,00	
CL	CL0793	WONG SALINAS JESSICA CONSTANCIA	6.142,45		
CL	CL0794	MONAR ALTAMIRANO ANGEL EUCLIDES	8.892,52	22.821,00	
CL	CL0796	MELENDEZ GORDILLO EDGAR EUCLIDES	3.440,00	6.794,86	
CL	CL0797	RAMIREZ CAIZA ANIBAL HOMERO	2.000,00	700,00	
CL	CL0798	MENDOZA OLVERA EDISON ARCESIO	900,00	5.100,00	
CL	CL0799	JURADO HEREDERO ANGELA MARIA	300,00	5.632,02	
CL	CL0800	GUITIERREZ MIRANDA FANNY MAGDALENA	0,00		
CL	CL0802	ZHUNE SANTOS CELIA PRISCILA	10.891,23	500,00	
CL	CL0803	GARCIA BURGOS MERCEDES LORENA	0,00		
CL	CL0804	DECKER GARCIA MARTIN ALBERTO	5.317,47		
CL	CL0805	VILLACIS ALARCON EDISON OCTAVINO	0,00		
CL	CL0806	TITO MARURI GABRIELA ALEXANDRA	1.000,00	20.371,53	
CL	CL0808	MASABANDA BARRAGAN JANETH GISSELA	2.254,00	600,00	
CL	CL0809	FAYTONG ARRIETA RICARDO ISRAEL	5.729,58		
CL	CL0810	VALENCIA ROJAS OSWALDO ROGERIO	0,00		
CL	CL0811	POZO BAUTISTA OSCAR SEGUNDO	3.362,00	1.560,00	
CL	CL0812	LEON SALAZAR WASHINGTON ALEJANDRO	6.704,00	500,00	
CL	CL0813	PIGUAVE RAMIREZ REINALDO COLON	13.897,00	9.500,00	
CL	CL0814	BULGARIN ALVARADO ELDER ISAREL	6.794,86	14.085,00	
CL	CL0816	MANDICH RUIZ PABLO MARINO	1.100,00		

CL	CL0817	MARTINEZ LIVINGSTON JEFFERSON STALYN	700,00	3.614,00	
CL	CL0819	MAQUILON VALVERDE GINA JUANITA	1.750,00		
CL	CL0820	SANTILLAN HIDALGO KLEVER VINICIO	5.100,00	4.414,88	
CL	CL0821	HIDALGO MAQUILON JONATHAN RAFAEL	1.750,00	4.895,04	
CL	CL0822	MENDOZA VALENS JESSICA ISABEL	500,00	0,03	
CL	CL0823	VALDIVIEZO ALVARADO KARINA VANESSA	14.260,00	300,00	
CL	CL0824	MURILLO ONTANEDA FRANCISCO PAUL	0,00		
CL	CL0825	MEJIA IBARRA ANGEL BOLIVAR	600,00	6.712,50	
CL	CL0826	RIVERA ALCIVAR HENRY SEGUNDO	1.560,00	9.327,15	
CL	CL0827	DIAZ ROGEL GABRIELA VANESSA	500,00	0,00	
CL	CL0828	OLEAS BARCOS JAVIER ENRIQUE	5.500,00	8.390,00	
CL	CL0829	JARAMILLO MERO MARIA VERONICA	12.764,13	1.500,00	
CL	CL0830	PACHECO MORENO JIMMY VICENTE	2.720,00	5.542,25	
CL	CL0831	JARAMILLO TORRES BETSABETH VERONICA	2.790,00	6.300,00	
CL	CL0832	SELLAN AGUILAR JORGE ROLANDO	3.250,00		
CL	CL0833	VELASTEGUI SANCHEZ LISSETE ALICIA	4.895,04	4.256,57	
CL	CL0834	PALADINES ARTEAGA LIZ ELVIRA	0,00	4.084,43	
CL	CL0835	REAL MOSQUERA MARIA DE LOS ANGELES	8.574,20		
CL	CL0836	BORJA BALDA MARGOT TERERINA	300,00	1.500,00	
CL	CL0837	SAENZ RAMIREZ WALTER RAUL	5.250,00	21.130,00	
CL	CL0838	ALAVA MARTINEZ HOLGER ESTEBAN	4.349,60	6.297,92	
CL	CL0839	PIHUAVE CRUZ MARIANA DE JESUS VICTORIA	5.257,01	4.964,88	
CL	CL0841	RUIZ PERALTA JORGE FRANCISCO	7.563,11		
CL	CL0842	CANTOS MENDEZ REINA LIDIA	5.100,99		
CL	CL0843	GALVEZ ROGEL ERIKA MARIA	8.390,00	2.088,06	
CL	CL0844	HIGUERA MORALES OSWALDO EDUARDO	1.500,00	1.410,00	
CL	CL0846	PONGUILLO ROSADO MARIA LORENA	0,00		
CL	CL0847	ALBUJA JUMBO EVA ALEXANDRA	6.910,56		
CL	CL0848	CABRERA CHICA FAUSTO ENRIQUE	1.710,00		
CL	CL0849	VERA ZAMORA ANGEL MICHAEL	3.512,25	18.692,28	
CL	CL0850	VALDOSPINO MOSQUERA DENISSE CATALINA	0,00		
CL	CL0851	NUÑEZ DE LA ROSA IBIS MONICA	0,00		
CL	CL0852	MORENO RIVADENEIRA GEORGE ADRIAN	3.700,00	112,00	
CL	CL0853	RODRIGUEZ MOREIRA SIXTO ALEJANDRO	4.256,57	9.167,83	
CL	CL0854	CEVALLOS ADRIAN ALEX PETTER	3.584,43	3.786,00	
CL	CL0855	URETA VARGAS CHRISTIAN EDISON	1.500,00	14.685,00	
CL	CL0856	LOAIZA PORRA RUDYARD VLADIMIR	5.500,00		
CL	CL0857	VERA VELASQUEZ JORGE LUIS	14.554,00	9.869,78	
CL	CL0860	ANDRADE JACOME HERNAN PATRICIO	3.921,25		
CL	CL0861	RIOFRIO ALBUJA ALBERTO GEOVANNY	3.978,80	5.814,14	
CL	CL0862	NEIRA TOLEDO ANGELICA MARIA	3.798,66	3.473,84	
CL	CL0864	AVILES CUESTA MANUEL ISAIAS	7.655,00		

CL	CL0865	YANEZ CASTILLO BLANCA LEONOR	9.315,00		
CL	CL0866	LIMA MACANCHI JIMMY ARMANDO	6.825,00	1.500,00	
CL	CL0867	GUTIERREZ LEON VERONICA DEL ROCIO	1.410,00	500,00	
CL	CL0868	AGUILAR ARMIJOS SONIA NILDRED	12.520,00	18.485,00	
CL	CL0869	DONOSO COBOS MARCIA MARILU	112,00	4.838,48	
CL	CL0870	MENDEZ TACURI ALBERTO STALIN	9.964,60	17.984,20	
CL	CL0871	NARANJO VARGAS XAVIER OMAR	3.238,00	1.059,00	
CL	CL0872	SALAZAR ALVIA NATHALY ANABELL	6.442,50		
CL	CL0873	BANCHON PEÑA LUIS ALBERTO	7.842,75	4.100,00	
CL	CL0874	BUSTAMANTE POLO LUZ MARIA	2.720,00		
CL	CL0875	VEAS ERIKA JAZMIN	6.500,00		
CL	CL0876	DEMERA VELOZ GISELLA ELIZABETH	0,00		
CL	CL0877	SANCHEZ GARCES ANGEL FABRICIO	7.667,00		
CL	CL0878	ARIAS VILLAMAR ANA ISABEL	7.469,78	5.400,00	
CL	CL0879	IBARRA LOOR JORGE PATRICIO	4.400,00	4.776,00	
CL	CL0880	MENDOZA CARRION HECTOR JAVIER	3.473,84	10.109,78	
CL	CL0881	VALENZUELA CARPIO ROBERTO BENJAMIN	1.500,00	500,00	
CL	CL0882	AREVALO LOPEZ CESAR AUGUSTO	500,00	9.800,00	
CL	CL0883	CAICEDO REINOSO SEGUNDO FELIX	11.500,00	10.131,00	
CL	CL0884	TOLEDO GARZON MARIA EUFEMIA	2.910,00	510,00	
CL	CL0885	LAYANA PLAZA MARIA SIPRIANA	11.739,20	13.136,00	
CL	CL0887	CALLE MERELO FERNANDO JAVIER	1.059,00	2.380,00	
CL	CL0888	ROBAYO CABRERA GLEN FREDDY	2.600,00	2.000,00	
CL	CL0889	PANCHANA IRRAZABL ALEJANDRO RODOLFO	1.900,00	17.297,70	
CL	CL0890	PINTO MERCHAN MERCY ALEXANDRA	2.900,00	1.240,00	
CL	CL0891	AULESTIA CANDO CESAR ANTONIO	4.500,00	12.300,00	
CL	CL0893	ZAMBRANO MARURI MARJORIE DEL PILAR	4.500,00	5.349,50	
CL	CL0894	ARIAS CARRANZA ISAAC HERMENEGILDO	500,00	6.885,00	
CL	CL0895	VERA GILER CLAUDIA LORENA	9.800,00	5.000,00	
CL	CL0898	TOCTO CHALAN EDGAR IVAN	5.973,00	2.755,00	
CL	CL0899	PRECIADO JIMENEZ CARLOS OVIDIO	1.700,00	0,00	
CL	CL0900	SEGURA ALVARIO CRISTHIAN ANTONIO	7.725,00	5.362,50	
CL	CL0901	YEPEZ ESPINOZA JOSE RICARDO	2.380,00	1.200,00	
CL	CL0902	OCHOA ICAZA FREDDY HERMOGENES	2.000,00	2.881,56	
CL	CL0904	HUACON MOGOLLON LUIS ENRIQUE	7.416,70	500,00	
CL	CL0906	SALGADO MEYTHALER MEYBOL PAOLA	49.499,80	3.745,00	
CL	CL0908	RAMIREZ JIMENEZ ENMA DEL CARMEN	1.240,00	500,00	
CL	CL0909	GUEVARA MORAN ANGELICA DEL ROCIO	5.317,20	1.500,00	
CL	CL0910	SANCHEZ CHANG CESAR MIGUEL	11.400,00	1.000,00	
CL	CL0911	CANADAS MEJIA IVAN FERNANDO	1.755,00	6.900,00	
CL	CL0912	NAVARRETE DELGADO ANGGY LISSETT	6.132,00		
CL	CL0913	PINCAY SOTOMAYOR JORGE CHRISTIAN	5.300,00	1.500,00	
CL	CL0914	GOMEZ MORA ALFREDO VICENTE	4.862,50	1.900,00	
CL	CL0916	GONZALEZ QUIÑONES CARMEN ANGELA	9.775,72		

CL	CL0915	VASQUEZ CRUZ KARINA DEL ROCIO	1.200,00	500,00	
CL	CL0917	LOPEZ LOOR CLEOTILDE FABIANA	10.746,72	5.174,00	
CL	CL0921	PENARRIETAVERA LIDUVINA	500,00	6.395,00	
CL	CL0922	CALDERON CHALEN LOYDA IRENE	5.200,00	9.724,50	
CL	CL0924	BARREIRO CEDENO KATTY BETZABE	500,00	300,00	
CL	CL0925	GORTAIRE FREIRE CARLOS LUIS	1.500,00	8.682,50	
CL	CL0926	MOINA ARMAS TERESA DE JESUS	1.000,00	1.101,34	
CL	CL0927	VARGAS TAPIA TROY GERARDO	2.203,73	10.488,30	
CL	CL0928	ZAPATA MARCA VIVIANA CRISTINA	1.500,00	16.330,00	
CL	CL0930	ZAMBRANO MARIN MANUEL ABEL	1.900,00	11.450,00	
CL	CL0931	SALA REYES JUAN LUIS	500,00	4.230,00	
CL	CL0932	DIAZ SANCHEZ ALAN RAUL	2.274,00	4.500,00	
CL	CL0933	REYES RODRIGUEZ CARLOS CIPRIANO	2.815,00	21.123,27	
CL	CL0934	MONTAÑO ANGULO LUIS EDUARDO	8.112,24	500,00	
CL	CL0935	BARONA QUEZADA RODYS JOFFRE	300,00	4.945,45	
CL	CL0936	AVELLAN SALTOS JANETH MATILDE	2.600,00	800,00	
CL	CL0937	CHIMBO CABRERA JENNY PAOLA	1.101,34	0,00	
CL	CL0938	BONILLA GAVILANEZ JIMMY XAVIER	3.894,00	9.042,28	
CL	CL0939	ARREAGA JARA CARMEN ITALIA	4.915,00	16.340,00	
CL	CL0940	REINOSO ARGOTI ELSI DE LOURDES	4.500,00	300,00	
CL	CL0942	CEVALLOS RENDON JORGE ALFREDO	2.000,00	13.452,83	
CL	CL0943	SALAZAR RUIZ NORMA FLOR	4.500,00	700,00	
CL	CL0945	ARRUNATEGUI MONTALVO JACKSON STALIN	12.800,00	300,00	
CL	CL0946	FERNANDEZ MARTINEZ DIEGO JAVIER	500,00	8.317,50	
CL	CL0948	MALDONADO PILALO SANDRA YESENIA	3.876,00	5.300,00	
CL	CL0949	BAYAS HERRERA MARTHA	800,00	4.790,00	
CL	CL0950	LOZANO DIAZ WILLMAN CAMILO	0,00		
CL	CL0951	SANCHEZ MAGALLANES JONATHAN GUILLERMO	768,00		
CL	CL0952	PAZMINO MALDONADO ROBERT ANDRES	1.980,00		
CL	CL0953	COLOMA YANEZ LILIANA ANTONIETA	1.800,00		
CL	CL0954	ESPINOZA LEON HENRRY ARMANDO	9.417,04		
CL	CL0954	ESPINOZA LEON HENRRY ARMANDO	9.417,04	8.040,25	
CL	CL0955	FRANCO RIVERA JORGE MAXIMILIANO	4.366,00	300,00	
CL	CL0956	UNDA VERNELLE ALICIA MARGOTH	1.600,00	28.780,82	
CL	CL0958	AGUIRRE RENDON JUAN CARLOS	300,00	6.000,00	
CL	CL0959	DELGADO GUERRA MAYRA VERONICA	8.145,50	10.132,28	
CL	CL0960	MONTIEL ARREAGA JOSE DIEGO	4.300,00		
CL	CL0962	GUAMO LEMA LUIS CLAUDIO	15.823,65		
CL	CL0963	ESCUDERO ROJAS HUMBERTO NAPOLEON	700,00	10.128,05	
CL	CL0964	ESCUDERO DELGADO HUMBERTO MORONI	300,00	9.250,00	
CL	CL0965	CASTRO RON QUILLO GERMAN NICACIO	3.628,00	900,00	
CL	CL0967	LAGO RIVERA ALEX OMAR	6.922,50		
CL	CL0968	SALTOS TUBAY RAUL ARNALDO	2.250,00		

CL	CL0970	LAZO MIELES CESAR ESTEBAN	5.300,00	7.470,00	
CL	CL0971	MEJIA ARTEAGA LUCIA FERNANDA	3.860,00	3.323,72	
CL	CL0972	MALAGON MERA VICTOR ALFONSO	1.900,00	4.935,20	
CL	CL0973	COBEÑA ANDRADE DORIS BETSABE	300,00	18.644,00	
CL	CL0974	PACHECO CARDENAS JOSE CAMILO	18.984,30	10.036,40	
CL	CL0975	CHANCAY GILER CARLOS RAMON	1.000,00	800,00	
CL	CL0976	CEDEÑO QUIÑONEZ CRISTHIAN ARMANDO	3.300,00	2.757,19	
CL	CL0977	RODRIGUEZ MACIAS PABLO RAUL	10.578,41		
CL	CL0978	GARCIA LOJA PAOLA ANNABELL	8.354,55		
CL	CL0979	MARTINEZ DEL CASTILLO GERALDINE ESTEFANIA	0,00		
CL	CL0980	RODRIGUEZ SALVATIERRA DARIO JAVIER	10.128,05	6.709,00	
CL	CL0981	CHAVEZ LOOR MARIA FERNANDA	3.250,00	3.595,00	
CL	CL0982	LOPEZ MONTALVO LUIGGI ANTONIO	2.250,00		
CL	CL0983	CASTRO DELGADO RONALD GABRIEL	300,00		
CL	CL0984	CHOEZ MENDOZA CARLOS ALBERTO	7.535,00		
CL	CL0985	BERRONES PARRA VICTOR HUGO	900,00	1.113,24	
CL	CL0986	MOREIRA MACIAS WILDER ZACARIAS	2.900,00	9.862,23	
CL	CL0987	VINCES JIMENEZ JOSE LUIS	1.542,60	5.450,00	
CL	CL0988	AVELINO LINDAO LADY PATRICIA	2.112,80	8.390,00	
CL	CL0989	RAMIREZ GOMEZ JOHNATTAN	11.073,00	4.895,85	
CL	CL0990	FUENTES HERNANDEZ GELBERT ALEJANDRO	8.236,40	11.004,00	
CL	CL0992	TORRES BERNAL KAREN ALEXANDRA	2.200,00		
CL	CL0993	IDROVO SALAZAR MANUEL MESIAS	800,00	8.112,00	
CL	CL0995	MORENO MERINO CLARA MARITZA	8.000,00		
CL	CL0996	DAVILA SEGURA CRISTIAN EDUARDO	2.757,19	500,00	
CL	CL0998	ANDRADE CAMPOS JACINTO OMAR	2.860,00	8.400,00	
CL	CL0999	SOLIS RODRIGUEZ JOHANNA KATTY	1.840,00	576,27	
CL	CL1001	BATALLAS BRIONES ERIKA ALEXANDRA	1.113,24	-228,50	
CL	CL1002	ZUMBA TENELEMA WILSON DARWIN	2.338,26		
CL	CL1003	SARAGUDO JUNQUI JULIETA VANESSA	1.701,80		
CL	CL1004	ATIENCIA SACOTO CRISTHIAN EDUARDO	200,00		
CL	CL1006	BRAVO JARAMILLO GIOVANNY FRANCISCO	5.889,36	14.076,48	
CL	CL1007	FLORENIA ARNAO JUAN LUIS	6.871,96		
CL	CL1009	RIVADENEIRA GOMEZ ERWIN LENIN	-0,00		
CL	CL1010	VELIZ BERNABE JACINTO JAVIER	2.770,00	8.870,00	
CL	CL1011	GALEAS HERRERA JENNY ELIZABETH	4.770,00	8.805,09	
CL	CL1012	OCHOA TOLEDO TERESITA MIREYA	4.895,85	9.400,00	
CL	CL1013	LINDAO MENDOZA TITO HECTOR	7.280,00	8.947,59	
CL	CL1014	HURTADO ARGUELLO MERY GRACIELA	7.264,00	2.520,00	
CL	CL1015	RODRIGUEZ YEPEZ DAMIAN ELOY	500,00	8.990,45	
CL	CL1020	TUAREZ SALAZAR NIVALDO JOEL	12.000,00	800,00	
CL	CL1021	SALVADOR GUEVARA GUILLERMO ARTURO	576,27	3.570,00	
CL	CL1022	VELASQUEZ CALEÑO KATIUSKA VICTORIA	4.800,00	12.110,00	

CL	CL1023	HERRERA AGUILAR JESSICA KARINA	11.262,00	12.556,60	
CL	CL1024	ARROYO DELGADO VIOLETA ALEXANDRA	3.360,00	8.473,76	
CL	CL1025	CAMPOVERDE GARCIA CECILIA ISABEL	-0,00		
CL	CL1026	BRIONES CHASTAIN MICHELLE ANTOINELLE	5.580,04	1.000,00	
CL	CL1027	AVILA ROBALINO CARLOS HUGO	3.300,00	7.070,00	
CL	CL1028	VACACELA CASHUG AGUSTIN	2.250,62	6.479,20	
CL	CL1029	DOMINGUEZ SILVA KATHERINE ROXANA	6.750,00		
CL	CL1230	MONCAYO ORMANZA LUIS EDUARDO	10.027,18		
CL	CL1032	ROMAN HIDALGO ERIKA ZULAY	3.290,00	6.400,00	
CL	CL1033	NARANJO GONZALEZ GONZALO VICENTE	800,00	3.050,00	
CL	CL1034	QUIMI OROZCO VICTORIA JULISSA	5.100,00	12.500,00	
CL	CL1036	ALARCON MURILLO CAYETANO ROGELIO	600,00		
CL	CL1037	ROUSSEAU ARTEAGA ERIKA JAHAIRA	10.843,50		
CL	CL1038	MENDEZ MORAN PILAR MARIA	8.030,27	3.500,00	
CL	CL1041	BALAREZO MUÑOZ FRANKLIN ARMANDO	13.994,80	4.795,00	
CL	CL1042	GARCIA REYES KARINA ELIZABETH	3.589,86	4.920,00	
CL	CL1043	BURGA MATIAS JONATHAN JEFFERSON	1.000,00	6.622,48	
CL	CL1044	LUCAS PEZO NELLY FIORELA	3.970,00	8.312,06	
CL	CL1045	CABEZAS ZAMORA CARLOS HORACIO	12.400,00		
CL	CL1046	ZHIRZHAN PICO MANUEL HERIBERTO	4.869,46		
CL	CL1047	GARCIA HERRERA AMADA MARGARITA	2.592,72	25.584,18	
CL	CL1048	CERVANTES PLUAS MARIA BELEN	28.940,00		
CL	CL1049	ASTUDILLO MORAN VICTOR EDUARDO	2.302,04	9.039,44	
CL	CL1050	PIBAQUE GONZALEZ JOHANNA NATALI	4.320,00	10.122,99	
CL	CL1052	GOMEZ FRANCO FREDDY GUSTAVO	1.100,00	9.717,95	
CL	CL1053	CELA FERNANDEZ EDGAR EMILIO	5.500,00	1.479,98	
CL	CL1054	CEDEÑO ANDRADE EVELYN MAGALY	3.000,00	2.550,00	
CL	CL1056	CHIMBO CABRERA VERONICA GIANELLA	1.282,00	8.132,00	
CL	CL1057	MONTECE AVELINO CARLOS JAVIER	3.385,00	4.227,28	
CL	CL1058	DOUGHERTY ALVAREZ FRANCIS MICHELL	3.461,23	8.496,00	
CL	CL1059	SALAZAR MONSERRARTE JIMMY EDUARDO	2.254,55	9.630,26	
CL	CL1060	DIAZ MARTILLO JOSE ALBERTO	21.080,30	6.230,00	
CL	CL1061	DIAZ DIAZ WENDY MAARA	3.200,00	9.196,48	
CL	CL1062	VELIZ WONG SEGUNDO FAUSTO	35.500,00		
CL	CL1063	SERRANO VERA JOSE DAVID	7.562,00	4.510,42	
CL	CL1065	NUÑEZ ANTON ULISES AQUILES	5.300,00	1.948,00	
CL	CL1066	MIAZA MEDINA BYRON RICARDO	1.479,98	500,00	
CL	CL1067	FARFAN JARAMILLO JONATHAN PAUL	2.615,30	5.931,30	
CL	CL1068	SANTILLAN MORA DIANA KARINA	4.505,00	3.000,00	
CL	CL1069	ORTEGA CORONEL CANDY VICTORIA	3.244,32		
CL	CL1070	MUNOZ NOBOA JESUS FRANCISCO	1.639,04	3.500,00	
CL	CL1071	GUTIERREZ BARRAGAN JUANA CAROLINA	5.564,61		
CL	CL1072	NEIRA QUISZHPE MARIA FERNANDA	3.500,00		
CL	CL1073	GARCIA SANCHEZ DUEVER EDEFEL	2.300,00	2.498,69	

CL	CL1074	GUALES DUMES BETSY YASMIN	9.330,26	8.189,31	
CL	CL1075	CASTRO JARAMILLO EDWIN FERNANDO	2.015,00	6.341,54	
CL	CL1076	RONQUILLO VELEZ BRENDA MARISOL	3.669,90	8.774,43	
CL	CL1077	ORTIZ SANCHEZ EVELYN YANELA	2.392,42	8.996,44	
CL	CL1078	MATAMOROS VEGA ROBERTO FEDERICO	1.548,00	3.253,90	
CL	CL1079	CABEZAS VILLEGAS PATRICIA BALBINA	500,00	7.177,60	
CL	CL1080	GAVILANEZ CASTANEDA XAVIER ENRIQUE	2.611,90	6.320,00	
CL	CL1083	GILBER BRAVO ANGELICA MARIA	800,00	3.350,00	
CL	CL1084	CHILUISA AMAGUAYA NELSON NARCISO	3.500,00	9.559,00	
CL	CL1086	VELEZ GOMEZ ALEX ROBERTO	2.498,69	850,00	
CL	CL1087	VILLACIS NARANJO DENISSE LILIANA	6.065,00	8.816,00	
CL	CL1088	ONOFRE REDROVAN RUDDY KLEVER	2.561,72	3.848,99	
CL	CL1089	CAYAMBE CASTRO CYNTHIA KATHERINE	4.424,96	61.779,75	
CL	CL1090	PIGUAVE MIRANDA STALIN IVAN	4.598,73	3.116,00	
CL	CL1091	DURAN ALVEAR ALICIA KATHERINE	2.300,00		
CL	CL1092	GUERRERO POZO ERIKA PILAR	2.759,52		
CL	CL1093	ZUÑIGA VERA CHRISTIAN ANDRES	3.253,90	12.792,00	
CL	CL1094	ZUÑIGA FREIRE DENISSE CRISTINA	2.966,60	0,12	
CL	CL1095	VERA ISQUIERDO ANGELA PAULINA	4.500,00	4.910,00	
CL	CL1096	MOYANO RONQUILLO KLEBER GONZALO	2.890,00		
CL	CL1098	ZULETA NAVARRETE ALINE YIVIRI	4.720,00	500,00	
CL	CL1099	JAQUE LUCAS JAIME JAVIER	850,00	796,50	
CL	CL1100	ALVARADO PAREDES GISELA LISETH	3.272,00	3.100,00	
CL	CL1101	PAGES CAMACHO ANDREA ESTEFANIA	1.138,99	5.608,87	
CL	CL1102	PESANTEZ MARQUEZ GONZALO HERMEL	37.171,76	8.018,43	
CL	CL1104	MUÑOZ BARCOS ROBERT ANTONIO	3.116,00	1.000,00	
CL	CL1105	OÑA TERAN MARIA LUISA	57.978,50		
CL	CL1106	ARROYO AYOVI CARLOS EDUARDO	1.575,00		
CL	CL1107	GONZALEZ ZHININ PAUL FERNANDO	555,00	4.535,00	
CL	CL1108	MARTINEZ AGUIRRE CESAR ALEJANDRO	10.168,50	5.609,59	
CL	CL1109	TUTIVEN MEJIA DIANA ANDREA	1.970,00	886,17	
CL	CL1111	MARTINEZ MERA SONIA SUGEY	3.900,00	5.273,50	
CL	CL1112	RIVADENIERA MUÑOZ HOMERO ULISES	500,00	5.449,12	
CL	CL1113	ROSADO REYES GABRIEL EDGAR	1.185,00	5.992,12	
CL	CL1114	CASTRO GUERRERO ISELA JAZMIN	3.074,42		
CL	CL1115	GUAMAN REYES SOFIA FERNANDA	500,00	3.370,00	
CL	CL1116	SANCHEZ MITE ANGELA DEL ROCIO	3.290,72	3.300,84	
CL	CL1117	AYLLON PEREZ JUAN CARLOS ENRIQUE	3.000,00	300,00	
CL	CL1118	ESTRADA PISCO JORGE GIOVANNY	1.300,00	6.446,00	
CL	CL1120	SANCHEZ CANTO GLADYS CLARIVEL	1.885,00	3.025,00	
CL	CL1121	TORRES GARCIA FATIMA TERESA	1.830,76	500,00	
CL	CL1122	CUEVA BAZAN ANGEL TEMISTOCLES	886,17	2.358,64	
CL	CL1124	CHAVEZ SERRANO JAIME JAVIER	1.750,00	3.365,42	
CL	CL1126	GARCIA TORRES GENESIS LUCIANA	1.199,76	14.417,92	
CL	CL1128	GARCIA TRUJILLO FRANCISCO ALBERTO	3.285,12	2.861,83	

CL	CL1129	MURILLO MOLINA JORGE XAVIER	2.941,38	998,71	
CL	CL1130	GARCIA TORRES MARIA DE FATIMA	2.990,00	3.278,12	
CL	CL1131	ARGUELLO CABEZAS IVETH DEL ROCIO	1.400,84	1.286,60	
CL	CL1133	BUCHELI RAMOS DELIA MARIA	300,00	2.004,03	
CL	CL1135	VILLOTA VILLALVA DAVID RIGOBERTO	2.646,00	4.910,14	
CL	CL1136	MORAN RODRIGUEZ FANNY MERCEDES	3.025,00	750,00	
CL	CL1137	PAZ ALMEIDA JACQUELINE MARIA	500,00	500,00	
CL	CL1139	TERAN ALCIVAR MARIA JESUS	1.429,32	7.198,00	
CL	CL1140	ENGRACIAS MURRIETA JORGE ANTONIO	3.365,42	0,00	
CL	CL1141	VANEGAS VELEZ FERNANDO JAVIER	6.614,74	43.481,19	
CL	CL1142	LYNCH RAMIREZ CARLOS OLAVIDE	1.892,00	2.545,77	
CL	CL1144	ESPINOZA QUIROZ JOSE ALBERTO	3.278,12	8.212,00	
CL	CL1145	SANCHEZ SUAREZ KARINA ESTHER	946,00	7.648,50	
CL	CL1146	BRIONES TOMALA JUAN JAVIER	2.862,90	9.470,28	
CL	CL1147	SALDARRIAGA MORALES JOSE RODOLFO	1.091,00		
CL	CL1148	LEON REYES KLEBER FRANCISCO	1.663,38	3.223,49	
CL	CL1149	OJEDIS DUME RICARDO MOISES	750,00	13.680,80	
CL	CL1152	BENITEZ ALVARADO STALYN	500,00	1.400,00	
CL	CL1153	PALACIOS MORENO AMERICA LUZ	500,00	17.097,75	
CL	CL1154	GUERRERO POZO JIMMY FABRICIO	2.545,76	5.020,80	
CL	CL1155	OROSCO TORRES DIANA ELIZABETH	36.755,35	6.964,30	
CL	CL1156	RAMIREZ CORDOVA SERGIO ENRIQUE	2.545,77	8.458,00	
CL	CL1157	LEON PERDOMO DARWIN ANTONIO	2.910,00	6.918,00	
CL	CL1159	MARTRUS ESPINOZA RONNY XAVIER	2.420,00	500,00	
CL	CL1160	GIBOR LEON NEY ALEX	3.680,00		
CL	CL1161	CEVALLOS CERCADO VICENTE JAVIER	3.366,89		
CL	CL1162	MENDOZA HUAYAMAVE CARLOS EMANUEL	1.672,50		
CL	CL1163	PAREDES ARTEAGA JIME ALBERTO	3.500,00	4.546,31	
CL	CL1164	JIMENEZ GOMEZ MAYRA BELEN	1.521,28	8.745,00	
CL	CL1165	MELENA PINGUIL MANUEL JESUS	10.945,36	3.140,00	
CL	CL1166	MUJICA VILLON FRANCISCO LIBORIO	1.900,00		
CL	CL1167	HIDROVO GILER DAVID EMILIO	2.000,00	11.895,00	
CL	CL1169	RENDON RENDON BOLIVAR FRANCISCO	-0,00		
CL	CL1170	MONTERO TOMALA BORIS JONATHAN	9.299,57	1.100,00	
CL	CL1171	ARRIETA HERNANDEZ ADRIAN ALBERTO	997,29	4.711,00	
CL	CL1173	MONSERRATE PINELA FREDDY ANIBAL	6.644,00	8.898,50	
CL	CL1174	RODRIGUEZ ANGULO LEIDA MERICIA	1.991,00	3.300,00	
CL	CL1176	RIERA VERA JOHNNY FERNANDO	2.179,50	5.905,25	
CL	CL1178	ORDOÑEZ VILLAGRAN VICKY JESSENIA	500,00	2.499,50	
CL	CL1180	CONDO PANEZO MARIA DE LOURDES	3.270,00	3.375,12	
CL	CL1181	MERO GARCIA VICTOR ALFONSO	2.070,00	500,00	
CL	CL1182	ORTIZ TORRES JONATHAN FERNANDO	3.140,00	5.450,00	
CL	CL1183	CASTRO BARROS DISSY JAQUELINE	1.285,00	500,00	
CL	CL1184	YAGUAL GARCIA PAMELA PRISCILA	1.100,00	4.900,00	
CL	CL1185	BERNAL CONSUEGRA CHRISTIAN IVAN	1.904,00	8.437,55	

CL	CL1186	MARTINEZ ROBALINO SILVIA GABRIELA	8.898,50	17.602,59	
CL	CL1187	BOBADILLA ORTIZ WILSON ORLANDO	1.000,00	3.630,00	
CL	CL1188	DIAZ MANCHENO YESSICA MARISOL	1.495,25	-500,00	
CL	CL1189	BAJAÑA MAQUILON KATHERYN SHANDEEL	2.499,50	10.000,00	
CL	CL1190	AVILA MERO ALEXANDRA SOLEDAD	3.375,12	8.270,00	
CL	CL1191	MOROCHO GARCIA LEONELA CELESTE	500,00	300,00	
CL	CL1192	CORDOVA GONZALEZ HAMILTON DIEGO	950,00	11.754,59	
CL	CL1193	LINDA BENAVIDES DIEGO XAVIER	500,00	4.625,00	
CL	CL1194	JIMENEZ BRIONES FRANKLIN ROBERT	1.900,00	59.084,24	
CL	CL1195	CORDOVA REYES ENGIN DOMENIQUE	8.437,55	150,00	
CL	CL1196	MENDOZA BERNARDINO CARLOS ALBERTO	10.741,56	200,00	
CL	CL1197	BAJAÑA RODRIGUEZ DIANA PAOLA	2.228,00	6.588,50	
CL	CL1198	ORTIZ GAMBOA CYNTHIA FERNANDA	616,00	2.424,52	
CL	CL1200	NOBOA ALBARRACIN JORGE ALFREDO	10.000,00	2.521,52	
CL	CL1201	ONOFRE GOMEZ KLEBER JOFFRE	2.054,00	5.360,00	
CL	CL1202	CEREZO TUBAY LEONOR ESTHER	300,00	2.450,00	
CL	CL1203	SUAREZ VIVAR CARLOS LUIS	5.450,00	1.028,00	
CL	CL1204	CHIRIGUAYA GOMEZ NICOLAS ALBERTO	2.300,00	920,00	
CL	CL1205	PALMA FREIRE MILTON WALTER	56.115,82	2.608,82	
CL	CL1206	FLORES AGUIRRE VERONICA	10.395,83	0,01	
CL	CL1208	VALLEJO BORBOR JUAN ALBERTO	200,00	4.800,00	
CL	CL1209	RIVAS PAGUAY ANGEL CIRILO	2.120,00	4.559,30	
CL	CL1211	CORTEZ ESPINOZA MARTHA	1.320,00		
CL	CL1212	LLERENA RODRIGUEZ WASHINGTON FERNANDO	1.812,00	3.232,05	
CL	CL1213	PALACIOS SUAREZ GONZALO TOMAS	2.521,52	20.776,40	
CL	CL1214	MONTOYA TOBAR FRANCISCO JAVIER	970,00	4.600,00	
CL	CL1215	VILLAFUERTE ALDAZ JESSICA MARIA	3.500,00	4.024,00	
CL	CL1216	ORTEGA NAVARRETE BYRON MARLON	1.028,00	3.371,20	
CL	CL1217	MOSQUERA ARAGUNDI CARLOS ALBERTO	500,00	2.500,00	
CL	CL1218	FUENTES CABEZAS ANA BELEN	500,00	10.436,96	
CL	CL1219	ALVARADO TREJO JOSE ALFREDO	2.521,52	13.717,73	
CL	CL1220	LADINES REYES MANUEL FELIPE	1.450,00	2.669,36	
CL	CL1221	SILVA GOMEZ EFREN ALFREDO	1.000,00	10.450,00	
CL	CL1222	MESTANZA ZAMBRANO KAREN XIMENA	3.232,05	3.211,00	
CL	CL1223	ASSAF JASIMMENH ADEL ELIE	4.949,78	3.240,00	
CL	CL1224	CERRUFFO AREVALO JINA ELIZABETH	1.100,00	3.399,50	
CL	CL1225	MOSQUERA CEREZO IVET PILAR	775,00	1.288,00	
CL	CL1226	ZAMBRANO MOREIRA EDGA	3.371,20	3.553,02	
CL	CL1227	BERMUDEZ TRIVINO MARIANA ALEXANDRA	2.500,00	3.881,90	
CL	CL1228	OSTERWALDER HURTADO CARMEN KATHERINE	10.436,96	2.888,50	
CL	CL1229	PULIDO ALVAREZ ROGGER LEADRO	-0,00		
CL	CL1230	MONCAYO ORMANZA LUIS EDUARDO	10.027,18	19.598,00	

CL	CL1231	VASQUEZ CUJILLAN GLADYS JANNETT	-0,00		
CL	CL1232	CATAGUA MONTIEL KENYA JANINA	1.584,68	4.000,00	
CL	CL1233	VILLACRES GOMEZ CLAUDIA MARIA	500,00	12.823,85	
CL	CL1234	BATIOJA CHAVEZ ALEXYS BEATRIZ	3.211,00	1.600,00	
CL	CL1235	DE LA TORRE MINUCHE ROSA VIVIANA	1.185,00	8.970,00	
CL	CL1236	OROZCO SALAZAR SILVIA YOLANDA	969,50	7.048,05	
CL	CL1237	OLEA PONCE KATTY DEL ROCIO	500,00	10.850,00	
CL	CL1238	YUQUILEMA NARANJO MARTHA JANETH	700,00	5.200,00	
CL	CL1240	OCHOA TOLEDO TERESITA MIREYA	791,95	4.042,00	
CL	CL1241	ALEAGA RAMIREZ EDISSON ROBERTO	500,00	2.298,00	
CL	CL1242	JIMENEZ REYES XIOMARA DE LAS MERCEDES	300,00		
CL	CL1243	PERALTA ORTIZ KLEBER FERNANDO	13.198,00	1.000,00	
CL	CL1244	GUANOQUIZA LEON CRISTIAN DANIEL	4.000,00	500,08	
CL	CL1245	GARCIA GARCIA JESUS PATRICIO	5.000,00	10.000,00	
CL	CL1246	SANTANDER NIETO JORGE HUMBERTO	1.600,00	7.810,31	
CL	CL1247	BERRONES BERRONES ABEL SALOMON	700,00	700,00	
CL	CL1248	MOREIRA QUIROZ JORGE JAMIL	1.137,61	7.935,75	
CL	CL1243	PERALTA ORTIZ KLEBER FERNANDO	13.198,00		
CL	CL1244	GUANOQUIZA LEON CRISTIAN DANIEL	4.000,00		
CL	CL1245	GARCIA GARCIA JESUS PATRICIO	5.000,00		
CL	CL1246	SANTANDER NIETO JORGE HUMBERTO	1.600,00		
CL	CL1247	BERRONES BERRONES ABEL SALOMON	700,00		
CL	CL1248	MOREIRA QUIROZ JORGE JAMIL	1.137,61		
CL	CL1249	JORDAN GARCIA JANNET BEATRIZ	2.500,00	300,00	
CL	CL1250	QUIÑONEZ VACA JENNY JAZMIN	500,00	500,00	
CL	CL1251	GARCIA ZUNGA TITO STEVEN	500,00	500,00	
CL	CL1252	MARQUEZ RODRIGUEZ VICTOR EMILIO	500,00	5.242,00	
CL	CL1254	GARCIA TORRES MARGARITA DEMETRIA	1.000,00	0,00	
CL	CL1255	PEREIRA ALBARRACIN VICTOR JOSE	500,00	500,00	
CL	CL1256	POVEDA SALAZAR MERCEDES DEL ROCIO	5.000,00	1.216,00	
CL	CL1257	CAYAMBE CASTRO CANDY CRISTINA	300,00	8.237,21	
CL	CL1258	HERRERA BURGOS MARKUS JEOREY	500,00	2.570,04	
CL	CL1259	CLAVIJO ALVAREZ PABLO HUMBERTO	500,00	3.325,00	
CL	CL1260	VITERI TEJADA JOHN DARIO	300,00	5.217,89	
CL	CL1261	MINA CHILA LISSETTE KATHERINE	500,00	500,00	
CL	CL1264	ESTUPINAN PERALTA SARA PRISCILA	500,00	500,00	
CL	CL1265	AREVALO GONZALEZ MARIA ZOILA	300,00	-2.388,34	
CL	CL1286	TAPIA ANCHUNDIA GERMANIA NARCISA	400,00	2.350,00	
CL	CL1287	LOPEZ RICCARDI JULISSA VANESA	500,00	3.381,85	
CL	CL1288	SISALEMA PUGLLA EDWIN HARRY	300,00	4.508,80	
CL	CL1289	MURILLO QUIMI JOHNNY GARY		961,80	
CL	CL1290	TENEMAZA OJEDIS LUIS DANIEL		4.831,00	
CL	CL1291	PEREZ JIMBO REINA MANUELA		3.992,00	
CL	CL1292	RODRIGUEZ ZAMBRANO NARCISO DE JESUS		1.022,41	

CL	CL1293	SALTOS CAGUA FERNANDO JAVIER		3.870,00	
CL	CL1294	CERCADO RIVERA NORMA DEL ROCIO		1.216,00	
CL	CL1296	PITA VARGAS NELSON MARCOS		3.500,00	
CL	CL1297	CHAVEZ MOLINA OSCAR OMAR		6.863,38	
CL	CL1298	SEGURA COLINA JAYRO CACELI		6.904,32	
CL	CL1299	LEON BARBERAN MARIUXI JASMINA		4.780,00	
CL	CL1300	GUAMAN MARIDUEÑA LISSETH DE LAS MERCEDES		1.281,54	
CL	CL1301	MORENO OROZCO MANUEL FRANCISCO		500,00	
CL	CL1302	RENDON IDROVO VICTOR MARIANO		300,00	
CL	CL1303	ARIAS MEZA VIOLETA MARLENE		300,00	
CL	CL1304	SANCHEZ MATOS BELGICA JACQUELINE		6.718,80	
CL	CL1305	VINCES SALTOS LILIANA ELIZABETH		500,00	
CL	CL1307	MERINO PERALTA VERONICA ELIZABETH		500,00	
CL	CL1308	ERIGOYEN SAMANIEGO JENNY ELIZABETH		300,00	
CL	CL1309	ESPINOZA HERRERA MARIA MAGDALENA		300,00	
CL	CL1310	VILLON GUEVARA WALTER FEDERICO		827,68	
CL	CL1312	VERA SEGOVIA JUAN JOSE		500,00	
CL	CL1313	CORREA TUMBACO RONALD ANDRES		500,00	
CL	CL1314	QUINTERO CUERO GUSTAVO RICARDO		500,00	
CL	CL1315	VALLE AGURTO LADY DIANA		500,00	
CL	CL1316	FUERTES DIAZ YEFFERSON UBALDO		1.000,00	
CL	CL1317	SOZA PAZMIÑO AMADA BEATRIZ		500,00	
CL	CL1318	GONZALEZ MINA SEGUNDO ADOLFO		300,00	
CL	CL1319	CEDEÑO GARCIA VERONICA		500,00	
CL	CL1320	SOBENIS PILLCO NANCY ROSALIA		500,00	
CL	CL1321	RODAS PELAEZ MANUEL ALFREDO		500,00	
CL	CL1322	DE LA CRUZ BURIS BILME ROBERTO		15.480,00	
CL	CL1323	CAICEDO ARROYO MARVIN ANDRES		28.107,13	
CL	CL1324	JACHERO PEREZ OLGA JOSEFINA		4.000,00	
CL	CL1325	RUBIO VELEZ PABLO MIGUEL		9.240,00	
CL	CL1340	ANASTACIO TAPIA KORALYA KERLY		690,20	
CL	CL1341	ORDOÑEZ REYES CARLOS DAVID		8.458,00	
CL	CL1342	HARO CANDELARIO MARIANA ISABEL		5.910,00	
CL	CL1347	DE LA CRUZ PEÑAFIEL ALEXIS		752,00	
CL	CL1348	NARANJO SEVILLA KLEBER WALTER		7.510,00	
CL	CL1349	LOPEZ CAMACHO DAYSI JOHANNA		1.000,00	
CL	CL292	ZHUNIO BELESACA LUIS AMABLE		15.480,00	15.480,00
CL	CL293	VILLAGOMEZ KLEVER GRIVALDO		28.107,13	28.107,13
CL	CL294	SILVA MOINA EDWIN EFRAIN		4.000,00	4.000,00
CL	CL296	GONZALEZ COBOS SILVIA MIRELLA		9.240,00	8.460,00
CL	CL297	MORA SORIANO ROSA MARY		690,20	690,20
CL	CL298	GUERRERO VELASQUEZ WALTER RAUL		8.458,00	6.558,00
CL	CL299	RUIZ LUCAS WASHINGTON MICHAEL		5.910,00	3.610,00
CL	CL300	LEON MONTALVAN LILIAN		752,00	3.252,00

CL	CL301	MONSERRATE MONSERRATE IRMA MARIA		7.510,00	6.004,00
CL	CL302	MURILLO TACURI OTILIA ALEXANDRA		1.000,00	3.179,50
CL	CL303	ORRALA CABEZAS DIGNA VANESSA		1.000,00	3.099,50
CL	CL304	MOLINA ECHEVERIA CARLOS MARIO		8.330,00	7.320,00
CL	CL311	PAZMIÑO GUAMANQUISPE JOSE NESTOR		2.013,20	1.327,92
CL	CL312	PEREZ SEPULVEDA LADY JOHANA		10.715,00	10.715,00
CL	CL313	AMOGUIMBA YANDUN ROBERTO CARLOS		9.084,25	9.084,25
CL	CL314	GUERRERO PINCAY JORGE ALBERTO		8.668,49	7.647,43
CL	CL315	BRIONES ANDINO JHONATTAN ANTONIO		7.341,40	7.043,95
CL	CL316	SEGURA RUIZ MAYRA NATHALIE		500,00	500,00
CL	CL317	MENDEZ GALLO ALEXANDER JACKSON		7.977,52	7.002,19
CL	CL318	LORENTI MINDIOLA YANINA SARALID		9.419,25	9.119,25
CL	CL319	CARDENAS NUÑEZ JOHANNA ALEXANDRA		5.518,50	5.518,50
CL	CL320	PINTO GONZALEZ BILLY GEOVANNY		6.706,75	6.166,75
CL	CL321	CERCADO VERA ANDRES ALBERTO		7.789,79	7.319,79
CL	CL322	VILLON RAMIREZ EXSON OSWALDO		8.188,50	8.188,50
CL	CL323	MORANTE ZAMBRANO ALFREDO LENIN		6.613,50	6.613,50
CL	CL324	AYALA HERRERA SUE IBETH		10.300,91	9.991,48
CL	CL325	SUAREZ MUÑOZ JACINTA MARIBEL		2.217,00	1.228,00
CL	CL326	ANDRADE VILLENA JORGE DANIEL			3.400,53
CL	CL327	CHEVEZ CEDRAN LUIS EDUARDO		5.456,00	4.592,00
CL	CL328	RICHIMONDG LEON ROBERT XAVIER		500,00	500,00
CL	CL329	ALVAREZ TUMBACO CHRISTOPHER GREGORIO		7.584,96	6.321,75
CL	CL330	ALVAREZ BURGOS ALEX EZEQUIEL		6.875,99	6.078,24
CL	CL331	CORTEZ SANCHEZ JOSE GUSTAVO		8.668,50	8.668,50
CL	CL332	AVILES BURGOS STALYN EDDY		5.019,25	9.538,50
CL	CL333	TENEZACA SAQUITUNA JOSE		11.469,00	11.469,00
CL	CL334	UYAGUARY MONTAÑO ELVIA MARGOTT		8.038,50	8.038,50
CL	CL335	HERRERA LOPEZ LUPE RAQUEL		6.584,15	5.823,80
CL	CL336	YEPEZ MAZZINI KATHERINE OFELIA		3.337,44	3.337,44
CL	CL337	ARAUJO LARA GARY XAVIER		4.185,12	2.849,48
CL	CL338	MARCILLO COELLO LUIS ENRIQUE		7.290,11	7.007,19
CL	CL339	ARGUELLO GARZON SHERIDAN ROBERTO		5.336,75	4.876,75
CL	CL340	LUCIO CEDEÑO GLENDIS MONSERRATE		2.527,14	2.666,12
CL	CL341	ARTEAGA SOLIS ENER NAPOLEON		8.066,00	5.270,94
CL	CL343	CEDEÑO MORAN BYRON GABRIEL		3.919,37	5.195,00
CL	CL344	JUSTILLO ASTUDILLO KERLY XIOMARA		3.357,12	5.119,05
CL	CL345	MOREIRA DROUET CRISTIAN ARMANDO		1.644,84	5.043,11
CL	CL347	GARCIA CONTRERAS KLEBER EDUARDO		1.932,57	4.967,17
CL	CL348	VILLON ASENCIO EVILIN TATIANA		4.906,75	4.891,22
CL	CL349	VILLAMAR MUÑOZ WILMER JAVIER		3.000,00	4.815,28
CL	CL350	RODRIGUEZ MEDRANDA CRISTIAN DANIEL		3.100,00	4.739,33
CL	CL351	ALAVA MARISCAL VICENTE RAFAEL		6.077,53	4.663,39
CL	CL352	HEREDIA AVILA BRYAN VINICIO		3.124,50	4.587,45

CL	CL353	CAMPOVERDE RODRIGUEZ LUCIA AMELIA		16.200,00	4.511,50
CL	CL354	ORDOÑEZ ARIAS BLANCA ILIANA		6.495,07	4.435,56
CL	CL355	LLERENA PISCO JORGE ANDRES		3.499,50	4.359,61
CL	CL356	MORAN MORA JOEL WLADIMIR		2.693,75	4.283,67
CL	CL357	GILER MACIAS MARIA EUGENIA		6.534,58	4.207,73
CL	CL358	SANCHEZ SOLANO WALTER IVAN		2.645,00	4.131,78
CL	CL359	FAJARDO CHAVEZ DYANA GABRIELA		300,00	4.055,84
CL	CL360	AGUAGUIÑA QUIJIJE HARRY JONATHAN		3.499,50	3.979,90
CL	CL361	TENEZACA SAQUITUNA MARCO ANTONIO		3.078,14	3.903,95
CL	CL362	MOLESTINA PACHECO VICTOR XAVIER		8.564,56	3.828,01
CL	CL363	DELGADO BRIONES DIANA PAOLA		7.858,90	3.752,06
CL	CL364	ALVARADO BURGOS NELSON ENRIQUE		10.590,00	3.676,12
CL	CL365	BLANDIN VISCARRA JOSUE RAFAEL		5.990,85	3.600,18
CL	CL366	MORETA ROJAS DANNY ANTONIO		5.860,60	3.524,23
CL	CL367	CARDOZO ALEJANDRO JOSUE JOFFRE		3.771,32	3.448,29
CL	CL369	ZAMBRANO MOREIRA MARIA ELIZABETH		6.298,50	3.372,34
CL	CL370	PENAHERRERA LARA ELENA LUCIA		4.500,00	3.296,40
CL	CL371	PINARGOTE VELEZ FABRICIO ALEJANDRO		1.000,00	3.220,46
CL	CL372	GOMEZ HUALPA ANDRES MANUEL		6.553,00	3.144,51
CL	CL374	QUITO BARRAGAN CARLOS EDUARDO		6.936,75	3.068,57
CL	CL375	AUREA RENDON KARLA CRISTINA		2.386,44	2.992,63
CL	CL377	TERREROS SALINAS CARLOS GABRIEL		2.889,50	2.916,68
CL	CL378	CEVALLOS CHOEZ JOSE ORLY		4.829,30	2.840,74
CL	CL379	CASTRO HUACON HENRY GEOVANNY		9.338,80	2.764,79
CL	CL380	DUCHI RIVERA RUTH SOFIA			2.614,84
CL	CL381	SANCHEZ ALMEIDA BELLA MARIA		4.150,00	3.050,00
CL	CL382	ORTIZ PERALTA ANA ANGELA		3.307,76	3.307,76
CL	CL383	ESCALANTE ALVARADO JIOVANNA ELIZABETH		10.198,50	10.198,50
CL	CL384	CAIZA COLA MANUEL SANTIAGO		8.180,00	7.020,00
CL	CL385	PLAZA RAMIREZ MARCOS ANTONIO		5.769,25	4.407,70
CL	CL386	BERNARDINO ALVARADO YISEL KATERINE		2.698,82	1.432,94
CL	CL387	VERA HOLGUIN MARIA DOLORES		7.908,00	4.254,00
CL	CL389	MACIAS CALDERON SERGIO ALFREDO		8.563,50	14.118,00
CL	CL390	NARANJO VELASCO CRISTHIAN JAVIER		1.000,00	2.679,50
CL	CL391	VERA SOTOMAYOR FATIMA CAROLINA		400,00	400,00
CL	CL394	TOALA MERCHAN DAVID EUCLIDES		5.549,40	4.387,35
CL	CL395	ALVARADO SEGURA MIGUEL ANTONIO		5.056,75	4.122,70
CL	CL396	FIGUEROA MEJIA CARLOS VICENTE		3.240,00	3.020,00
CL	CL397	CHAVEZ SUQUI VICKY KARINA		5.800,00	5.800,00
CL	CL398	RUBIO CALLE AIDHEE MARIA		6.048,86	4.199,24
CL	CL399	TOALA OLIVO DANNY FERNANDO		4.412,00	4.412,00
CL	CL400	DAZA PERALTA ROSA PAULA		978,94	639,94
CL	CL401	NUÑEZ MIRANDA CHRISTIAN NEY		1.000,00	1.000,00
CL	CL402	MENDEZ VASQUEZ WALTER FABIAN		6.410,00	6.030,00

CL	CL403	MACIAS MACIAS WELLINGTON DANIEL		2.899,41	979,89
CL	CL404	GARRIDO ROMERO GUILLERMO FRANCISCO		7.220,00	6.415,00
CL	CL405	QUINTERO ROJAS ROSA ELVIRA		1.126,76	920,07
CL	CL406	ZAMORA PINOARGOTE GERMANIA JANETH		1.888,26	1.094,26
CL	CL407	MEDINA AVELINO JORGE ALBERTO		900,00	900,00
CL	CL408	MENDOZA GOMEZ BYRON MANUEL		1.012,80	834,60
CL	CL409	SUAREZ CAIZA MARIUXI MARIBEL		8.235,08	8.235,08
CL	CL410	VERA TROYA GRECIA MARLENE		1.423,69	1.048,69
CL	CL411	MOSQUERA ESPINALES AIDA CECILIA		1.040,00	640,00
CL	CL412	ARRIAGA JIMENEZ GUILLERMO FABRICIO		1.656,30	1.694,96
CL	CL413	VELIZ VILLAMAR CARLOS LUIS		1.706,16	1.553,62
CL	CL414	APOLINARIO LEON MICHAEL STALIN		2.112,00	1.412,28
CL	CL415	ALVEAR OLIVO WALTER WLADIMIR		4.115,40	1.270,94
CL	CL416	ESPINOZA MORA NELLY ANTONIETA		700,00	1.129,60
CL	CL417	ESPINOZA MORA NATHALIE ANDREA		300,00	988,26
CL	CL418	MARIDUEÑA FRANCO CARLOS ALBERTO		500,00	846,91
CL	CL419	RONQUILLO GUILLEN JENNIFER ESTEFANI		1.800,00	705,57
CL	CL420	CHOEZ RIOS WASHINGTON GILSON		1.594,76	564,23
CL	CL421	LEYTON MORALES DAYANA CAROLINA		1.813,00	422,89
CL	CL422	JORDAN DUARTE JULIO JAVIER		1.320,89	281,55
CL	CL423	SANTANA HURTADO CRISTHIAN DARIO		801,54	140,20
CL	CL424	SALDAÑA RUIZ ALEX VICENTE		1.105,00	-1,14
CL	CL425	RUIZ CARANDANA MARCOS SAMUEL		2.335,00	-142,48
CL	CL426	PALACIOS VELASCO INA MARIA CONSEPCION		1.830,30	-283,82
CL	CL427	FLORES ALVARO WILLIAMS EDUARDO		6.715,00	-425,16
CL	CL429	ARREAGA CHACHA KATHERINE JULIANA		1.588,32	-566,51
CL	CL430	MERCHAN HERRERA ADRIANA LORENA		1.649,20	-707,85
CL	CL431	ALCIVAR VERA FERNANDO ANDRES		2.246,28	-849,19
CL	CL432	GARCIA DROUET ENRIQUE RICARDO		846,94	-990,53
CL	CL433	QUEZADA TOLEDO ANDRES FERNANDO		3.500,00	-1.131,87
CL	CL434	SARMIENTO SAMANIEGO ANDREINA DEL CISNE		10.000,00	-1.273,21
CL	CL435	BOHORQUEZ RODRGUEZ BRONIEC ANDRES		805,00	-1.414,56
CL	CL436	GUERRERO URRIOLA RONALD RICARDO		950,00	-1.555,90
CL	CL437	GORDILLO GORDILLO JOHNY PEDRO		1.750,00	-1.697,24
CL	CL438	MORA BOHORQUEZ JOSE ANTONIO		1.172,00	-1.838,58
CL	CL440	LINTHON PINEDA LUISA HAYDE		3.500,00	-1.979,92
CL	CL441	BUITRON HUAYPATIN JULIO CESAR		300,00	-2.121,27
CL	CL442	CEPEDA SANCHEZ RAUL FAUSTO		2.728,00	-2.262,61
CL	CL443	HERRERA CABALLERO EDWARD ORLANDO		1.200,00	-2.403,95
CL	CL444	SANCHEZ CEPEDA MARIA EMILIA		8.280,00	-2.545,29
CL	CL445	AVEIGA ESTRELLA TERESA JAKELINE		1.554,49	-2.686,63
CL	CL446	CRIOLLO IÑIGUEZ MOISES EZEQUIEL		832,00	-2.827,97
CL	CL447	HERRERA GOMEZ KARLA ESTEFANIA		2.049,10	-2.969,32

CL	CL448	BARBA NOBOA SILVIA ELIZABETH		1.320,00	-3.110,66
CL	CL449	MEDINA MOSQUERA NESTOR BRAYANT		459,33	500,00
CL	CL450	BAQUE SOTOMAYOR FREDDY RAFEL		905,46	500,00
CL	CL451	MUÑOZ TRIANA LUIS ALBERTO		1.000,00	500,00
CL	CL452	ALARCON CASTRO VICTOR MANUEL		878,26	500,00
CL	CL454	LOPEZ YAGUANA GABRIELA STEFANIA		2.233,50	4.724,10
CL	CL455	MURILLO SANTILLAN DANIEL DAVID		500,00	1.232,00
CL	CL457	RUGEL TORRES MARCELA NOEMI		4.724,10	500,00
CL	CL458	MOJICA COLLAZOS MIGUEL ANGEL		1.232,00	500,00
CL	CL459	ZHUMI MENDOZA JUAN GABRIEL		500,00	300,00
CL	CL460	MORA ANDRADE CHRISTIAN RONALD		900,00	500,00
CL	CL461	MORALES CASTRO MARIA ELENA		1.418,99	13.556,13
CL	CL462	CHILUIZA VERA PEDRO DIEGO		1.284,00	4.500,00
CL	CL463	VARGAS ROMERO WILLIAM MARTIN		13.556,13	703,00
CL	CL464	YANEZ CHILLO HENNRY PATRICIO		4.500,00	300,00
CL	CL465	MORA MORALES LORENA IBETTE		6.808,00	500,00
CL	CL466	LOOR CARPIO ANGEL ISRAEL		709,00	300,00
CL	CL467	NARVAEZ ALVAREZ LADY ELIZABETH		915,00	300,00
CL	CL468	BAQUERIZO YAGUAL JESSICA ALEXANDRA		852,01	300,00
CL	CL469	ALAVA CAMPOZANO CARLOS MIGUEL		1.001,74	
CL	CL470	CADENA NOROÑA FREDDY SAID		557,10	
CL	CL471	JUOTTEAUX ESPINOZA JULIO ALBERTO		5.467,16	
CL	CL473	MENDIETA MURILLO LUIS LIZARDO		4.476,54	
CL	CL474	JURADO LIZANO ANA MARIA		862,43	
CL	CL475	RODRIGUEZ RETO VICTOR MANUEL		4.055,50	
CL	CL476	GONZALEZ AULLA ERICK ROBERTO		500,00	
CL	CL477	HUAYAMAVE MEDINA RICHAR WILFRIDO		500,00	
CL	CL478	LUCES SAVERIO PAUL ROBERTO		3.734,10	
CL	CL479	PAREDES CEDEÑO LUISA		3.835,73	
CL	CL480	ZULETA MENDOZA TOMMY ALEXIS		700,74	
CL	CL481	ALAVA MIELES JUAN LUIS		8.000,00	
CL	CL482	ROMERO CORTEZ SONNIA MARIA		300,00	
CL	CL483	ULLON LUNA ANGEL TEOFILO		2.033,87	
CL	CL484	RODRIGUEZ VELASQUEZ ALBERTO DANIEL		500,00	
CL	CL485	JURADO MEDINA JHON CAMILO		500,00	
CL	CL486	LOZANO MONTERO RAFAEL JESUS		1.000,00	
CL	CL487	MALDONADO MENDOZA BOLIVAR JACINTO		731,42	
CL	CL488	RENDON RENDON DELFINA MARGARITA		500,00	
CL	CL490	DE LA CRUZ PEÑAFIEL ANDRES ROBERTO		500,00	
CL	CL491	VERA CHALEN ANGEL JUSTO		300,00	
CL	L1010	GARCES ZAMBRANO CARMEN PATRICIA		2.420,00	2.065,00
CL	L1011	GUERRERO COELLO FLOR MARIA		9.167,29	8.531,48
CL	L1012	MARIN CHACON JAIME WILFRIDO		14.689,21	13.802,00
CL	L1013	CORONEL TRIVIÑO BRYAN DAVID		11.026,95	9.608,85
CL	L1014	REDROVAN CHICO HOLGER ISRAEL		2.150,00	2.150,00

CL	L1015	MEDINA ANDRADE LUIS FERNANDO		2.000,00	2.000,00
CL	L1016	VILELA GUAGUA MARTHA CECILIA		4.042,00	3.190,00
CL	L1017	FIGUEROA VACA VICTOR HUGO		4.124,37	2.099,44
CL	L1018	RODRIGUEZ TABARES LORENZA MERCED		3.447,81	2.465,28
CL	L1019	SALCEDO ARIAS FREDDY SEGUNDO		5.530,30	4.524,24
CL	L1020	ORTEGA CASTRO MARIA GERMANIA		300,00	300,00
CL	L1021	HERRERA MANRIQUE MARISABEL HONORATA		5.405,00	5.405,00
CL	L1022	ARRIETA GAVILANES RICHARD STEVEN		5.750,00	5.250,00
CL	L1023	PEÑA SEVILLANO GEOVANNY VICENTE		1.640,00	1.640,00
CL	L1024	VEGA QUINTUÑA ELIZABETH DE LOURDES		4.445,32	3.600,00
CL	L1025	BUENAÑO SANDOYA ELIZABETH ALEXANDRA		2.200,00	2.200,00
TOTAL DE CLIENTES			**1195**		