

**Impacto en los indicadores de liquidez al aplicar el deterioro de la cartera en una empresa
pyme del sector ferretero**

Diana Marcela Nieto

Yudi Yamile Marin Neira

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Especialización de Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoría

Bogotá, D.C., 2016

**Impacto en los indicadores de liquidez al aplicar el deterioro de la cartera en una empresa
pyme del sector ferretero**

Diana Marcela Nieto

Yudi Yamile Marin Neira

**Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Estándares Internacionales de
Contabilidad y Auditoria**

Asesor

Edison Fredy Leon Paime

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Especialización de Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoria

Bogotá, D.C., 2016

Contenido

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	6
Marco Teórico	8
Metodología	15
Resultados	18
Discusión de resultados	22
Conclusiones	24
Bibliografía	26

Resumen

Este ensayo tiene como objetivo evaluar el impacto en los indicadores de liquidez al aplicar el deterioro de la cartera en una empresa Pyme del sector ferretero ubicada en la ciudad de Bogotá, utilizando para ello la información financiera y contable de la compañía, de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la sección 11 Instrumentos financieros Básicos y sección 12 otros temas relacionados con los instrumentos financieros.

Para la elaboración de este ensayo se efectuó un análisis del deterioro de cartera, evidenciando una situación financiera más confiable y adecuada a la realidad de la ferretería, lo cual puede ser aplicable a otras empresas del sector. La cartera es un elemento significativo ya que es el eje principal sobre el cual gira la liquidez y a su vez ayuda administrar el capital de trabajo para el desarrollo normal de sus actividades.

Para efectuar un correcto análisis financiero, se debe determinar el deterioro de la cartera, ya que esta puede afectar la situación financiera de cualquier entidad mejorándola o empeorándola y por ende afectaría la toma decisiones oportunas por la alta gerencia o por cualquier otro grupo de interés.

Palabras claves: Cartera, indicadores financieros de liquidez, Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, deterioro.

Abstract

The purpose of this essay is to evaluate the impact in accounts receivable in a small hardware business in Bogota, using the financial information available in accordance with the NIIF for small medium business (pymes) in section 11 basic financial instruments and section 12 other subjects related to the financial instruments.

For the completion of this essay, a detriment analysis of accounts payable was done, showing a more accurate, suitable and real for the hardware business, which can be applicable to other business in the same area. Receivables are a very significant element and the center of the cash flow, which helps in the administration of the assets and the normal development of the activities.

In order to make a correct analysis, is very important to determine the development of receivables, due to the fact that this can affect the total financial situation in any business, making it better or worse, therefore in making prompt and right decisions by management or other groups involved.

Keywords : Portfolio, financial indicators of liquidity, International Financial Reporting Standards IFRS impairment.

Introducción

Con el proceso de globalización todos los países hacen parte de la economía mundial y por esto en los últimos años se han desarrollado diferentes políticas gubernamentales para poder acceder al mercado internacional; por lo cual Colombia no podía quedarse atrás e inició el proceso de convergencia a las normas internacionales de contabilidad por medio de la Ley 1314 de 2009 y con el Decreto 3022 de 2013 se instauró la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Con este ensayo se pretende evaluar el impacto en los indicadores de liquidez en una empresa del sector Ferretero ubicada en la ciudad de Bogotá, utilizando para ello la información financiera y contable de la empresa con corte a 31 de diciembre de 2014. Aplicando el deterioro de cartera en tres escenarios según diferentes factores cuantitativos y cualitativos tal como lo establece las NIIF para PYMES de la sección 11 Instrumentos financieros Básicos.

Como metodología se realizarán reuniones con la gerencia y con los diferentes departamentos de la empresa, con el fin de efectuar un diagnóstico general que nos ayudará a conocer y entender los procesos internos de la compañía, y a su vez a recolectar información sobre el manejo de la cartera.

Se tomó el total de la cartera de la compañía, discriminada por tercero, documento, fecha de vencimiento y agrupándola posteriormente por el año de vencimiento de la obligación; para poder efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo de las cuentas por cobrar. Esto debido a que *en el mercado el promedio de rotación de cartera en una ferretería oscila entre 30 y 45 días. Entre las*

empresas del sector, la rotación mínima es un día y la máxima 535 días. En el comercio mayorista, las ferreterías figuran entre los sectores con mayores caídas en el porcentaje de empresas con la cartera vencida alta. (Revista Fierros, 2013).

Marco Teórico

Es indispensable que la contabilidad y las finanzas unifiquen sus criterios, para proporcionar información de alta calidad a los distintos usuarios de la compañía. De igual manera estas dos áreas, deberán adaptarse a los cambios globales, para cumplir las metas establecidas en cada una de las empresas.

Una gran parte de las empresas a nivel mundial se han acogido a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que tienen como objetivo *“proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esas decisiones conllevan, comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito.”* (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2010, pág. 50).

La legislación colombiana por medio de la Ley 1314 de 2009 inició el proceso de convergencia a las Normas Internacionales de Información Financiera y en el Decreto 3022 de 2013, se instauró la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para pequeñas y medianas empresas (PYMES). En Colombia el mayor porcentaje de empresas son PYMES, por lo cual el proceso de implementación de los estándares internacionales da inicio en el año 2015.

La implementación de las NIIF mejorará la comunicación entre las diferentes áreas de la organización, lo cual permitirá que la información generada en ellas sea de fácil acceso y

comprensión para los distintos agentes. Esta información debe cumplir con las características cualitativas fundamentales y de mejora que estipula el marco conceptual de las NIIF, con el cual se obtendrá un análisis financiero más acertado de la empresa que se esté analizando. *“El análisis financiero, tiene una importancia significativa, porque a través de él se pueden definir escenarios futuros que posibilitan la planificación de recursos y gestión eficiente de los mismos”* (Correa García, 2005, pág. 174)

Con la globalización, el sector ferretero en los últimos años se ha visto afectado por el ingreso de grandes compañías como Home center, Easy y Home Sentry. Lo cual ha generado una disminución en las ventas y el cierre de establecimientos pequeños; adicionalmente el rubro de cartera en el sector ferretero de las empresas mayoristas tiene un porcentaje importante de participación en los activos y el posible cálculo de deterioro en este rubro puede llegar a tener un impacto negativo significativo para este sector.

Lo anterior implica que las cuentas por cobrar en este tipo de empresas del sector ferretero pueden llegar a ser un elemento de peso en el análisis de la liquidez de la compañía siendo uno de los componentes primordiales del flujo de efectivo; debido a esto es necesario un muy buen manejo de las políticas de crédito que se establezcan. En el caso de la empresa ferretera sus ventas están distribuidas en un 50% a crédito y el otro 50% de contado (por ventas en el mostrador); por lo tanto, la cartera es representativa para la empresa, convirtiéndose en un activo corriente que puede llegar a afectar el capital de trabajo de la compañía, y generar un riesgo financiero por la insolvencia que pueda llegar a presentarse. Por esta razón la empresa ferretera de este caso, deberá establecer una política contable para el manejo adecuado de los instrumentos financieros, dentro de los cuales se encuentra la cartera.

De acuerdo a lo anterior la cartera hace parte del análisis que es efectuado en la empresa ferretera; por lo cual se puede determinar en algunos aspectos la eficiencia de las decisiones de la gerencia, el grado de participación de la cartera por cliente y el crecimiento de las ventas vs la cartera. Con un correcto análisis del deterioro de la cartera la ferretería puede determinar con exactitud su verdadera capacidad financiera para respaldar todas sus obligaciones, mejorando el panorama del flujo proyectado de su caja y facilitando el buen uso de este para una correcta gestión.

El resultado que arrojen los indicadores financieros puede proporcionar a los usuarios mayor claridad del negocio, de las fortalezas y debilidades que la compañía presenta a nivel financiero, por lo que “*la comparación de las razones financieras de una compañía con sus propias razones históricas*” (Horngren, Sundem & Elliott, 2000, p. 550) dan un panorama más amplio del negocio.

En especial los indicadores de liquidez permiten un análisis de la capacidad de la organización para cubrir con sus obligaciones a corto plazo. Son utilizados para medir la solidez financiera de una compañía, realizando una comparación entre los activos corrientes y pasivos corrientes. La contabilidad es la principal fuente para realizar este tipo de análisis financiero.

Dentro de los indicadores de liquidez se encuentran:

Tabla No. 1 Indicadores de Liquidez

INDICADOR	CALCULO	DESCRIPCION
Liquidez Total	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$	Indica cuanto posee la empresa en activos corrientes, por cada peso de deuda total. Cuanto mayor sea, es mas positivo para la entidad.
Liquidez Corriente o Razon corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica cuanto posee la empresa en activos corrientes, por cada peso de deuda a corto plazo. Cuanto mayor sea, es mejor para la entidad pues indica buenos niveles de liquidez
Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica cuanto posee la empresa en activo liquido (ActivoCorrientes-Inventarios), por cada peso de deuda corriente, de deuda a corto plazo
Capital de Trabajo	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$	Indica los recursos con los que cuenta la entidad para desarrollar sus actividades.

Fuente: Indicadores de liquidez, ¿qué son? (Actualicese.com, 2015)

Para este caso se deben analizar detenidamente cada una de las secciones que forman parte de las NIIF para PYMES, y en este caso en particular se tratará la aplicación de la sección 11 “Instrumentos financieros básicos”. El rubro de cartera es tratado en esta sección y hace parte del activo corriente el cual afecta los indicadores de liquidez ya mencionados. La sección 11 define que “*Un instrumento financiero es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra.*” (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009, pág. 59).

En la sección 11 de las NIIF para Pymes, en su párrafo 11.5 se especifica que

Son ejemplos de instrumentos financieros que normalmente cumplen dichas condiciones:

- (a) Efectivo.
- (b) Depósitos a la vista y depósitos a plazo fijo cuando la entidad es la depositante, por ejemplo, cuentas bancarias.
- (c) Obligaciones negociables y facturas comerciales mantenidas.

- (d) Cuentas, pagarés y préstamos por cobrar y por pagar.
- (e) Bonos e instrumentos de deuda similares.
- (f) Inversiones en acciones preferentes no convertibles y en acciones preferentes y ordinarias sin opción de venta.
- (g) Compromisos de recibir un préstamo si el compromiso no se puede liquidar por el importe neto en efectivo. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009, pág. 59)

De igual manera las Normas Internacionales de información Financiera definen como *“Pérdida por deterioro del valor es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo o unidad generadora de efectivo a su importe recuperable”* (IASB, 2009, NIC 36.6c) y el importe recuperable *“de un activo o de una unidad generadora de efectivo es el mayor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor en uso”*. (IASB, 2009, NIC 36.6c).

Partiendo de los anteriores conceptos se puede determinar que la cartera es un instrumento financiero ya que existe una obligación de entregar un bien o prestar un servicio por una contraprestación, convirtiéndose así en un contrato que normalmente está respaldado por una factura de venta. Se deberá evaluar las cuentas por cobrar a clientes si existe evidencia de deterioro al cierre de cada periodo, tal como lo estipula la NIIF para PYMES, si se presentase alguna duda al respecto de la aplicación del deterioro se puede consultar la NIC 36 Deterioro del valor de los activos.

En este caso en particular se debe tener en cuenta el tratamiento del deterioro para los instrumentos financieros de la NIIF para PYMES en sus párrafos 11.21 al 11.26.

Al final de cada periodo sobre el que se informa, una entidad evaluará si existe evidencia objetiva de deterioro del valor de los activos financieros que se midan al costo o al costo amortizado. Cuando exista evidencia objetiva de deterioro del valor, la entidad reconocerá inmediatamente una pérdida por deterioro del valor en resultados. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009, pág. 66).

Para el cumplimiento de los requerimientos de las NIIF para PYMES cualquier entidad deberá evaluar el deterioro de sus instrumentos financieros, identificando la capacidad que tengan para recuperar el valor actual de libros de estos, ya sea por su uso o venta; tal como lo establece el Consejo Técnico de la Contaduría Pública, en el concepto 2738:

Entidad deberá evaluar el deterioro de valor de cada uno de los instrumentos financieros de sus clientes. Por cuanto las condiciones y la situación de cada instrumento pueden ser diferentes, tales como; valor, fecha de vencimiento. Reconocimiento que deberá hacerse a partir de la fecha en que exista evidencia objetiva del deterioro. (Consejo Técnico de la Contaduría Pública, 2015).

Una vez se realice el proceso de implementación de NIIF para Pymes, se deberá evaluar el impacto del deterioro de cartera, de acuerdo a los siguientes criterios establecidos por la organización:

- Los plazos de pago superiores a los plazos comerciales que normalmente otorgan las compañías, generan un componente de financiación que va afectar directamente a la cartera.
- Las diferencias en las tasas pactadas por préstamos

- La disminución del valor de la cartera por la afectación del reconocimiento del deterioro de esta, sea porque el cliente se encuentre en un proceso de reestructuración financiera o en proceso de liquidación, y lo peor aún se declare en quiebra.
- El Incumplimiento o demora en los plazos otorgados en el sector ferretero se convierte en uno de los factores más importantes para la evaluación del deterioro de cartera y a la afectación que pueda presentarse en los estados financieros.

Metodología

Se utilizó como muestra una empresa del sector ferretero ubicada en la localidad de Kennedy de la ciudad de Bogotá; su razón social es Ferreteria Alfadi Ltda, es una empresa dedicada a la comercialización de productos y herramientas para la industria de la madera, creada en 1999 por personas que decidieron proveer todos los suministros para este sector que hasta el momento no había sido atendido, contando ellos con el conocimiento y la experiencia de más de 25 años en el ramo. Con el pasar de los años la empresa fue creciendo y ampliando sus espacios, brindando así a los clientes la posibilidad de conocer más de cerca los productos que allí se encuentran.

Es una empresa de comercio al por mayor y por menor, como lo mencionamos anteriormente sus ventas se encuentran distribuidas en 50% ventas de mostrador (contado) y 50% a crédito; y cuenta con una planta de personal de seis trabajadores, contratados de forma directa por la ferretería.

Para llevar a cabo el desarrollo de la aplicación del deterioro de cartera y con autorización de la gerencia se solicitó al departamento de contabilidad un estado de cartera detallada, en medio digital y físico, a corte diciembre 31 de 2014. Esta información fue organizada en un archivo en Excel elaborando un cuadro resumen que contenía los siguientes datos: Nit, Tercero, Número de Factura, año, Fecha de documento, Fecha Vencimiento, Valor, Días mora, Calificación Cuantitativa, Tipo de empresa, Calificación Cualitativa, Calificación Definitiva.

En el caso que se está tratando, la ferretería determinó unos factores cuantitativos y cualitativos dando como resultado una calificación definitiva para evaluar el porcentaje de deterioro a aplicar, según el cliente y su respectiva factura.

Los factores cuantitativos se encuentran relacionados al tiempo de vencimiento de las facturas en 5 rangos de edades, proporcionando una calificación de A como la más alta por ser la de menor riesgo y una calificación E a la cartera de mayor riesgo, así:

Tabla No. 2 Factores cuantitativos

TIEMPO DE VENCIMIENTO	CALIFICACION
De 1 a 90 días de vencimiento	Calificación A
De 91 a 120 días de vencimiento	Calificación B
De 121 a 180 días de vencimiento	Calificación C
De 181 a 210 días de vencimiento	Calificación D
De 211 días en adelante	Calificación E

Fuente: Elaboración propia

Los factores cualitativos que se establecieron para la ferretería están relacionados con el tipo de cliente, su antigüedad y análisis de cumplimiento de pago así:

Tabla No. 3 Factores cualitativos

TIPO DE CLIENTE	CALIFICACION
Cliente con garantía	Calificación A
Cliente empresa del Estado	Calificación B
Cliente antiguo	Calificación C
Cliente sin historial de cupo de crédito	Calificación D
Cliente ocasional	Calificación E

Fuente: Elaboración propia

Se crearon tres escenarios de análisis de los factores cualitativos y cuantitativos, para obtener una calificación definitiva y un panorama más amplio del impacto del deterioro de cartera en los indicadores financieros de liquidez, realizando variaciones subjetivas en los rangos de días de mora de la cartera, junto con el porcentaje de deterioro a aplicar:

Tabla No. 3 Calificación de Escenarios

	1 . FACTORES CUANTITATIVOS		2 . FACTORES CUALITATIVOS		CALIFICACION DEFINITIVA	
	Días de mora	Calificación	Concepto	Calificación	Calificación	% Deterioro
Primer escenario impacto alto	DE 1 A 90	A	Garantía	A	A	0%
	DE 91 A 120	B	Estado	B	B	1%
	DE 121 A 180	C	Cliente Antiguo	C	C	4%
	DE 181 A 210	D	Cliente sin historial de cupo de crédito	D	D	20%
	DE 211 EN ADELANTE	E	Cliente ocasional	E	E	100%
	Segundo escenario impacto medio	DE 1 A 120	A	Garantía	A	A
DE 121 A 240		B	Estado	B	B	2%
DE 241 A 480		C	Cliente Antiguo	C	C	3%
DE 481 A 720		D	Cliente sin historial de cupo de crédito	D	D	15%
DE 721 EN ADELANTE		E	Cliente ocasional	E	E	74%
Tercer escenario impacto leve		DE 1 A 180	A	Garantía	A	A
	DE 181 A 360	B	Estado	B	B	3%
	DE 361 A 720	C	Cliente Antiguo	C	C	2%
	DE 721 A 1080	D	Cliente sin historial de cupo de crédito	D	D	10%
	DE 1080 EN ADELANTE	E	Cliente ocasional	E	E	50%

Fuente: Elaboración propia

Se tomó la cartera detallada para formular cada escenario, por lo cual se presenta un valor de deterioro diferente. Con el resultado del deterioro se efectuó el cálculo del nuevo valor del activo corriente y de esta manera se procedió a elaborar los indicadores financieros según cada escenario.

Resultados

El rubro de cartera en la ferretería ascendía a la suma de \$ 269.539.859; compuesta por un total de 117 clientes (1.024 facturas de venta).

Al realizar el análisis de deterioro según los factores expuestos en la metodología, se calculó

Tabla No. 4 Resultado del Cálculo del Deterioro

Concepto	Primer Escenario Impacto Alto	Segundo Escenario Impacto Medio	Tercer Escenario Impacto Bajo
Total de cartera Norma Local	269.539.859,00	269.539.859,00	269.539.859,00
Valor deterioro	117.422.412,60	71.074.687,51	45.456.193,10
Neto cartera	152.117.446,40	198.465.171,49	224.083.665,90
% disminución del rubro de cartera	43,56%	26,37%	16,86%

un deterioro por cada uno de los escenarios así:

Fuente: Elaboración propia

Por la aplicación del deterioro se genera una disminución de la cartera, afectando directamente el activo corriente de la ferretería y a su vez los indicadores financieros; es importante aclarar que la ferretería no contaba con pasivos a largo plazo, por lo cual pasivo corriente es el mismo que el pasivo total.

El resultado general de la aplicación del deterioro en los indicadores es diferente según el escenario aplicado, tendiente a la disminución según cada escenario propuesto. Adicionalmente el cálculo del deterioro de la cartera cambia la estructura del patrimonio neto de la empresa como la utilidad acumulada, afectando indicadores de rentabilidad como el margen operacional.

Tabla No. 5 Indicadores Financieros

Liquidez Total	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Total		Razón corriente	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	
	Norma Local	$\frac{572.110.776,62}{290.196.083,00}$		<u>1,97</u>	Norma Local
Primer Escenario Impacto Alto	$\frac{454.688.364,02}{290.196.083,00}$	<u>1,57</u>	Primer Escenario Impacto Alto	$\frac{454.688.364,02}{290.196.083,00}$	<u>1,57</u>
Segundo Escenario Impacto medio	$\frac{501.036.089,11}{290.196.083,00}$	<u>1,73</u>	Segundo Escenario Impacto medio	$\frac{501.036.089,11}{290.196.083,00}$	<u>1,73</u>
Tercer Escenario Impacto Bajo	$\frac{526.654.583,52}{290.196.083,00}$	<u>1,81</u>	Tercer Escenario Impacto Bajo	$\frac{526.654.583,52}{290.196.083,00}$	<u>1,81</u>

Capital de Trabajo	<u>Activo Corriente - Pasivo Corriente</u>	
Norma Local	572.110.776,62 - 290.196.083,00	281.914.693,62
Primer Escenario Impacto Alto	454.688.364,02 - 290.196.083,00	164.492.281,02
Segundo Escenario Impacto medio	501.036.089,11 - 290.196.083,00	210.840.006,11
Tercer Escenario Impacto Bajo	526.654.583,52 - 290.196.083,00	236.458.500,52

Prueba Ácida	<u>Activo Corriente - Inventarios</u> Pasivo Corriente	
Norma Local	$\left(\frac{572.110.776,62 - 264.444.612,12}{290.196.083,00} \right)$	1,06
Primer Escenario Impacto Alto	$\left(\frac{454.688.364,02 - 264.444.612,12}{290.196.083,00} \right)$	0,66
Segundo Escenario Impacto medio	$\left(\frac{501.036.089,11 - 264.444.612,12}{290.196.083,00} \right)$	0,82
Tercer Escenario Impacto Bajo	$\left(\frac{526.654.583,52 - 264.444.612,12}{290.196.083,00} \right)$	0,90

Fuente: Elaboración propia

Según lo anteriormente planteado se determina que el impacto de deterioro de cartera es significativo por el tamaño de la empresa, sin embargo esto no quiere decir que la política de deterioro sea incorrecta. La decisión de cualquiera de los tres escenarios propuestos depende directamente de la gerencia, por lo que la política para el cálculo del deterioro puede llegar a ser amplia y flexible según el escenario seleccionado en este caso.

De acuerdo al análisis de los tres escenarios propuestos, el primero tiene un impacto más significativo ya que el índice de liquidez consiste en que por cada \$1 de pasivo corriente, la ferretería cuenta con \$1.57 de respaldo en el activo corriente. Este resultado es generalmente aceptado ya que la ferretería puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, y estos activos corrientes son fácilmente convertibles en efectivo en un periodo igual o inferior a un año. El capital de trabajo de la ferretería se ve disminuido en el mismo monto del deterioro calculado, siendo \$164.492.281,02 los fondos permanentes, con los que cuenta la ferretería para disponer en el ciclo normal del negocio. El deterioro afectó fuertemente al indicador de prueba ácida ya que después de su aplicación, la ferretería solo cuenta con \$0.66 centavos por cada peso que adeuda a corto plazo, por lo cual tendría que acudir a la realización de los inventarios si se presentase la necesidad de cancelar la totalidad de estos.

Para el segundo escenario el impacto es moderado en los indicadores financieros evaluados, debido a que en este caso el índice de liquidez por cada \$1 de pasivo corriente, la ferretería cuenta con \$1.73 de respaldo en el activo corriente. Este resultado es generalmente aceptado ya que la ferretería puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, y estos activos corrientes son fácilmente convertibles en efectivo en un periodo igual o inferior a un año. El capital de trabajo de la ferretería se ve disminuido en el mismo monto del deterioro calculado, siendo

\$210.840.006,11 los fondos permanentes, con los que cuenta la ferretería para disponer en el ciclo normal del negocio. El deterioro afectó fuertemente al indicador de prueba ácida ya que después de su aplicación, la ferretería solo cuenta con \$0.82 centavos por cada peso que adeuda a corto plazo, por lo cual tendría que acudir a la realización de los inventarios si se presentase la necesidad de cancelar la totalidad de estos.

Para el tercer escenario se presenta un impacto bajo en los indicadores financieros tratados, puesto que en comparación con los anteriores escenarios el índice de liquidez es menor, ya que por cada \$1 de pasivo corriente, la ferretería cuenta con \$1.81 de respaldo en el activo corriente. Este resultado es generalmente aceptado ya que la ferretería puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, y estos activos corrientes son fácilmente convertibles en efectivo en un periodo igual o inferior a un año. El capital de trabajo de la ferretería se ve disminuido en el mismo monto del deterioro calculado, siendo \$236.458.500,52 los fondos permanentes, con los que cuenta la ferretería para disponer en el ciclo normal del negocio. El deterioro afectó fuertemente al indicador de prueba ácida ya que después de su aplicación, la ferretería solo cuenta con \$0.90 centavos por cada peso que adeuda a corto plazo, por lo cual tendría que acudir a la realización de los inventarios si se presentase la necesidad de cancelar la totalidad de estos.

Discusión de resultados

Los indicadores por sí solos no nos dan una visión general de la situación financiera de la ferretería, ya que su interpretación está ligada al tipo de empresa y al ciclo de negociación de clientes y proveedores. Esto mismo sucede en el sector en general, ya que existen empresas donde el 80% de sus ventas de contado, y las de crédito son menores por lo cual el posible impacto de deterioro de cartera puede ser totalmente diferente; todo varía según como esté compuesto el nicho de mercado de cada ferretería, y las posibles políticas que tenga la misma al respecto.

Adicionalmente se debe tener en cuenta los lineamientos de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes, según el párrafo 11.22 se menciona que existe evidencia de deterioro cuando se presenta alguno de los siguientes casos: mora en el pago de las obligaciones contraídas, posibles dificultades financieras, quiebra, reestructuración o refinanciamiento, comportamiento económico o del sector. De las cuales algunas de estas aplican a la cartera analizada; siendo esta la justificación de la aplicación del deterioro de cartera en la ferretería. Es primordial que se vele por el cumplimiento de estos estándares, ya que si bien es cierto la empresa en este momento no tiene planes de ingresar al mercado de valores ni de buscar nuevos inversionistas, esta decisión puede llegar a afectar a los proveedores, acreedores o entidades bancarias.

Teniendo en cuenta los resultados anteriormente expuestos, la ferretería debe escoger un escenario para el cálculo del deterioro de su cartera, que le permita reflejar en sus estados financieros la realidad de su cartera; por lo cual a nuestro criterio el primer escenario es el más

acercado a ella, debido a que en este caso se reconoce la pérdida de valor en el tiempo de las facturas vencidas, acercándose al valor real que se pueda obtener por la cartera.

Sin embargo el segundo escenario no es tan riguroso en los rangos de edades de vencimiento y en sus estimaciones en los factores cualitativos son de menor porcentaje, por lo que puede beneficiar el resultado de los indicadores financieros de la ferretería; caso opuesto es el último escenario ya que es muy flexible en todas las calificaciones establecidas y se aleja de la realidad de la compañía.

Por otro lado con el reconocimiento adecuado de la cartera y su deterioro, puede servir a la gerencia para la toma de decisiones en los análisis de asignación de cupos de crédito, y las garantías que puedan llegar a ser exigidas a los clientes potenciales. Sin dejar de lado el análisis de riesgo por los plazos de pago establecidos a estos clientes.

Conclusiones

El proceso de globalización e implementación de los estándares internacionales, obliga a que los diferentes involucrados se capaciten y de esta manera puedan efectuar la aplicación de las normas acordes a cada entidad, logrando un crecimiento económico y profesional.

Por consiguiente en el ámbito profesional, este ensayo nos da un panorama más amplio de la responsabilidad que tiene el contador en el ejercicio de la implementación de los estándares, ya que debe velar por el cumplimiento de estos y a su vez tener un juicio profesional amplio y consistente para ayudar a la gerencia a la toma de decisiones sobre las políticas contables que se establezcan en las compañías.

En este caso en particular se efectuó un análisis del deterioro de cartera, evidenciando una situación financiera más confiable y adecuada a la realidad de la ferretería. Por lo que es importante para la entidad elaborar y aplicar un conjunto de políticas contables adecuadas para el otorgamiento de cupos de crédito a los clientes, evitando de esta manera el riesgo de un deterioro de cartera muy alto, lo que afectaría el resultado futuro de la ferretería y sus indicadores financieros.

De igual manera es importante resaltar que en el momento de elaborar los escenarios de deterioro para este ensayo, se presentaron manejos subjetivos en los rangos de calificaciones de los factores cualitativos y cuantitativos, ya que estos fueron creados según el conocimiento directo de esta ferretería y pueden variar en otras empresas del sector, sea por las políticas de ventas o el nicho de mercado, que estas puedan llegar a tener.

A pesar del esfuerzo para la elaboración de los escenarios y la determinación de los factores cualitativos y cuantitativos con su respectiva calificación; se presentaron dificultades correspondientes a la recolección adecuada de la información, ya que estos son totalmente subjetivos y dependieron directamente de la dirección de la ferretería.

Teniendo en cuenta que la empresa del caso es Pyme y la cartera presentaba un grado de vencimiento considerable; se vieron afectados los indicadores financieros de liquidez, prueba ácida y capital de trabajo, al momento de reconocer el deterioro de cartera dando como resultado una disminución significativa en ellos.

Finalmente en el caso del proceso educativo en la especialización, pudimos vivenciar lo importante que es la experiencia en el área contable y el conocimiento de la empresa, para la buena aplicación de los conocimientos adquiridos; puesto que los estándares nos dan una guía de actuación y depende de la interpretación que tengamos el buen cumplimiento de los mismos.

Bibliografía

- Cerquera Artunduaga, H.Y, (2015). El impacto del deterioro de cartera en una empresa de economía solidaria bajo el modelo de NIIF para PYMES. Ensayo. Universidad Militar Nueva Granada, Garzón, Huila, Colombia.
- Competitividad Ferretera: “Si quiere El Elefante Blanco Se lo Pintamos”. (2013). *Revista Fierros Edición, 30*. Recuperado de <http://fierros.com.co/revista/ediciones-2013/edicion-30/top-500/competitividad-ferretera-si-quiere-el-elefante-blanco-se-lo-pintamos.htm>.
- Congreso De Colombia. 2009. Ley 1314.
- Consejo De La Contaduría Pública. 2014. Concepto 2203.
- Consejo De La Contaduría Pública. 2014. Concepto 2362. Cartera incobrable NIIF.
- Consejo De La Contaduría Pública. 2014. Concepto 2706. Deterioro de cartera bajo NIIF.
- Consejo De La Contaduría Pública. 2014. Concepto 2738. Instrumentos Financieros.
- Consejo De La Contaduría Pública. 2014. Concepto 2748. Instrumentos Financieros.
- Corrales Gomez, M.L.& Ladinez Murci, P.P. (2015). Deterioro de cartera, incidencia en la

sostenibilidad financiera en las empresas sociales del estado. Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá, Colombia

Correa, J. A. (2005). De la partida doble al análisis financiero. Contaduría Universidad de Antioquia, 46, 169-194.

Fundación Del Comité De Normas Internacionales De Contabilidad. 2009. Sección 11 Instrumentos Financieros Básicos de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). Londres.

Fundación Del Comité De Normas Internacionales De Contabilidad. 2009. Sección 12 Otros temas relacionados con Instrumentos de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). Londres.

Fundación Del Comité De Normas Internacionales De Contabilidad. 2009. NIC 36 Deterioro de Valor de los Activos de la Norma Internacional de Información Financiera. Londres.

Horngrén, C., Sundem, G., & Elliot, J. (2000). Introducción a la contabilidad financiera (Séptima edición ed.). México: Pearson Educación, P. 550

Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo. 2013. Decreto 3022. Marco Técnico Normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2. Bogotá D.C.

Zabala, G. (2007). Ferreterías deben cambiar. Revista Metalactual No 35 Recuperado de http://www.metalactual.com/revista/35/actualidad_balance.pdf

ANEXOS

BALANCE GENERAL COMPARADO AL 31 DICIEMBRE DE 2014 Y 2013

ACTIVO	2.014	2.013	PASIVO	2.014	2.013
CORRIENTE	572.110.776,62	489.675.773,00	CORRIENTE	290.196.083,00	273.335.166,00
DISPONIBLE (Nota 3)	21.905.753,50	18.061.340,00	OBLIGACIONES FINANCIERAS (Nota 7)	0,00	24.141.431,00
Caja	12.372.786,00	10.374.456,00	PROVEEDORES (Nota 8)	242.140.001,00	186.269.188,00
Bancos	9.532.967,50	7.686.884,00	CUENTAS POR PAGAR (Nota 9)	3.622.796,00	29.560.284,00
DEUDORES (Nota 4)	285.760.411,00	247.367.614,00	IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	37.631.000,00	29.788.869,00
Clientes	269.539.859,00	238.946.614,00	Renta	21.787.000,00	18.415.230,00
Anticipos y Avances	0,00	0,00	Impuesto sobre las Ventas por pagar	12.951.000,00	11.373.639,00
Anticipo Impuestos y Contribuciones	16.220.552,00	8.421.000,00	Impuesto de Industria y Comercio	2.893.000,00	0,00
INVENTARIOS (Nota 5)	264.444.612,12	224.246.819,00	OTROS PASIVOS	6.802.286,00	3.575.394,00
NO CORRIENTE	216.006.365,00	222.859.252,00	TOTAL PASIVO	290.196.083,00	273.335.166,00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO (Nota 6)	216.006.365,00	222.859.252,00	PATRIMONIO (Nota 10)		
Construcciones y edificaciones	248.609.000,00	248.609.000,00	Capital Social	40.000.000,00	40.000.000,00
Equipo de Oficina	15.002.826,00	12.757.485,00	Reservas	69.260.183,00	62.194.059,00
Equipo Computación y Comunicación	7.531.711,00	5.532.711,00	Revalorización del Patrimonio	6.780.013,00	6.780.013,00
Flota y Equipo de Transporte	30.936.500,00	30.936.500,00	Utilidad del ejercicio y/o Perdida	58.721.199,62	70.661.238,00
Depreciación Acumulada	(86.073.672,00)	(74.976.444,00)	Utilidad Ejercicios Anteriores	323.159.663,00	259.564.549,00
DIFERIDOS	0,00	0,00	TOTAL PATRIMONIO	497.921.058,62	439.199.859,00
TOTAL ACTIVO	788.117.141,62	712.535.025,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	788.117.141,62	712.535.025,00

Primer Escenario- Relación resumida de deterioro por cliente

Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro			
1	Cliente	220.000	44.000,00	40	Cliente	3.562.850	3.562.850,00	79	Cliente	3.267.328	3.267.328,00
2	Cliente	28.500	28.500,00	41	Cliente	387.200	77.440,00	80	Cliente	21.766.939	4.378.223,80
3	Cliente	889.701	889.701,00	42	Cliente	1.264.100	252.820,00	81	Cliente	759.000	759.000,00
4	Cliente	314.800	314.800,00	43	Cliente	116.000	116.000,00	82	Cliente	1.861.800	1.861.800,00
5	Cliente	288.000	288.000,00	44	Cliente	135.000	135.000,00	83	Cliente	5.166.220	5.166.220,00
6	Cliente	34.000	6.800,00	45	Cliente	25.100	25.100,00	84	Cliente	330.000	66.000,00
7	Cliente	110.350	22.070,00	46	Cliente	255.700	255.700,00	85	Cliente	133.400	133.400,00
8	Cliente	666.600	666.600,00	47	Cliente	98.450	98.450,00	86	Cliente	5.482.440	1.096.488,00
9	Cliente	220.000	220.000,00	48	Cliente	290.000	290.000,00	87	Cliente	2.037.000	2.037.000,00
10	Cliente	318.000	318.000,00	49	Cliente	1.743.097	1.743.097,00	88	Cliente	-	-
11	Cliente	260.000	52.000,00	50	Cliente	320.000	320.000,00	89	Cliente	85.200	17.040,00
12	Cliente	313.300	313.300,00	51	Cliente	18.800	18.800,00	90	Cliente	8.183.364	1.636.672,80
13	Cliente	45.300	45.300,00	52	Cliente	279.000	55.800,00	91	Cliente	642.260	642.260,00
14	Cliente	355.000	23.500,00	53	Cliente	186.450	37.290,00	92	Cliente	4.526.375	905.275,00
15	Cliente	225.000	225.000,00	54	Cliente	1.685.800	1.685.800,00	93	Cliente	246.361	246.361,00
16	Cliente	2.229.738	2.229.738,00	55	Cliente	302.700	60.540,00	94	Cliente	4.971.144	1.128.228,80
17	Cliente	250.000	250.000,00	56	Cliente	8.000	8.000,00	95	Cliente	116.000	116.000,00
18	Cliente	208.750	41.750,00	57	Cliente	1.414.900	734.020,00	96	Cliente	33.500	33.500,00
19	Cliente	507.900	507.900,00	58	Cliente	135.400	27.080,00	97	Cliente	6.574.700	1.314.940,00
20	Cliente	15.200	15.200,00	59	Cliente	142.900	142.900,00	98	Cliente	2.892.250	578.450,00
21	Cliente	216.900	216.900,00	60	Cliente	325.000	325.000,00	99	Cliente	5.379.977	1.122.675,40
22	Cliente	72.000	72.000,00	61	Cliente	76.900	76.900,00	100	Cliente	6.598.092	6.486.092,00
23	Cliente	52.250	52.250,00	62	Cliente	2.070.600	414.120,00	101	Cliente	2.138.450	774.810,00
24	Cliente	3.300.297	660.059,40	63	Cliente	342.381	68.476,20	102	Cliente	532.300	532.300,00
25	Cliente	433.800	433.800,00	64	Cliente	2.781.650	2.781.650,00	103	Cliente	545.900	545.900,00
26	Cliente	164.750	164.750,00	65	Cliente	18.900	18.900,00	104	Cliente	20.715.900	4.143.180,00
27	Cliente	2.502.150	2.502.150,00	66	Cliente	1.887.350	377.470,00	105	Cliente	10.917.255	10.917.255,00
28	Cliente	945.368	945.368,00	67	Cliente	1.513.250	302.650,00	106	Cliente	4.514.000	902.800,00
29	Cliente	234.201	234.201,00	68	Cliente	133.550	133.550,00	107	Cliente	7.630.450	5.255.970,00
30	Cliente	1.273.200	1.273.200,00	69	Cliente	62.500	62.500,00	108	Cliente	626.626	626.626,00
31	Cliente	74.900	74.900,00	70	Cliente	3.661.250	732.250,00	109	Cliente	962.200	192.440,00
32	Cliente	4.721.750	4.721.750,00	71	Cliente	7.180.525	1.719.317,00	110	Cliente	10.245.090	4.608.890,00
33	Cliente	234.400	46.880,00	72	Cliente	16.670.521	3.334.104,20	111	Cliente	221.100	44.220,00
34	Cliente	853.050	288.690,00	73	Cliente	711.050	142.210,00	112	Cliente	210.800	210.800,00
35	Cliente	2.225.550	2.225.550,00	74	Cliente	2.721.900	2.721.900,00	113	Cliente	780.000	156.000,00
36	Cliente	147.600	147.600,00	75	Cliente	1.527.650	1.527.650,00	114	Cliente	3.559.800	711.960,00
37	Cliente	333.000	333.000,00	76	Cliente	41.225.680	8.245.136,00	115	Cliente	541.500	108.300,00
38	Cliente	175.050	175.050,00	77	Cliente	1.800.000	360.000,00	116	Cliente	277.600	55.520,00
39	Cliente	1.106.150	221.230,00	78	Cliente	345.929	345.929,00	117	Cliente	73.000	14.600,00

Total general de cartera 269.539.859,00

Total general deterioro 117.422.412,60

Segundo Escenario - Relación resumida de deterioro por cliente

Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro			
1	Cliente	220.000	33.000,00	40	Cliente	3.562.850	2.636.509,00	79	Cliente	3.267.328	2.417.822,72
2	Cliente	28.500	21.090,00	41	Cliente	387.200	58.080,00	80	Cliente	21.766.939	3.265.040,85
3	Cliente	889.701	658.378,74	42	Cliente	1.264.100	189.615,00	81	Cliente	759.000	113.850,00
4	Cliente	314.800	232.952,00	43	Cliente	116.000	17.400,00	82	Cliente	1.861.800	1.377.732,00
5	Cliente	288.000	213.120,00	44	Cliente	135.000	99.900,00	83	Cliente	5.166.220	3.823.002,80
6	Cliente	34.000	5.100,00	45	Cliente	25.100	18.574,00	84	Cliente	330.000	49.500,00
7	Cliente	110.350	16.552,50	46	Cliente	255.700	189.218,00	85	Cliente	133.400	98.716,00
8	Cliente	666.600	99.990,00	47	Cliente	98.450	14.767,50	86	Cliente	5.482.440	822.366,00
9	Cliente	220.000	162.800,00	48	Cliente	290.000	214.600,00	87	Cliente	2.037.000	1.507.380,00
10	Cliente	318.000	235.320,00	49	Cliente	1.743.097	1.289.891,78	88	Cliente	-	-
11	Cliente	260.000	39.000,00	50	Cliente	320.000	236.800,00	89	Cliente	85.200	12.780,00
12	Cliente	313.300	231.842,00	51	Cliente	18.800	13.912,00	90	Cliente	8.183.364	1.227.504,60
13	Cliente	45.300	33.522,00	52	Cliente	279.000	41.850,00	91	Cliente	642.260	96.339,00
14	Cliente	355.000	20.750,00	53	Cliente	186.450	27.967,50	92	Cliente	4.526.375	678.956,25
15	Cliente	225.000	166.500,00	54	Cliente	1.685.800	1.216.163,00	93	Cliente	246.361	36.954,15
16	Cliente	2.229.738	1.650.006,12	55	Cliente	302.700	45.405,00	94	Cliente	4.971.144	745.671,60
17	Cliente	250.000	185.000,00	56	Cliente	8.000	5.920,00	95	Cliente	116.000	85.840,00
18	Cliente	208.750	31.312,50	57	Cliente	1.414.900	212.235,00	96	Cliente	33.500	24.790,00
19	Cliente	507.900	375.846,00	58	Cliente	135.400	20.310,00	97	Cliente	6.574.700	986.205,00
20	Cliente	15.200	2.280,00	59	Cliente	142.900	21.435,00	98	Cliente	2.892.250	433.837,50
21	Cliente	216.900	160.506,00	60	Cliente	325.000	48.750,00	99	Cliente	5.379.977	806.996,55
22	Cliente	72.000	53.280,00	61	Cliente	76.900	11.535,00	100	Cliente	6.598.092	3.910.445,08
23	Cliente	52.250	38.665,00	62	Cliente	2.070.600	310.590,00	101	Cliente	2.138.450	320.767,50
24	Cliente	3.300.297	495.044,55	63	Cliente	342.381	51.357,15	102	Cliente	532.300	393.902,00
25	Cliente	433.800	65.070,00	64	Cliente	2.781.650	2.058.421,00	103	Cliente	545.900	403.966,00
26	Cliente	164.750	121.915,00	65	Cliente	18.900	13.986,00	104	Cliente	20.715.900	3.107.385,00
27	Cliente	2.502.150	1.851.591,00	66	Cliente	1.887.350	283.102,50	105	Cliente	10.917.255	1.637.588,25
28	Cliente	945.368	699.572,32	67	Cliente	1.513.250	226.987,50	106	Cliente	4.514.000	677.100,00
29	Cliente	234.201	173.308,74	68	Cliente	133.550	98.827,00	107	Cliente	7.630.450	1.144.567,50
30	Cliente	1.273.200	942.168,00	69	Cliente	62.500	9.375,00	108	Cliente	626.626	93.993,90
31	Cliente	74.900	55.426,00	70	Cliente	3.661.250	549.187,50	109	Cliente	962.200	144.330,00
32	Cliente	4.721.750	3.494.095,00	71	Cliente	7.180.525	1.077.078,75	110	Cliente	10.245.090	1.536.763,50
33	Cliente	234.400	35.160,00	72	Cliente	16.670.521	2.500.578,15	111	Cliente	221.100	33.165,00
34	Cliente	853.050	127.957,50	73	Cliente	711.050	106.657,50	112	Cliente	210.800	155.992,00
35	Cliente	2.225.550	1.646.907,00	74	Cliente	2.721.900	2.014.206,00	113	Cliente	780.000	117.000,00
36	Cliente	147.600	109.224,00	75	Cliente	1.527.650	554.768,50	114	Cliente	3.559.800	533.970,00
37	Cliente	333.000	246.420,00	76	Cliente	41.225.680	6.183.852,00	115	Cliente	541.500	81.225,00
38	Cliente	175.050	26.257,50	77	Cliente	1.800.000	270.000,00	116	Cliente	277.600	41.640,00
39	Cliente	1.106.150	165.922,50	78	Cliente	345.929	255.987,46	117	Cliente	73.000	10.950,00

Total general de cartera 269.539.859,00

Total general deterioro 71.074.687,51

Tercer Escenario- Relación resumida de deterioro por cliente

Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro	Observacion	VALOR	Valor Deterioro			
1	Cliente	220.000	22.000,00	40	Cliente	3.562.850	1.781.425,00	79	Cliente	3.267.328	1.633.664,00
2	Cliente	28.500	2.850,00	41	Cliente	387.200	38.720,00	80	Cliente	21.766.939	2.176.693,90
3	Cliente	889.701	444.850,50	42	Cliente	1.264.100	126.410,00	81	Cliente	759.000	75.900,00
4	Cliente	314.800	157.400,00	43	Cliente	116.000	11.600,00	82	Cliente	1.861.800	930.900,00
5	Cliente	288.000	144.000,00	44	Cliente	135.000	67.500,00	83	Cliente	5.166.220	2.545.990,00
6	Cliente	34.000	3.400,00	45	Cliente	25.100	12.550,00	84	Cliente	330.000	33.000,00
7	Cliente	110.350	11.035,00	46	Cliente	255.700	127.850,00	85	Cliente	133.400	66.700,00
8	Cliente	666.600	66.660,00	47	Cliente	98.450	9.845,00	86	Cliente	5.482.440	548.244,00
9	Cliente	220.000	110.000,00	48	Cliente	290.000	145.000,00	87	Cliente	2.037.000	1.018.500,00
10	Cliente	318.000	159.000,00	49	Cliente	1.743.097	871.548,50	88	Cliente	-	-
11	Cliente	260.000	26.000,00	50	Cliente	320.000	32.000,00	89	Cliente	85.200	8.520,00
12	Cliente	313.300	156.650,00	51	Cliente	18.800	1.880,00	90	Cliente	8.183.364	818.336,40
13	Cliente	45.300	22.650,00	52	Cliente	279.000	27.900,00	91	Cliente	642.260	64.226,00
14	Cliente	355.000	18.000,00	53	Cliente	186.450	18.645,00	92	Cliente	4.526.375	452.637,50
15	Cliente	225.000	112.500,00	54	Cliente	1.685.800	630.820,00	93	Cliente	246.361	24.636,10
16	Cliente	2.229.738	669.647,00	55	Cliente	302.700	30.270,00	94	Cliente	4.971.144	497.114,40
17	Cliente	250.000	25.000,00	56	Cliente	8.000	4.000,00	95	Cliente	116.000	58.000,00
18	Cliente	208.750	20.875,00	57	Cliente	1.414.900	141.490,00	96	Cliente	33.500	16.750,00
19	Cliente	507.900	253.950,00	58	Cliente	135.400	13.540,00	97	Cliente	6.574.700	657.470,00
20	Cliente	15.200	1.520,00	59	Cliente	142.900	14.290,00	98	Cliente	2.892.250	289.225,00
21	Cliente	216.900	108.450,00	60	Cliente	325.000	32.500,00	99	Cliente	5.379.977	537.997,70
22	Cliente	72.000	7.200,00	61	Cliente	76.900	7.690,00	100	Cliente	6.598.092	2.272.606,00
23	Cliente	52.250	26.125,00	62	Cliente	2.070.600	207.060,00	101	Cliente	2.138.450	213.845,00
24	Cliente	3.300.297	330.029,70	63	Cliente	342.381	34.238,10	102	Cliente	532.300	266.150,00
25	Cliente	433.800	43.380,00	64	Cliente	2.781.650	1.390.825,00	103	Cliente	545.900	272.950,00
26	Cliente	164.750	82.375,00	65	Cliente	18.900	9.450,00	104	Cliente	20.715.900	2.071.590,00
27	Cliente	2.502.150	1.251.075,00	66	Cliente	1.887.350	188.735,00	105	Cliente	10.917.255	1.091.725,50
28	Cliente	945.368	472.684,00	67	Cliente	1.513.250	151.325,00	106	Cliente	4.514.000	451.400,00
29	Cliente	234.201	23.420,10	68	Cliente	133.550	13.355,00	107	Cliente	7.630.450	763.045,00
30	Cliente	1.273.200	127.320,00	69	Cliente	62.500	6.250,00	108	Cliente	626.626	62.662,60
31	Cliente	74.900	37.450,00	70	Cliente	3.661.250	366.125,00	109	Cliente	962.200	96.220,00
32	Cliente	4.721.750	2.360.875,00	71	Cliente	7.180.525	718.052,50	110	Cliente	10.245.090	1.024.509,00
33	Cliente	234.400	23.440,00	72	Cliente	16.670.521	1.667.052,10	111	Cliente	221.100	22.110,00
34	Cliente	853.050	85.305,00	73	Cliente	711.050	71.105,00	112	Cliente	210.800	21.080,00
35	Cliente	2.225.550	1.112.775,00	74	Cliente	2.721.900	1.360.950,00	113	Cliente	780.000	78.000,00
36	Cliente	147.600	73.800,00	75	Cliente	1.527.650	152.765,00	114	Cliente	3.559.800	355.980,00
37	Cliente	333.000	166.500,00	76	Cliente	41.225.680	4.122.568,00	115	Cliente	541.500	54.150,00
38	Cliente	175.050	17.505,00	77	Cliente	1.800.000	180.000,00	116	Cliente	277.600	27.760,00
39	Cliente	1.106.150	110.615,00	78	Cliente	345.929	172.964,50	117	Cliente	73.000	7.300,00

Total general de cartera 269.539.859,00

Total general deterioro 45.456.193,10