

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL



**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA
CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA ELECTRO FRÍO**

**Tutor
Msc. ÁNGELA DUQUE GONZÁLEZ Ing. Com.**

**Autora
KATIUSKA ANDREA CASTRO CASTRO**

Guayaquil, 2017

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO de tesis

TITULO Y SUBTITULO:

“Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frío “

AUTOR/ES:

Katuska Andrea Castro Castro

REVISORES:

Msc. Ángela Duque González Ing. Com.

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

Ingeniería en Contabilidad y auditoría – C.P.A.

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

66

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

Liquidez, Finanzas.

RESUMEN:		
El presente proyecto de investigación tuvo como objetivo diagnosticar la liquidez de la empresa Electro Frío mediante fórmulas y análisis horizontal de los estados financieros, obteniendo como resultados diferencias significativas de un periodo fiscal con otro, aunque la empresa es líquida tiene déficit en el área de la cartera vencida y en el área de bodega por no llevar un control continuo de las cuentas.		
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 <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES:	Teléfono:	E-mail:
Katiuska Andrea Castro Castro	0983398327	katiuska23.kc@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MGS. Darwin Ordoñez Iturralde, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec MAE. Verónica Ochoa Hidalgo Teléfono: 2596500 EXT. 271 E-mail: vochoah@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada **KATIUSKA ANDREA CASTRO CASTRO**, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y se responsabiliza con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cede sus derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ELECTRO FRÍO.**

Autoras:

KATIUSKA ANDREA CASTRO CASTRO
C.I. 0930608260

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ELECTRO FRIO, nombrado(a) 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: *“CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ELECTRO FRÍO”*, presentado por la estudiante **KATIUSKA ANDREA CASTRO CASTRO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – C.P.A., encontrándose apto para su sustentación

Msc. ÁNGELA DUQUE GONZÁLEZ Ing. Com.

C.I. 0914840244

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO - FINAL .docx
(D26099945)
Submitted: 2017-03-01 14:51:00
Submitted By: aduqueg@ulvr.edu.ec
Significance: 2 %

Sources included in the report:

1423623532_359__Declaraci%2525C3%2525B3n-IVA.pdf (D13955419)

Instances where selected sources appear:

1

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme fortaleza, sabiduría y entendimiento siempre.

A mi madre por estar conmigo desde pequeña, por ser mi guía, mi sustento, quien siempre ha estado ahí conmigo, por creer en mí y por recordarme lo orgullosa que esta de mí, te amo mami.

A mi padre por brindarme tu apoyo siempre, te amo papá, esto también es para ti.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y a cada uno de mis profesores por brindarme sus conocimientos los cuales aplico hoy en mi vida profesional.

A la Ing. Com. Ángela Duque González, Msc, por su ayuda en el presente trabajo de titulación.

Al Eco. Fulton Zambrano por ayudarme en los primeros pasos de este uno de los grandes retos en mi vida.

DEDICATORIA

En primer lugar, me dedico este proyecto de investigación a mí, el creer en mí y ponerme retos grandes en la vida me hacen el ser humano que soy hoy.

A Dios por darme fuerzas aun cuando quise arrojar la toalla en repetidas ocasiones.

A mis padres por su apoyo incondicional.

A mi novio Oscar Guzmán, por apoyarme siempre en todo, por creer en mí, por darme palabras de aliento, por ser mi guía siempre, te amo mi amor.

Y por último y no menos importantes a mi mejor amigo Richard y a mi mejor amiga Verónica, por sus palabras y por darme apoyo en todo momento, los adoro chicos son los mejores.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	1
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	IV
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	V
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DEDICATORIA.....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIII
ÍNDICE DE ÁNEXOS	XIV
RESUMEN.....	XV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 TEMA DEL PLAN DE TRABAJO	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.5.1 OBJETIVO GENERAL:	3
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:.....	3
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.8 IDEA A DEFENDER.....	5

CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 ANTECEDENTES	6
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	6
2.2 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	8
2.2.1 ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	8
2.2.2 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.....	9
2.2.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	10
2.2.4 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS.....	11
2.2.5 IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS	12
2.3 MARCO CONCEPTUAL	13
2.3.1 LIQUIDEZ	13
2.3.2 RAZON CORRIENTE.....	13
2.3.3 PRUEBA ÁCIDA	13
2.3.4 INVENTARIO	14
2.3.5 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE INVENTARIO (PCI).....	14
2.3.6 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE CARTERA (PCC).....	14
2.3.7 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (PCP).....	14
2.3.8 CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO (CCE).....	14
2.3.9 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	15
2.3.10 CAPITAL DE TRABAJO.....	15
2.3.11 CAPITAL DE TRABAJO BRUTO	15
2.3.12 CAPITAL DE TRABAJO NETO.....	15
2.4 MARCO LEGAL	16
2.4.1 LEY QUE AFECTA LA OPERACIÓN DEL INVENTARIO.....	16
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	17

MARCO METODOLÓGICO.....	17
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	17
3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	17
3.3.1 TÉCNICA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL.....	17
3.3.2 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	18
3.3.3 TÉCNICA DE OBSERVACIÓN DIRECTA.....	18
3.4 POBLACIÓN.....	18
3.5 MUESTRA.....	19
3.6 ANÁLISIS DOCUMENTAL.....	21
3.6.1 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	21
3.6.2 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS.....	23
3.7 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	29
3.7.2 REALIZACIÓN DE LAS ENCUESTAS.....	35
3.9 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA Y LA ENTREVISTA.....	49
INFORME FINAL.....	51
INFORME TÉCNICO.....	51
4.1 INTRODUCCIÓN.....	51
4.2 REVISIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA.....	51
4.3 OBJETIVO.....	51
4.4 JUSTIFICACIÓN.....	51
4.5 ACTIVIDADES REALIZADAS.....	52
4.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	52
4.7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	52
4.8 CONCLUSIONES.....	53
4.9 RECOMENDACIONES.....	54
BIBLIOGRAFÍA.....	56

ÍNDICE DE TABLA

	Pág.
Tabla No. 1 Personal entrevistado y encuestado.....	19
Tabla No. 2 Entrevista al Gerente General.....	29
Tabla No. 3 Manual y Políticas de Cobranzas.....	34
Tabla No. 4 Manual y Políticas de Inventario.....	35
Tabla No. 5 Cuentas por Cobrar Clientes.....	36
Tabla No. 6 Control de ingreso de mercadería a bodega.....	37
Tabla No. 7 Control de salida de mercadería.....	38
Tabla No. 8 Rotación de mercadería.....	39
Tabla No. 9 Tratamiento de mercadería en bodega.....	41
Tabla No. 10 Mercadería en stock, dañada y caducada.....	42
Tabla No.11 Abastecimiento de mercadería.....	43
Tabla No. 12 Cuentas por pagar proveedores.....	44
Tabla No. 13 Atraso de pagos a proveedores.....	45
Tabla No. 14 Adquisición de mercadería.....	46
Tabla No. 15 Financiamiento con Instituciones Financieras.....	47
Tabla No. 16 Capacidad crediticia.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura No. 1 Manual y Políticas de Cobranzas.....	34
Figura No. 2 Manual y Políticas de Inventario.....	35
Figura No. 3 Cuentas por Cobrar Clientes.....	36
Figura No. 4 Control de ingreso de mercadería a bodega.....	38
Figura No. 5 Control de salida de mercadería.....	39
Figura No. 6 Rotación de mercadería.....	40
Figura No. 7 Tratamiento de mercadería en bodega.....	41
Figura No. 8 Mercadería en stock, dañada y caducada.....	42
Figura No. 9 Abastecimiento de mercadería.....	43
Figura No. 10 Cuentas por pagar proveedores.....	44
Figura No. 11 Atraso de pagos a proveedores.....	46
Figura No. 12 Adquisición de mercadería.....	47
Figura No. 13 Financiamiento con Instituciones Financieras.....	48
Figura No. 14 Capacidad crediticia.....	49

ÍNDICE DE ÁNEXOS

	Pág.
Anexo No. 1 Detalle Compras y Ventas mensuales periodo Fiscal 2015.....	59
Anexo No. 2 Pago de Impuesto a la Renta periodos fiscales 2014 y 2015.....	62
Anexo No. 3 Carta de autorización del Gerente General.....	65
Anexo No. 4 Formato de encuesta realizada a los trabajadores.....	66

RESUMEN

El presente proyecto de investigación se encuentra distribuido en tres capítulos referidos sobre el Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frio, por lo cual se realizó un análisis en libros y artículos financieros que explican cada uno de los puntos a tratar en este documento.

Los capítulos de esta investigación se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

- El capítulo 1 tiene como contenido el planteamiento del problema que tiene la empresa, la justificación del mismo y los objetivos a cumplir.
- En el capítulo 2 se realiza un análisis efectivo con bases teóricas en lo que se toma como referencia los libros, artículos de revista, leyes o normas que nos ayuden a sustentar de manera correcta un mejoramiento para la empresa.
- En el capítulo 3 encontraremos el análisis horizontal realizado a los estados financieros de la compañía Electro Frio para esto se ha realizado un análisis comparativo de un periodo fiscal con el anterior, el cálculo de los índices de liquidez de la compañía mediante fórmulas y el análisis de cada una de estas , en base a todo el desarrollo de este proyecto de investigación se emite un estudio técnico que nos permite dar las conclusiones y recomendaciones hacia la compañía, para así poder cumplir con cada uno de los objetivos planteados.

INTRODUCCIÓN

El país actualmente está atravesando una crisis económica, cuya consecuencia genera severos problemas financieros en las empresas comerciales y de servicios, el alza del porcentaje en el Impuesto al Valor Agregado del 12% al 14%, la implementación de importantes ajustes fiscales, los controles que restringen las importaciones a bienes ha reducido notablemente el consumo privado.

Las empresas se dividen en cuatro sectores que son Industrial, Comercial, Servicios y Agroindustria, el primero se ve afectado ya que primero debe comprar la materia primera, realizar el proceso de convertirlo en producto final este debe esperar todos estos pasos para poder realizar la venta mientras que al proveedor hay que pagarle de forma inmediata o el plazo de días para pagar es mucho menor al necesitado, el sector comercial sufre con un problema parecido ya que al momento de comprar la mercadería tiene que esperar a que se venda para recuperar el efectivo que se ha invertido mientras que en otros casos muchas de estas ventas se realizan a crédito y a plazos muy largos, el sector de servicios depende en si del giro del negocio y a qué tipo de servicio brinda y finalmente el sector agroindustrial que tiene serios problemas porque sus ventas son a crédito.

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) nos indica el tiempo que toma desde que se compra la mercadería, se vende y se vuelve a cobrar, el fallo en una de las tres áreas que intervienen en este proceso operativo se verá reflejado en las operaciones de la empresa, causando reducción del efectivo porque las cuentas por cobrar deben extenderse en sus plazos, así mismo afecta a que el inventario de mercadería tenga una menor rotación y las cuentas por pagar necesitan ser financiadas con endeudamiento a corto plazo.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DEL PLAN DE TRABAJO

Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frío.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Comúnmente el dinero en efectivo es llamado el “alma de la empresa” ya que sin este no podríamos realizar la compra de inventarios, materia prima, cubrir los gastos operativos y otros gastos en otras palabras es decir que el dinero en efectivo es de vital importancia para que una compañía siga funcionando y en futuro siga creciendo, el desempeño de esta depende más que nada de la forma en la que es capaz de administrar sus recursos en todo momento, la importancia del ciclo de conversión del efectivo es subestimado por muchos, lo que resulta en la incapacidad de optimizar el potencial de las empresas. Una empresa debe gestionar eficazmente el inventario, las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y el dinero en efectivo, porque el descuido de estos puede resultar no solo en la reducción de rentabilidad y liquidez, sino también puede tener graves resultados como la crisis financiera de la empresa y hasta puede causar la quiebra.

Los principales factores del Ciclo de Conversión de Efectivo de una empresa se centran en la dinámica de las cuentas por cobrar más la rotación del inventario y menos la rotación de las cuentas por pagar, si esta sencilla ecuación funciona tendrán un impacto positivo y significativo en la liquidez de la compañía que ayudaría al momento de buscar un financiamiento en una entidad crediticia el cual debería estar en el rango de 1 – 1.5 esto nos da a entender que la empresa es rentable y que tiene una buena liquidez.

Electro Frío es una empresa que se dedica a la venta de equipos centrales de aire acondicionado así como a los servicios de mantenimiento, reparación e instalación de equipos centrales de aire acondicionado, cuenta con un taller de refrigeración para la reparación de los equipos y elaboración de ramales de ducto, bodega adecuada para los inventarios, vehículos y personal altamente capacitado para desempeñar las actividades; la principal preocupación se

refiere al flujo de efectivo ya que se brinda un plazo de crédito mayor al cliente del que el proveedor le otorga a la empresa para pagar la compra de la mercadería, de esta forma se ve afectado el equilibrio entre la recuperación de la cartera y el pago de los proveedores ya que no es definido con exactitud y maneja de forma empírica en la administración del efectivo.

La rotación del inventario es otra de las variables que no tiene la consideración necesaria al momento de administrar el efectivo, la empresa termina el periodo fiscal con un alto stock de existencias que tienden a convertirse en costos ocultos que van minando la rentabilidad de la misma.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo afecta el Ciclo de Conversión del Efectivo a la Liquidez de la empresa?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es el impacto de la rotación de cartera y la rotación del inventario en la liquidez de la empresa?

¿Cuál es el impacto de la rotación de las cuentas por pagar en la liquidez de la empresa?

¿Cuál es la incidencia del financiamiento a corto plazo en la liquidez de la empresa?

¿Cuál es el beneficio del análisis sobre la liquidez de la empresa?

1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 OBJETIVO GENERAL:

Analizar el Ciclo de Conversión del efectivo en la Liquidez de la empresa.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Examinar el impacto de la rotación del inventario en la liquidez de la empresa.

Analizar el impacto de la rotación de la cartera en la liquidez de la empresa.

Indagar el impacto de la rotación de las cuentas por pagar en la liquidez de la empresa.

Revisar los efectos del financiamiento a corto plazo en la liquidez de la empresa.

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Es conveniente realizar esta investigación para conocer a fondo las razones por las que las empresas no administran de forma eficiente los factores que intervienen directamente con el efectivo, muchas de estas empresas generan “ganancias o beneficios” mes a mes lo que logra que esta siga funcionando, pero esto no quiere decir que tenga liquidez, ya que en un periodo de tiempo no muy largo no contará con la disponibilidad de dinero necesaria para poder cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo, cancelar la mercadería a sus proveedores y las remuneraciones o beneficios a sus empleados, esto tendrá como consecuencia que la misma se vuelva insolvente y tenga que culminar con sus operaciones.

Si se detectan los factores que inciden en la inadecuada administración del efectivo pueden generar correctivos a tiempo que eviten pérdidas o sobre endeudamiento en la empresa. Se necesita conocer a profundidad los factores que inciden en la inadecuada administración del efectivo para poder generar propuestas y recomendaciones acertadas a la realidad y así poder contribuir al sector empresarial y evitar pérdidas o un sobreendeudamiento que altere la estabilidad de las empresas.

Entender y aplicar de forma correcta la ecuación del Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) ayudará a las empresas a lograr un equilibrio financiero y tener Capitales de Trabajo óptimos, a nivel operativo mejores relaciones con los proveedores y los clientes, por esta razón se vuelve fundamental conocer los componentes de la ecuación y la afectación que tendrá sobre su efectivo, a través del conocimiento se puede generar una mejor cultura de desempeño financiero para que las empresas puedan proyectar de mejor forma sus objetivos en el corto y mediano plazo si estos llegaran a involucrar efectivo. Adicional a esto también la fórmula del índice de liquidez nos ayudaría en el caso de que la empresa llegase a necesitar un financiamiento a corto plazo con

alguna entidad financiera o Proveedor en particular y el indicador resultante es alto, la empresa estaría cumpliendo con los parámetros requeridos para poder cubrir la deuda en un plazo de tiempo determinado.

Generar nuevas alternativas de control en el Flujo de Efectivo porque no todas las metodologías se ajustan a las empresas que, por su naturaleza, operación, relaciones y forma de operar sus procesos buscan adaptar la mejor metodología a sus procesos de control, lo que se busca con esta investigación es aportar con nuevas herramientas que pueden ser convenientes en sectores poco estudiados de las microempresas mixtas de bienes y servicios

Además, la presente investigación será una herramienta de ayuda a las empresas en general, pequeños empresarios, dueños de negocios, estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, a la Universidad y al público en general para poder evaluar la liquidez.

1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Campo:	Financiero
Área:	Financiera
Aspectos:	Período de conversión de inventario, Período de conversión de cartera, Periodo de conversión de cuentas por pagar, Capital de Trabajo, Índice de liquidez
Período:	2014 - 2015
Sector:	PYMES
Tema:	Ciclo de Conversión del Efectivo y la Liquidez de la Empresa.

1.8 IDEA A DEFENDER

El correcto y continuo control de cada una de las cuentas que intervienen en el ciclo operativo de la compañía las cuales son Inventario, Cuentas por cobras, Cuentas por pagar, Financiamiento con instituciones Financieras y Capital propio las cuales afectan al Ciclo de Conversión del Efectivo mejoraría la Liquidez de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

Electro Frio inicio sus actividades comerciales el 13 de Julio de 1994 con su Propietario – Gerente General el Sr. Francisco Castro Magallanes quien comenzó como un pequeño taller de refrigeración en la 17 y Portete en un local alquilado en el cual se brindaba los servicios de mantenimiento, reparación e instalación de equipos centrales de aire acondicionado, mismo taller que ha crecido con el pasar de los años y quien ahora cuenta con instalaciones propias y oficinas administrativas, ya que no solo brinda los servicios anteriormente mencionados sino que ahora también se dedica a la venta de equipos centrales de aire acondicionado y al diseño de climatización para locales u oficinas.

La buena reputación y recomendación de los distinguidos clientes ha logrado que la lista de estos crezca y brindemos todos nuestros servicios a diferentes bancos en agencias locales y provincias como Banco Bolivariano, Banco Solidario , Banco D-Miro, empresa emisora de tarjeta de créditos Credimatic, empresas de crédito y cobranzas como Credigestion y Integral Solutions , almacenes de venta de electrodomésticos y varios como Icesa (Orve y Japón) , Pycca, Fuxion y empresas dedicadas a la venta de vehículos livianos y pesados como Mosumi y Motransa.

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El índice de liquidez o capital de trabajo es uno de los indicadores principales que miden la capacidad de una empresa de cubrir sus deudas a corto plazo, la liquidez representa la rapidez en la que un activo se convierte en efectivo sin que pierda su valor de manera inmediata, mientras más fácil se convierta un activo en efectivo quiere decir que la empresa tiene mayor liquidez mientras que si un activo no se convierte fácilmente en efectivo esa empresa tiene problemas de liquidez.

En una empresa la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes ya que según los resultados que se obtenga se podrán analizar qué tan rentable es esa compañía, si cuenta con los recursos necesarios para poder solicitar un préstamo bancario y si puede mantenerse solvente en tiempos de crisis o de bajas en ventas.

Para poder calcular si una empresa tiene liquidez o no, se pueden aplicar dos fórmulas financieras que son la prueba acida o razón rápida y la prueba de la razón corriente, en estas dos reflejara el índice de liquidez que tiene la compañía, la primera es más usada en empresas comerciales ya que la fórmula incluye el rubro de inventarios al momento de realizar la operación y la segunda fórmula se utiliza en las empresas que prestan servicios ya que la fórmula de esta no incluye el rubro de inventarios porque las empresas que brindan servicios no cuentan con un stock de mercadería alto, al aplicar cualquiera de estas dos fórmulas el resultado que obtengamos de ellas nos indicara si la compañía cuenta con los activos necesarios para generar el efectivo y poder cubrir la deuda en un plazo de tiempo a corto plazo.

El problema de liquidez en las empresas está íntimamente asociado con las decisiones de la gestión del capital circulante puesto que la medición de liquidez y la interpretación de sus efectos sobre el valor de la empresa constituyen una preocupación básica de la administración de los fondos a corto plazo en la organización.

El ciclo de conversión del efectivo también conocido como ciclo de caja, es uno de los más importantes mecanismos que se utilizan en las empresas para controlar la forma en la que es administrado el dinero, nos muestra el período de tiempo medido que transcurre desde el momento en el que se adquiere el inventario hasta que ingresa el importe de efectivo de una venta, el proceso del ciclo de caja está concentrado en cinco cuentas del balance que son el efectivo, las cuentas por cobrar a clientes, los inventarios, las cuentas por pagar y el endeudamiento bancario a corto plazo.

Al obtener un ciclo de conversión de efectivo positivo, esto significa que la empresa deberá realizar préstamos bancarios a corto plazo para poder mantener sus activos operativos mientras

que un resultado negativo indica que se está realizando una gestión eficaz de los factores, que las cuentas por cobrar están cumpliendo su periodo de rotación y el efectivo no tarda demasiado tiempo en recuperar a la empresa, por ello es importante acortar los días del ciclo siempre que las condiciones lo permitan, tanto en rotación de cartera y rotación de inventario para así no solicitar fondos externos o endeudamiento a corto plazo.

“El Estado de Flujo de Efectivo permite al gerente financiero y a otras partes implicadas analizar el flujo de efectivo de la empresa.” (Gitman, 2012, pág. 114)

Este quiere decir que nos detalla las diversas actividades en la que parte del dinero se utilizó en ese periodo de tiempo, es de vital importancia para la gestión de una planificación de caja adecuado y para mantener un correcto control de las entradas y salidas de efectivo, así mismo el estado de flujo de efectivo nos ayuda para la evaluación de los diversos programas de inversión de capital para determinar sus rentabilidad y viabilidad, nos sirve para evaluar el progreso de las metas que se propone cumplir la compañía.

2.2 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Para entender el Ciclo de Conversión de Efectivo debemos conocer la forma en la que se administran los componentes principales basados en la operación de la empresa por ello tenemos que conocer la administración del capital de trabajo, la administración de las cuentas por cobrar, la administración del inventario y la administración de las deudas u obligaciones a corto plazo de la empresa, también debemos conocer los dos tipos de estados de flujo de efectivo que se aplican en las compañías.

2.2.1 ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

(Van Horne, 2010, pág. 206) afirma: La administración del capital de trabajo es importante por diferentes razones. Los niveles excesivos de activo circulante pueden contribuir de manera significativa a que una empresa obtenga un rendimiento de su inversión por debajo de lo normal. Sin embargo, las compañías con muy poco activo circulante pueden tener pérdidas y problemas para operar sin contratiempos. “La gestión adecuada del capital de trabajo es esencial para una

compañía y para el éxito de esta ya que un correcto control de esta gestión nos ayuda a mantener un equilibrio entre el crecimiento, la rentabilidad y la liquidez de la misma.

El resultado de la fórmula para el cálculo del capital de trabajo también es un indicador si la compañía tiene suficiente flujo de caja para cubrir las deudas a corto plazo y sus gastos.

El capital de trabajo es una necesidad diaria para las empresas ya que necesitan de una cantidad regular de dinero para realizar pagos de rutina, cubrir gastos inesperados, es una medida frecuente de la eficiencia, la liquidez y la salud general de una empresa, es el reflejo de los resultados de las actividades de una empresa la cual incluye la recaudación de ingresos, el pago del financiamiento a corto plazo, los inventarios y pago a proveedores.

(Horne, 2010, pág. 206) afirma: Existe dos conceptos importantes de capital de trabajo: capital de trabajo neto y capital de trabajo bruto. Cuando los contadores usan el término capital de trabajo en general se refieren al capital de trabajo neto que es una medida del grado en la que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez. Por otro lado, cuando los analistas hablan de capital de trabajo se refieren a activos corrientes, su atención está en el capital de trabajo bruto ya que se participa en la tarea de proveer la cantidad correcta de activos corrientes para la empresa en todo momento.

2.2.2 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

“Para determinar la política más conveniente es necesario considerar los costos de financiamiento, cobranza y posibles demoras e incumplimientos. De esta manera, la empresa evaluará cada una de las políticas posibles con respecto al tiempo y descuentos para el pago de la mercancía, y determinará la más conveniente, considerando los costos adicionales de financiamiento y cobranza asociados a esas condiciones. La empresa incurre en costos asociados con la morosidad en el pago como los gastos que implica el empleo de diferentes métodos para el cobro. Si la cuenta definitivamente no se paga, la empresa tendrá que castigar en su totalidad el importe por gasto de las cuentas malas.” (García, 2013, pág. 63)

“Se puede entender que para mantener liquidez en la compañía necesitamos tener una política de cobranzas adecuada y que la madurez de la cartera vencida incurre en una elevación de los costos de cobranzas porque la gestión de la cartera hay que realizarla en más de una ocasión” (García, 2013, pág. 63) es necesario establecer políticas claras y alineadas con la actividad operativa de la empresa.

2.2.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Según (Gitman, 2012) “La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe sólo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de éstos al tomar decisiones de crédito.” Tienen que establecer procedimientos y políticas adecuadas para la obtención de la información crediticia de los clientes y los métodos para análisis de los mismos, se deben establecer parámetros como el tiempo, el monto, la situación financiera y la capacidad de pago. Cada parámetro establecido en la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar y la ejecución incorrecta o deficiente no produce los resultados esperados.

Los resultados esperados de las cuentas por cobrar son determinados por dos factores (García, 2013, pág. 64):

- “1. El volumen de ventas a crédito.
2. El periodo medio entre ventas y cobros.”

No excederse en los montos de crédito que se otorgan a los clientes es un factor importante porque se disminuye el riesgo de la cartera y podemos mantener un porcentaje bajo de provisión de cartera mientras que el periodo medio de cobro depende de las condiciones económicas, pero también de un conjunto de factores que se pueden controlar a pesar de ser variables como los estándares de crédito, el periodo de crédito y las políticas de cobro de la empresa.

- **Estándares de crédito.** “Definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos como evaluaciones de crédito, referencias comerciales, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer

cumplir los estándares de crédito.” (García, 2013, pág. 64) Esto indica que se debe hacer una revisión

- **El período de crédito.** “Son las condiciones de crédito, especifican el periodo en que se extiende el crédito. Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero debe tenerse mucho cuidado, ya que pueden ofrecerse descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa.” (García, 2013, pág. 66) Si se llegan a alterar las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos nocivos en la liquidez y en futuro en la rentabilidad, lo más recomendable es disminuir los riesgos antes que cambiar las condiciones de los créditos porque dejan de ser políticas.
- **Políticas de cobro de la empresa.** “Son los procedimientos que la empresa sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa puede evaluarse parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables.” (García, 2013, pág. 66). Las políticas de cobro están enlazadas a las políticas de crédito, si se realiza una correcta gestión al momento de establecer las políticas de crédito no tendría problemas aplicar las políticas de cobro y no existiría mucha maduración de cartera vencida. “Si se supone que el nivel de cuentas malas atribuible a las políticas de crédito de la empresa es relativamente constante, puede esperarse un aumento en los gastos de cobro para reducir las cuentas de difícil cobro.” (García, 2013, pág. 66). Hay que tener en cuenta que a medida que aumentan los créditos concedidos de forma incorrecta y según la operación de la compañía esto se vuelve una constante lo más probable es que en el corto plazo tengamos carteras vencidas con muchas dificultades al momento del cobro.

2.2.4 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

“Los inventarios son reservas de materias primas, suministros, componentes, trabajo en proceso y artículos terminados que aparecen en diversos puntos a través de la cadena de abastecimiento.” (ZULUAGA, 2012, pág. 84) Los inventarios forman parte del Activo Realizable y con una transacción de venta pueden convertirse en un Activo Corriente, por tal razón es importante conocer la forma en la que se administran los inventarios y los distintos métodos

conocidos basados en la dinámica de la empresa o de los productos o servicios que ofrecen. “En muchas empresas su valor alcanza hasta un 40% del costo anual, y hasta un 15% de la utilidad neta de la empresa, razón por la cual su adecuado manejo puede verse traducido en beneficios económicos en diferentes áreas de la compañía” (ZULUAGA, 2012, pág. 84) muchas empresas no consideran la importancia de valorar el inventario y ni siquiera saben con certeza cuanto es el valor que alcanza del costo anual de operación ni cuanto afecta a la rentabilidad y liquidez de la empresa, utilizar un método correcto de administración de inventarios es de vital importancia para lograr una disminución de los costos operativos y la rotación, un aumento de la liquidez y rentabilidad de la empresa que permitirá contar con un mejor capital de trabajo.

2.2.5 IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

La importancia de ejercer un eficaz control sobre los inventarios se basa en las siguientes premisas:

1. “El manejo efectivo de los inventarios es esencial a fin de proporcionar el mejor servicio a los clientes. Si la situación de pedidos atrasados o falta de artículos en bodega se convierte en una situación constante, se invita a la competencia a llevarse el negocio sobre la base de un servicio más completo.” (Colin J. G., 2014, pág. 296)
2. “Sin un manejo y control eficaces de existencias, las empresas no pueden producir con el máximo de eficiencia. Si las materias primas, las piezas o sub-ensambles no están disponibles en el momento en que deben emplearse, no se logra el objetivo de la producción, que es fabricar oportunamente el producto deseado, de una calidad específica, en cantidades apropiadas y al menor costo posible. La fabricación es, en el fondo, un proceso de convertir dinero en dinero y, si tiene éxito, significa el incremento de éste para quienes arriesgan los recursos iniciales.” (Colin J. G., 2014, pág. 296)
3. “El costo de mantener los inventarios es afectado directamente por la pericia con que se controlen los diversos niveles establecidos para los mismos.” (Colin J. G., 2014, pág. 296)

Es muy importante administrar los inventarios para evitar costos ocultos y ganar eficiencia en control, disponibilidad y mantenimiento.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 LIQUIDEZ

“La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas.” (Gitman, 2012, pág. 65)

“La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.” (Gitman, 2012, pág. 65)

2.3.2 RAZON CORRIENTE

“La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, es el cociente de la división entre el activo corriente y el pasivo corriente.” (Gitman, 2012, págs. 65-66)

“Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa.” (Gitman, 2012, págs. 65-66)

2.3.3 PRUEBA ÁCIDA

(Gitman, 2012, pág. 67) afirma: La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta, es el cociente de la división entre el activo corriente menos los inventarios dividido para el pasivo corriente.

2.3.4 INVENTARIO

“Inventarios son los bienes de una empresa destinados a la producción de artículos para su posterior venta, tales como materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que utilicen en el empaque o las refacciones.” (Colin J. G., 2014 , pág. 296)

2.3.5 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE INVENTARIO (PCI)

(Gitman, 2012, pág. 68) afirma: La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa, puede considerarse como el número promedio de días que se requieren para vender el inventario. Se calcula dividiendo el costo de los bienes vendidos para el inventario.

2.3.6 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE CARTERA (PCC)

“El período promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio.” (Gitman, 2012, pág. 68)

2.3.7 PERÍODO DE CONVERSIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (PCP)

(Gitman, 2012, pág. 69) afirma: El período promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro. La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales.

2.3.8 CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO (CCE)

“El ciclo de conversión del efectivo es el período que transcurre desde el momento en que se compra el inventario hasta que se cobra la venta. El ciclo de efectivo depende del ciclo de inventario, de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar. Si crecen los ciclos de inventario y cuentas por cobrar aumenta el ciclo de efectivo y disminuye si la empresa puede diferir el pago de las cuentas por pagar.”

2.3.9 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

(Horne, 2010, pág. 554) afirma: La característica principal de los préstamos a corto plazo es que se autoliquidan en menos de un año con frecuencia, estos préstamos financian los requerimientos de fondos temporales o estacionales. El financiamiento a plazo financia requerimientos más permanentes de fondos, como los de activos fijos y la acumulación subyacente de cuentas por cobrar e inventarios. El préstamo suele pagarse con la generación de flujos de efectivo durante un período de años. Como resultado, la mayor parte de estos préstamos se cubre en pagos periódicos regulares. El financiamiento a plazo es aquel que tiene un plazo de vencimiento entre uno y 10 años. Aunque el límite de un año tiene aceptación común, el límite superior de 10 años es algo arbitrario. En este capítulo se examina diferentes tipos de deuda a plazo al igual que el financiamiento de arrendamiento.

2.3.10 CAPITAL DE TRABAJO

(Roman, 2012, pág. 50) *afirma*: Se define como capital de trabajo a la razón que muestra el recurso monetario a corto plazo con el que cuenta la empresa para realizar todas sus operaciones normales de acuerdo a su giro, por eso es muy importante conocer a fondo a la empresa para poder considerar todos los desembolsos necesarios.

2.3.11 CAPITAL DE TRABAJO BRUTO

(Nakasone, 2005) afirma: El capital de trabajo bruto equivale al activo corriente de la empresa. Representa las inversiones a corto plazo (inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto de partidas como Caja, Bancos, Valores negociables, Cuentas por cobrar comerciales, Otras cuentas por cobrar, Inventario y Cargas diferidas.

2.3.12 CAPITAL DE TRABAJO NETO

(Nakasone, 2005, págs. 210-211.) afirma: El capital de trabajo neto consiste en la diferencia de activo corriente menos pasivo corriente, es decir, inversiones a corto plazo menos financiamiento de terceros a corto plazo, el capital de trabajo muestra la liquidez de la empresa de manera aproximada, si la diferencia de Activo Corriente y

Pasivo Corriente da un numero positivo, es decir, es mayor a cero, entonces refleja el hecho de que las inversiones se pueden invertir en efectivo en corto plazo, son mayores a las obligaciones que debe afrontar por lo que la empresa no tendrá problemas de liquidez.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1 NORMA SOBRE OPERACIÓN DEL INVENTARIO

(Normas Internacionales de Contabilidad No 2 Inventarios, 2005, pág. 2) En el punto de alcance 6 (c) que habla de las definiciones nos dice que los inventarios son activos “en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios” ya que la empresa se dedica al servicio de mantenimiento, venta e instalación de aires acondicionados, necesita comprar químicos para la limpieza de los equipos y compra de repuestos en caso de que el equipo tenga alguna pieza dañada.

(Normas Internacionales de Contabilidad No 2 Inventarios, 2005, pág. 3) En el punto de alcance 11 indica que el costo de adquisición de los inventarios “comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición”. Esta definición de costo de adquisición no se aplica en la empresa ELECTRO FRIO ya que la empresa es de servicios y no comercial, en este caso se aplicaría el alcance 19 donde explica los valores únicos que se podrán cargar cuando un prestador de servicio tiene inventarios.

(Normas Internacionales de Contabilidad No 2 Inventarios, 2005, pág. 4) En el punto de alcance 19 indica que “En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles.” esto se refiere a que si se realiza la compra de un repuesto o un equipo de aire acondicionado solo ira cargado directamente la mano de obra que se necesitara para poder realizar el cambio de ese repuesto o la instalación de ese equipo de aire acondicionado.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según la clase de medios utilizados para obtener los datos se aplicó el método documental, este método se enfoca en la extracción de la información contable histórica necesaria para objeto del estudio de esta investigación. Además, por el tipo de situación concreta se utilizará el tipo de investigación descriptiva.

En resumen; esta investigación se considera documental y descriptiva, porque se realizó a partir de documentos históricos de la empresa ELECTRO FRIO.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tendrá un enfoque cualitativo, por cuanto su estudio recaerá en los documentos contables de la empresa como libros auxiliares, documentos de soporte, declaraciones tributarias del Impuesto a la Renta, Estados Financieros anuales de los períodos fiscales 2014 y 2015, entre otros documentos de vital importancia, la información en su conjunto no es medible.

3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 TÉCNICA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Este tipo de investigación permite recopilar la información necesaria para poder enunciar las teorías que sustentan el presente trabajo de investigación las cuales son Estados Financieros, asientos contables de la empresa Electro Frio.

3.3.2 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Esta técnica será utilizada para recurrir en el presente, es mediante la entrevista y la encuesta en donde serán interrogadas una parte de la muestra de la población para obtener la información e inmediatamente se procederá a ordenar y obtener los resultados obtenidos en el proceso.

3.3.3 TÉCNICA DE OBSERVACIÓN DIRECTA

También se utilizará la técnica de observación directa que se enfoca en seleccionar un objetivo claro de información para así explicar y describir comportamientos al obtener datos adecuados y fiables para el objeto de estudio de esta investigación.

3.4 POBLACIÓN

La población de la empresa Electro Frío está conformada por 23 personas en diferentes departamentos y áreas cada uno, a continuación, se detalla la distribución de cada una de ellas en sus respectivas áreas.

Tabla 1
Población

Departamento / Área	Cantidad	Total
Área Administrativa		4
Gerente General	1	
Asistente de Gerencia	1	
Secretaria	2	
Área Financiera - Contable		3
Contadora	1	
Asistente Contable	1	
Auxiliar Contable	1	
Departamento de cobranzas y		3

Ventas		
Jefa de Ventas y elaboración de presupuesto	1	
Jefa de Cobranzas	1	
Asistente de Cobranzas	1	
Área de Recursos Humanos		2
Jefa de Recursos Humanos	1	
Asistente de Recursos Humanos	1	
Área de Bodega		1
Bodeguero	1	
Área de Mantenimiento y Reparaciones / Servicios Generales		10
Jefe de reparaciones	1	
Jefe de mantenimiento	3	
Asistente de mantenimiento	3	
Chofer	2	
Mensajero	1	

Nota: Información basada en la empresa Electro Frío referente al personal de la compañía

3.5 MUESTRA

De las 23 personas que conforman la población, 11 de ellas son las personas encargadas de manejar y brindar toda la información necesaria para poder realizar este trabajo de investigación.

Tabla 2
Muestra

Departamento / Área	Cantidad	Total
Área Administrativa		4
Gerente General	1	
Asistente de Gerencia	1	
Secretarias	2	
Área Financiera – Contable		3
Contadora	1	
Asistente Contable	1	
Auxiliar Contable	1	
Departamento de Cobranzas y Ventas		3
Jefa de Ventas y elaboración de presupuesto	1	
Jefa de Cobranzas	1	
Asistente de Cobranzas	1	
Área de Bodega		1
Bodeguero	1	

Nota: Información basada en la empresa Electro Frío referente al personal de la compañía.

3.6 ANÁLISIS DOCUMENTAL

A continuación, se muestra un análisis de la situación actual de la liquidez de la compañía ELECTRO FRIO, en la cual se realizará una comparación de valores de los periodos fiscales 2014 y 2015

3.6.1 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ANÁLISIS HORIZONTAL

ELECTRO FRIO

DÓLARES AMERICANOS

	2014	2015	DIFERENCIA	VARIACIÓN 0%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalente del efectivo	50.948,25	25.159,10	-25.789,15	50,62
Cuentas y doc. por cobrar	34.404,11	41.629,15	7.225,04	21,00
Inventario	4.525,17	4.308,15	-217,02	4,80
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	89.877,53	71.096,40	-18.781,13	34,41
ACTIVO NO CORRIENTE				
Propiedad planta y equipo				
Maquinaria, equipo y instalación	17.975,80	16.341,64	-1.634,16	9,09
Vehículos, equipo de transporte	128.222,13	109.202,44	-19.019,69	14,83
(Depreciación Prop. Planta y equipo)	20.653,85	25.381,59	4.727,74	22,89
Total Propiedad Planta y Equipo	125.544,08	100.162,49	25.381,59	20,22
ACTIVO FINANCIERO NO CORRIENTE				
Inversiones no corrientes	0,00	21.000,00	21.000,00	100,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	125.544,08	121.162,49	4.381,59	3,49
TOTAL ACTIVO	215.421,61	192.258,89	-23.162,72	10,75

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas y doc. por pagar proveedores	2.136,43	5.418,56	3.282,13	153,63
Otras cuentas y doc. por pagar a corto plazo	9.526,33	15.925,36	6.399,03	67,17
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.662,76	21.343,92	9.681,16	83,01

PASIVO NO CORRIENTE

Obligaciones por pagar a largo plazo	17.683,43	14.117,77	-3.565,66	20,16
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	17.683,43	14.117,77	-3.565,66	20,16

TOTAL PASIVO	29.346,19	35.461,69	6.115,50	20,84
---------------------	------------------	------------------	-----------------	--------------

PATRIMONIO

Capital social	186.075,42	156.797,20	-29.278,22	15,73
TOTAL PATRIMONIO	186.075,42	156.797,20	-29.278,22	15,73

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	215.421,61	192.258,89	-23.162,72	10,75
----------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------

Fuente: Información obtenida del departamento de Contabilidad y el Servicio de Rentas Internas.

El análisis específico de cada una de las cuentas del Análisis Horizontal del Balance General del ejercicio fiscal 2015.

- El efectivo y equivalente de efectivo tuvo una disminución del 50.62% esto equivale a \$ 25.789,15
- Las cuentas por cobrar tuvieron un aumento de 21% equivalente a \$ 7.225,04
- El inventario tuvo una disminución del 4.80% esto equivale a \$ 217,04
- En la propiedad planta y equipo hubo una disminución del 20.22% equivalente a \$ 25.381,59 esto es debido a que en finales del año 2014 se compró un vehículo nuevo y el valor de la depreciación fue proporcional mientras que en el año 2015 se calculó por el tiempo del año completo.

- En el rubro de las inversiones no corrientes en el año 2015 apporto la cantidad de \$ 21.000,00 en acciones para la creación de una nueva compañía en donde el Ing. Francisco Castro es dueño mayoritario de la misma.
- Las cuentas y documentos por pagar proveedores aumento en un 153.63% esto equivale a \$ 3.282,13
- Otras cuentas y documentos por pagar aumento en un 67.17% esto equivale a 6.399,03
- Las obligaciones por pagar a largo plazo (préstamos a instituciones financieras) disminuyó en un 20.16% esto equivale a \$3.565,66
- El capital social de la compañía disminuyo en un 15.37% esto equivale a \$ 29.278,22

El análisis general del estado de situación financiera refleja la disminución de los rubros del activo corriente , cabe recalcar que parte del dinero en efectivo fue invertida por el propietario de Electro Frio en 21.000 acciones valorada en \$ 1 cada una para la creación de una nueva compañía, las cuentas por cobrar aumentaron y este es uno de los rubros más preocupantes ya que es una inversión que no se está recuperando en el tiempo que debió recuperarse, pese a que las ventas disminuyeron el valor de crédito brindado si incrementó y es un problema, las cuentas y documentos por pagar también aumentaron significativamente , el financiamiento a largo plazo con instituciones financieras disminuyó pero no refleja un rubro significativo debido a que se realizó otro préstamo para la creación de las instalaciones de la nueva compañía en la que el Propietario de Electro Frio es el socio mayoritario.

3.6.2 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS

ELECTRO FRIO

DÓLARES AMERICANOS

	2014	2015	DIFERENCIA	VARIACIÓN 0%
Ventas Netas	326.795,20	226.508,48	100.286,72	30,69
Costos de Ventas	185.170,05	114.086,01	71.084,04	38,39
Inventario Inicial	5.750,10	4.525,17	1.224,93	21,30

Compras netas	183.945,12	113.868,99	70.076,13	38,10
Inventario Final	4.525,17	4.308,15	217,02	4,80
UTILIDAD BRUTA	141.625,15	112.422,47	29.202,68	20,62
INGRESO FINANCIEROS			0,00	
Rendimiento Financiero	1.901,04	2.549,03	647,99	34,09
GASTOS OPERACIONALES			0,00	
Gastos de operación	44.423,14	46.049,93	1.626,79	3,66
Gastos de administración	54.224,42	52.407,20	1.817,22	3,35
TOTAL GASTOS	98.647,56	98.457,13	190,43	0,19
UTILIDAD DEL EJERCICIO	44.878,63	16.514,37	28.364,26	63,20
Participación de trabajadores 15%	6.731,79	2.477,16	4.254,64	63,20
BASE IMPONIBLE GRAVADA	38.146,84	14.037,21	24.109,62	63,20
Impuesto a la renta	2.911,65	175,22	2.736,43	93,98
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	35.235,19	13.861,99	21.373,19	60,66

Fuente: Información obtenida del departamento de Contabilidad y el Servicio de Rentas Internas ver anexo 2 y anexo 4.

El análisis específico de cada una de las cuentas del Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integral del ejercicio fiscal 2015.

- Las ventas tuvieron una disminución del 30.69% equivalente a \$100.286,72
- El costo de ventas tuvo una disminución del 38.39% equivalente a \$71.084,04
- La utilidad bruta tuvo una disminución del 20.62% equivalente a \$ 29.202,68
- Los rendimientos financieros tuvieron un aumento del 34.09% equivalente \$ 647.99
- El total de gastos operacionales tuvo una disminución del 0.19% equivalente a \$ 190.43
- La utilidad del ejercicio tuvo una disminución de 63.20 % equivalente a \$ 28.364,26
- La utilidad neta del ejercicio calculada luego de impuestos y participación a trabajadores es de 60.66 % equivalente a \$ 21.373,19

Como se puede observar el año fiscal 2015 fue un periodo con una disminución significativa en las ventas , el problema radica en que se perdió a uno de los clientes y varias agencias de dos de los bancos a las cuales se prestaban los servicios fueron dadas a otro proveedor, otra de las causas

es debido a la implementación de la nueva tarifa del IVA del 12% al 14% los clientes trataron de aminorar gastos lo más posible, como no hubieron muchas ventas esto provoca que no se realicen muchas compras también, estos factores provocaron que la empresa Electro Frio tenga una utilidad menor a la de años anteriores, lo cual la situación actual no es mala pero tampoco podríamos decir que no es de preocuparse ni de tomar en consideración toda esta información, se podría realizar mejoras para volver a recuperar a los clientes o expandir el listado de los mismos.

3.6.3 INDICADORES DE LIQUIDEZ COMPARATIVOS EJERCICIO FISCAL 2014 Y 2015

- **Razón Corriente** = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Año 2014: $89.877,53/11.662,76 = 7.71$ **Año 2015:** $71.096,40/21.343,92 = 3.33$

El resultado de esta fórmula indica la capacidad que tiene la compañía en el caso de que se necesite cancelar todos sus pasivos corrientes en el plazo de un año, por cada dólar que debía la compañía en el año 2014 tenía \$ 7.71 para pagarla, mientras que en el año 2015 por cada dólar que debía tiene \$ 3.33 , esto quiere decir que aunque el resultado es mayor a lo idóneo que es entre 1 y 1.5 para que una empresa no tenga problemas de liquidez, el resultado de los dos años tiene una diferencia significativa de \$ 4.31 debido a la baja en ventas que hubo en ese periodo fiscal 2015.

- **Capital neto de trabajo** = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Año 2014: $89.877,53 - 11.662,76 = 78.214,77$

Año 2015: $71.096,40 - 21.343,92 = 49.752,48$

La disminución del capital neto de trabajo es de \$ 28.462,29 esto significa que se ha tenido que cubrir con dinero propio deudas para poder seguir vendiendo a los clientes.

- **Prueba Ácida** = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Año 2014: $89.877,53 - 4.525,17 / 11.662,76 = 7.32$

Año 2015: $71.096,40 - 4.308,15 / 21.343,92 = 3.13$

Esta fórmula es el indicador más riguroso en el que se verifica la capacidad de pago de los pasivos corrientes, pero sin depender de sus inventarios ya que estos son recursos menos líquidos porque tienen que ser vendidas para poder ser cobradas, en lo cual el año 2014 por cada dólar que debía la compañía tenía \$ 7.32 para pagarlo, mientras que en el año 2015 por cada dólar que debía tenía \$ 3.13, esto quiere decir que aunque el resultado es mayor a lo idóneo que es 1 se ha encontrado una diferencia significativa de \$ 4.19, pero en este caso se calculará desde otro punto de vista la prueba ácida en la cual se calculará restándole el valor de las cuentas por cobrar ya que como se puede observar es el activo más lento en convertirse en dinero en efectivo para la empresa.

- **Prueba Ácida** = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Ctas. Por cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Año 2014: $89.877,53 - 34.404,11 / 11.662,76 = 4.76$

Año 2015: $71.096,40 - 41.629,15 / 21.343,92 = 1.38$

3.6.4 Calculo Ciclo Operativo y Ciclo de Conversión del Efectivo

Para poder calcular el ciclo operativo y el ciclo de conversión del efectivo primero se debe calcular la edad promedio del inventario, el periodo promedio de cobranzas y el periodo promedio de pago.

Rotación de Inventario: $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{114.086,01}{4.308,15} = 26.48$

Inventarios 4.308,15

Edad promedio de Inventario: $\frac{365}{26.48} = 14$ veces

RI 26.48

14 fue el número de veces que roto el inventario en bodega, se divide 14/12 (meses que tiene el año) da como resultado 1.16 esto quiere decir que se tardó aproximadamente un mes en bodega antes de ser vendida, para el sector en el que se desempeña la compañía la rotación del inventario debería ser mayor.

Periodo Promedio de Cobranza: $\frac{\text{Ctas. por cobrar}}{\text{Ventas anuales} / 365} = \frac{41.629,25}{226.508,48/365}$

$= 68$ días

68 son los días que toma que los clientes paguen a la compañía las ventas a crédito, aunque en los contratos el plazo máximo sea de 30 días se puede observar que esto no se cumple, es cuatro veces el tiempo que el proveedor brinda a la empresa de crédito, esto quiere decir que se debe cubrir con capital propio las cuentas por pagar.

Periodo Promedio de Pago: $\frac{\text{Ctas. Por pagar proveedores}}{\text{Compras anuales crédito}/365} =$

$\frac{5.418,56}{105.868,99 / 365} = 19$ días

19 días

105.868,99 / 365

19 son los días de crédito que brindan los proveedores a la empresa, ya que el tiempo de crédito que se brinda a los clientes es mayor del que el proveedor brinda se tendrá que cubrir los gastos con capital propio.

Cálculo del ciclo de conversión del Efectivo

1. Edad Promedio de Inventario (EPI): 14
2. Periodo promedio de cobranza (PPC): 68

3. Periodo promedio de pago (PPP): 19

- **Ciclo Operativo:** EPI + PPC

$$14 + 68 = 82 \text{ días}$$

Es el lapso de tiempo que transcurre desde que la compañía compra la mercadería, la vende y finalmente la cobra.

- **Ciclo de conversión del Efectivo:** EPI + PPC - PPP

$$14 + 68 - 19 = 63 \text{ días}$$

Como se puede observar la empresa genera un ciclo de conversión del efectivo de 63 días esto quiere decir que necesitaran ser financiados con recursos propios como el capital de trabajo o financiamiento con entidades financieras.

Cálculo del ciclo de conversión del Efectivo en unidades monetarias

CCE: 63 días

Costo de Ventas: \$ 114.086,01

No días en el año: 365

Costo de Venta Diario (CVD): \$ $114.086,01/365 = \$ 312,56$

Recursos Necesarios = CCE x CVD

$$63 \times 312,56 = \$ 19.691,28$$

Este resultado indica que 63 días del ciclo de conversión del efectivo serán equivalentes a una necesidad de financiamiento de \$ 19.691,28 misma que deberá se deberá realizar con capital propio o con financiamiento de instituciones financiera.

Ciclo de conversión del efectivo negativo

En el siguiente ejercicio se demostrará el impacto que tiene la disminución del período promedio de cobranzas en el ciclo de conversión del efectivo.

- **Cálculo del ciclo de conversión del Efectivo**

1. Edad Promedio de Inventario (EPI): 14
2. Período promedio de cobranza (PPC): 30
3. Período promedio de pago (PPP): 60

- **Ciclo Operativo:** EPI + PPC

$$14 + 30 = 44 \text{ días}$$

Es el lapso de tiempo que transcurre desde que la compañía compra la mercadería, la vende y finalmente la cobra.

- **Ciclo de conversión del Efectivo:** EPI + PPC - PPP

$$14 + 30 - 60 = -16 \text{ días}$$

Como se puede observar la empresa genera un ciclo de conversión del efectivo negativo de – 16 días esto quiere decir la empresa no necesitará financiamiento, puesto que su CCE es negativo, en este escenario el periodo de cobranzas cumple como fecha máxima de recuperación de la cartera de 30 días mientras que el plazo que brinda el proveedor es de 60 días.

3.7 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Después de realizar la respectiva recolección de información a través de la entrevista y las encuestas, se expone a continuación los resultados obtenidos del cuestionario que se aplicó a cada entrevistado de la empresa ELECTRO FRIO.

Para llevar a cabo un análisis de forma más clara y precisa se procedió a crear un archivo en Excel, en donde se realizó la tabulación de todos los datos obtenidos para posteriormente ser analizado por medio de gráficas y tablas.

El análisis y la interpretación de los resultados de cada pregunta se presentan a continuación en los siguientes cuadros y gráficos.

Tabla No 3
Personal entrevistado y encuestado

ADMINISTRACIÓN	
Gerente General	Entrevista/ Encuesta
Asistente de Gerencia	Encuesta
Secretaria 1	Encuesta
Secretaria 2	Encuesta
FINANCIERO - CONTABLE	
Contadora	Encuesta
Asistente contable	Encuesta
Auxiliar Contable	Encuesta
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS Y VENTAS	
Jefa de Cobranzas	Encuesta
Asistente de cobranzas	Encuesta
Jefa de ventas y elaboración de presupuestos	Encuesta
BODEGA	
Jefe de Bodega	Entrevista

Nota: Información basada en la muestra de la población total de la empresa Electro Frío

3.7.1 ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE GENERAL

Tabla No 2
Entrevista al Gerente General

Objetivo	El objetivo de esta entrevista tiene como fin el obtener información referente a cada uno de los procesos que interviene en el ciclo de conversión del efectivo y como afecta esto directamente a la liquidez de la empresa, dicha información será proporcionada por el Gerente General - Propietario de Electro Frío.
----------	---

Perfil del entrevistado	Gerente General – Propietario Persona encargada del área administrativa y operativa
Fecha a realizar	13 de diciembre del 2016
Entrevistador	Srta. Katiuska Castro Castro
Entrevistado	Ing. Francisco Castro Magallanes

¿Existe un manual de políticas o procedimientos de cobranzas?

“No existe el manual de políticas o procedimiento cobranzas.”

¿Se maneja una clasificación de clientes?

“Si, actualmente se aplica una clasificación de clientes, las entidades financieras las cuales son nuestros clientes fijos y con mayor antigüedad siempre tienen prioridad número uno debido a que el servicio que ellos brindan no se puede tener un área del banco sin climatizar porque esto causa malestar a los clientes y empleados del mismo, con los otros clientes tenemos un tiempo definido de 24 horas para acudir a la revisión de los aires acondicionados. “

¿Cómo maneja las relaciones con sus clientes, son personalizadas o tienen políticas igualitarias referentes al trato que se le brinda a cada uno?

“Con cada uno de nuestros clientes tenemos una relación personalizada, pero siempre brindando el mejor servicio para cada uno de ellos.”

¿Qué aspectos mejoraría de la administración de las cuentas por cobrar?

“Pienso que si se llevara un control continuo mejoraría visiblemente la recuperación de la cartera.”

¿Es importante para usted optimizar los días para la recuperación de las cuentas por cobrar?

“En realidad sí, creo que si ciertos clientes cancelaran en un menor tiempo las facturas no tendríamos que cubrir la mayoría de las veces los pagos con capital de trabajo.”

¿Cuáles son los plazos que se brindan a los clientes para el pago de las facturas?

“El plazo máximo para la cancelación de las facturas son de 15 días, pero la mayoría de nuestros clientes tardan 30 días hasta 60 días en cancelar las facturas.

¿Es importante que los días de recuperación de la cartera sean menores que los días de rotación de las cuentas por pagar?

“Si, creo que son importantes, mientras más rápido se cancelen las facturas más rápido se cancelan las facturas a los proveedores.”

¿Cuál es la estrategia que utiliza para administrar los inventarios?

“Este es uno de los mayores problemas de la compañía, el control no es continuo, no se tiene el Kardex muchas veces actualizado o no se registra en las hojas de salida de mercadería y al momento de solicitar algún material resulta que no hay existencia en bodega y esto nos retrasa, perdemos tiempo porque tenemos que realizar la compra para volver a abastecer el stock.”

¿Maneja una clasificación de los ítems en el inventario o no aplica ninguna clasificación a los artículos?

“Si existe una clasificación de cada uno, pero de distinta capacidad por ejemplo en los capacitores existe desde 5 MFD (MILI FARADIOS) hasta 60 MFD (MILI FARADIOS).”

¿Cada qué tiempo la bodega realiza el abastecimiento de mercadería?

“Como te mencionaba en una pregunta anterior la mayoría de las veces es porque no se tienen el Kardex actualizado y resulta que un repuesto x no hay en stock y tenemos que realizar la compra, en el tema del gas freón r-22 y r-410 se realiza la compra por lo general cuando está en promoción porque sale más barato y en estos momentos una bombona de gas r-22 no hay en el mercado y si lo encuentras es a un precio exorbitante.”

¿Existe un control de salida del producto de bodega?

“Si existe, pero muchas veces no se registra”

¿Ha existido o existe mercadería dañada en bodega? ¿Qué procedimiento se siguió referente a esto? ¿Tuvo un tratamiento contable?

“Si ha existido mercadería dañada debido a que se dejó de usar esa marca x porque resulto no ser de buena calidad, se dejó a un lado y se compró el mismo repuesto, pero en otra marca y llega a dañarse, no se lo bota, sigue existiendo en la bodega, no existió tratamiento contable solo se sacó del Kardex sin registro alguno.”

¿Qué aspectos mejoraría de la administración de los inventarios?

“He estado pensando en la implementación de un programa para el manejo de la mercadería en bodega, creo que daría muy buenos resultados.”

¿Cómo administra las cuentas por pagar?

Se lleva un registro de las facturas que se debe pagar y se clasifica, compra de mercadería, pagos por mantenimientos de vehículos, gastos varios.

¿Maneja una clasificación de proveedores?

“Si, nuestro principal proveedor y con el que tenemos un crédito de un valor muy representable es con Centuriosa, el segundo es Frio Record, pero ellos no nos brindan crédito las compras son al contado, tenemos otros proveedores, pero se realiza muy pocas compras con ellos o se realizan cuando nuestros principales proveedores no tienen lo que requerimos o porque no tienen en la marca que necesitamos.”

¿Cuáles son los plazos de días que le brindan los proveedores?

“Por lo general son 30 días como máximo, cuando es una compra que pase los cinco mil dólares solicitamos crédito de 60 días, pero ha ocurrido en pocas ocasiones.”

¿Qué aspectos mejoraría de la administración de las cuentas por pagar?

“Realmente no existen mayores problemas con los pagos a proveedores, quizás el

único sea cuando tengo que salir de la ciudad por trabajo y ya que soy la única persona autorizada para firmar los cheques no se pueda cancelar una factura el día de vencimiento de la misma.”

¿La empresa maneja estrategias que ayuden a la administración de la Liquidez?

“Seré realista en decir que desconozco este tema.”

¿La empresa ha tenido que recurrir a financiamiento con instituciones financieras para poder cancelar a los proveedores?

“No, no hemos tenido que recurrir a un préstamo para cancelar una factura a un proveedor.”

¿Cuáles son las causas que le han llevado a la búsqueda de financiamiento con instituciones financieras?

“Los préstamos que me han concedido los bancos son por oportunidad, porque me llaman a que me anime a recibir el préstamo, pero nunca lo hemos necesitado, el dinero se invierte o se realiza para otros pagos, creo que nos beneficia ya que mantenemos un buen buro crediticio, el último préstamo que se realizó fue para la creación de otra compañía y hacer las instalaciones propias de esta, de la que también soy dueño mayoritario.”

Nota: Información elaborada por parte de la autora del tema de la investigación sobre la entrevista efectuada al Gerente General.

3.7.2 REALIZACIÓN DE LAS ENCUESTAS

Se procedió a realizar las encuestas al personal de los departamentos: Administrativo, Financiero - Contable, Cobranzas - Ventas y bodega, en la que obtenemos los siguientes resultados.

Pregunta No1

¿Existe un manual de procedimientos o políticas de cobranzas?

Tabla No 3

Manual y política de cobranzas

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0
NO	11	100
TOTAL	11	100

Nota: Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 2 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 1

Manual y políticas de cobranzas

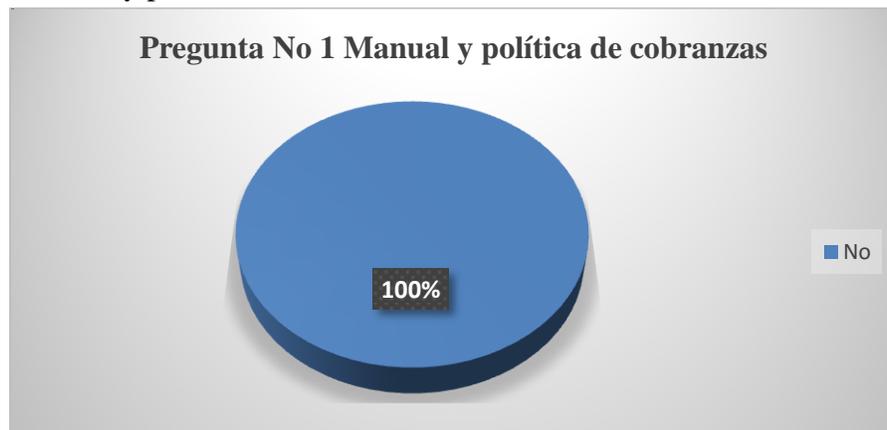


Figura 1. Existencia de un manual y políticas de cobranzas efectuada en la pregunta No 1 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Se puede observar en el gráfico que el total de encuestados dicen que no tienen conocimiento de la existencia de un manual de procedimiento o políticas de cobranza en la empresa. Estos resultados involucran a las áreas de administración, financiera, contable,

cobranzas, ventas y bodega, de la empresa ya que al momento de realizar su trabajo se guían empíricamente, es de mucha importancia la implementación de este manual ya que permite aplicar los procedimientos y funciones correctos en el área específica.

Pregunta No 2

¿Existe un manual con políticas de inventario?

Tabla No 4
Manual y política de inventario

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	11	100
TOTAL	11	100

Nota: Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 2 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 2
Manual y políticas de inventario

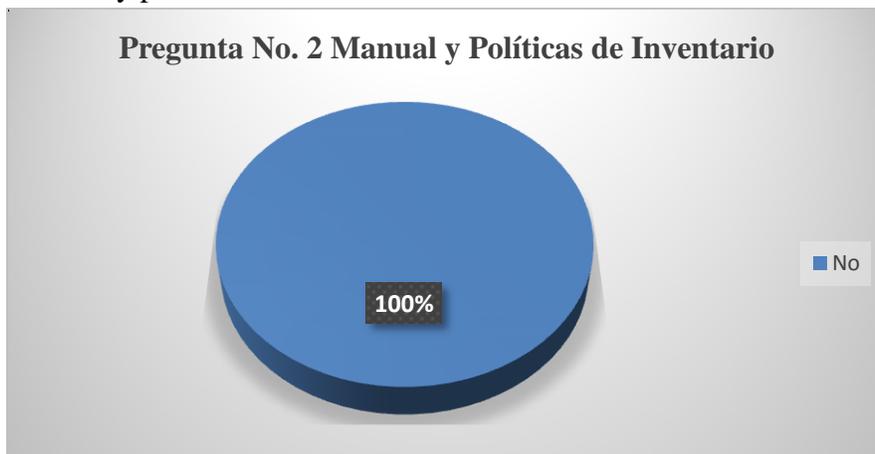


Figura 2. Existencia de un manual y políticas de inventario efectuada en la pregunta No 2 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se observa en el gráfico el total de encuestados dicen que no existe un manual con políticas para el manejo de los inventarios. Estos resultados involucran a las áreas de administración, financiera, contable y bodega, de la empresa ya que al momento de realizar su

trabajo se guían empíricamente, es de mucha importancia que se realice la implementación y distribución de este manual ya que permite aplicar los procedimientos y funciones correctos en el área específica.

Pregunta No 3

¿Los plazos en días que se brindan a los clientes para el pago de las facturas son?

Tabla No 5
Cuentas por cobrar clientes

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
30 días	2	18
60 días	8	73
90 días	1	9
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 3 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 3
Cuentas por cobrar clientes



Figura 3. Plazos de días que se brindan a los clientes para la cancelación de las facturas efectuada en la pregunta No 3 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: El gráfico nos indica que una pequeña parte de la población dicen que se le brindan a los clientes 30 días de crédito para la cancelación de una factura y la mayoría dice que se otorga

60 días de crédito, cada una de las personas que realizaron la encuesta explicaron que no se maneja un plazo específico de fecha, ya que hay clientes que suelen pagar en forma inmediata, otros suelen demorarse mucho más tiempo del que por lo general se estipula, el mismo que son 30 días, otros clientes se demoran 60 días porque la factura es de un valor considerable y porque según sus políticas de pagos esa es su manera de proceder, es de suma importancia recalcar que se debería tomar en consideración la implementación de un manual con políticas de cobranzas en este caso ya que esto afecta directamente a la liquidez de la compañía.

Pregunta No 4

¿Se lleva un registro mensual del inventario que ingresa a bodega?

Tabla No 6

Control de ingreso del inventario a bodega

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	18
No	9	82
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 4 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 4

Control de ingreso del inventario a bodega

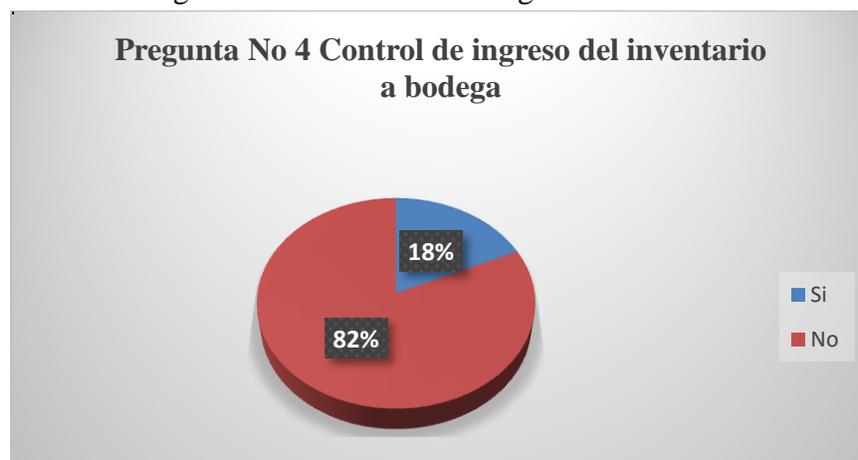


Figura 4. Control de registro mensual del inventario en bodega efectuada en la pregunta No 4 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: El gráfico indica que un porcentaje pequeño de los encuestados dicen que si se realiza el registro de mercadería a la bodega y la mayoría dicen que no se realiza el registro de mercadería, la contradicción es porque el Jefe de bodega tiene un cuadernillo de Kardex donde el registra las entradas de la mercadería pero el departamento contable no lleva un registro igual ni ningún otro control, tampoco es informado de esto, es por eso el desconocimiento de dicho control, sería recomendable la implementación de un sistema contable que este constantemente actualizado y al que el departamento de contabilidad también tenga acceso para así poder verificar la cantidad de mercadería que se maneja en bodega así mismo como valores actualizados de estos.

Pregunta No 5

¿Referente a la mercadería se lleva un control de salida de la misma?

Tabla No 7

Control de salida de mercadería

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	18
No	9	82
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 5 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 5

Control de salida del inventario

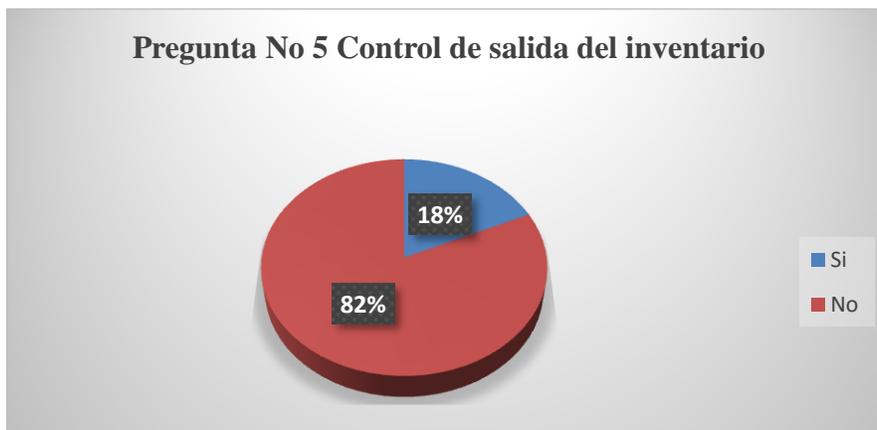


Figura 5. Control de salida del inventario de bodega efectuada en la pregunta No 5 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se puede observar en el gráfico la minoría de encuestados dice que si se realiza el registro de salida de la mercadería de bodega y la mayoría de estos dice que no se realiza el registro de salida de la misma, esto es debido a que se llena un registro manual mediante blocks donde se registra la mercadería que sale, estos blocks solo son manejados por el Jefe de bodega y el Gerente General que son las únicas personas autorizadas de despachar la mercadería, mientras que el departamento contable no lleva registro de esto, se recomienda nuevamente la implementación de un sistema contable que este constantemente actualizado y al que el departamento de contabilidad también tenga acceso para poder verificar la cantidad de mercadería que se maneja en bodega también como valores actualizados de estos.

Pregunta No 6

¿Existe inventario que no tenga la rotación adecuada en bodega?

Tabla No 8

Rotación de mercadería

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	100
No	0	0
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 6 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 6

Rotación del inventario

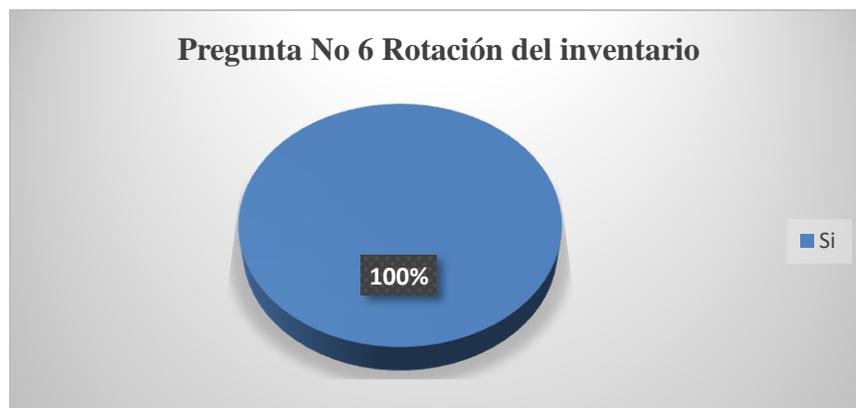


Figura 5. Rotación del inventario de bodega efectuada en la pregunta No 5 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se observa en el gráfico el total de las personas encuestadas respondieron que si hay inventario en bodega que no tiene la rotación adecuada esto quiere decir que no es usada ni vendida, esto es un problema significativo en cuestión de liquidez ya que al no tener la rotación adecuada, esta mercadería está perdiendo su valor de venta y el dinero que se invirtió para poderla adquirir no ha podido ser recuperado, lo más recomendable seria realizar un análisis de todo lo que se tenga en bodega, ver la frecuencia de salida y así mismo poderla rematar o ponerla en promoción para poder recuperar el dinero o parte de este que fue invertido.

Pregunta No 7

¿Existe algún tratamiento especial para esta mercadería que no tiene rotación en bodega?

Tabla No 9

Tratamiento de mercadería en bodega

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	100
No	0	0
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 7 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 7

Tratamiento de mercadería en bodega



Figura 7. Tratamiento del inventario en bodega efectuada en la pregunta No 7 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: El gráfico el indica que el total de las personas encuestadas respondieron que la mercadería que no tiene la rotación adecuada en bodega no recibe ningún mantenimiento especial en bodega es decir mantenimiento para poder venderlo en un futuro, misma que está perdiendo su valor monetario y al momento que quiera ser vendida ya no podrá ser recuperado el dinero invertido, esto es uno de los factores importantes para aplicar el manual con políticas de inventario para no tener pérdidas como estas.

Pregunta No 8

¿Existe mercadería dañada, caducada, en bodega?

Tabla No 10

Mercadería en stock, dañada y caducada

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	55
No	0	0
No sabe	5	45
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 8 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura 8

Mercadería en stock, dañada y caducada

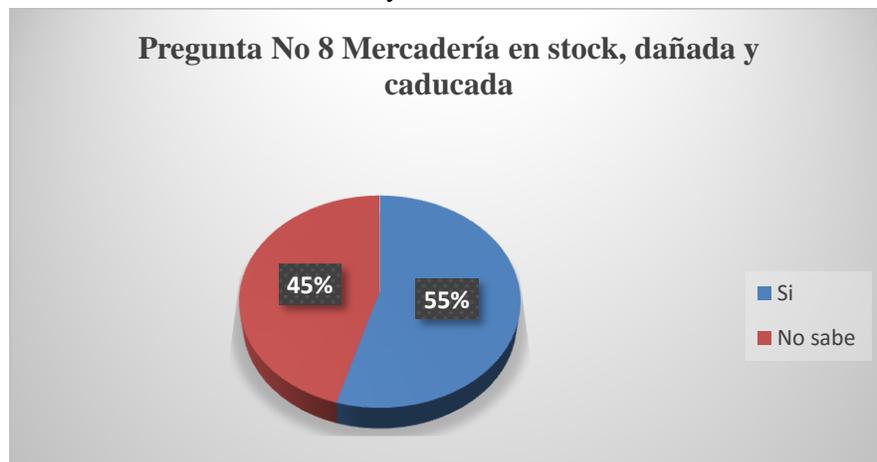


Figura 8. Inventario en stock, dañado y caducado efectuada en la pregunta No 8 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se puede observar en el gráfico un porcentaje mayor a la mitad de las personas encuestadas dicen que si existe mercadería con deterioro o caducada en bodega y mientras que el resto de estas no sabe, este es un problema muy significativo ya que el desconocimiento de este tiene como consecuencia una pérdida ya que no se sabe si la mercadería llego ya en ese estado o debido a la poca rotación esta caducó, nuevamente la implementación de un manual con políticas de inventario reduciría al mínimo inconvenientes como este.

Pregunta No 9

¿Con que regularidad se compra mercadería para abastecer el stock?

Tabla No 11

Abastecimiento de stock de mercadería

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
30 días	0	0
60 días	1	9
90 días	2	18
Cada vez que se necesite	8	73
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 9 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 9

Abastecimiento de stock de mercadería

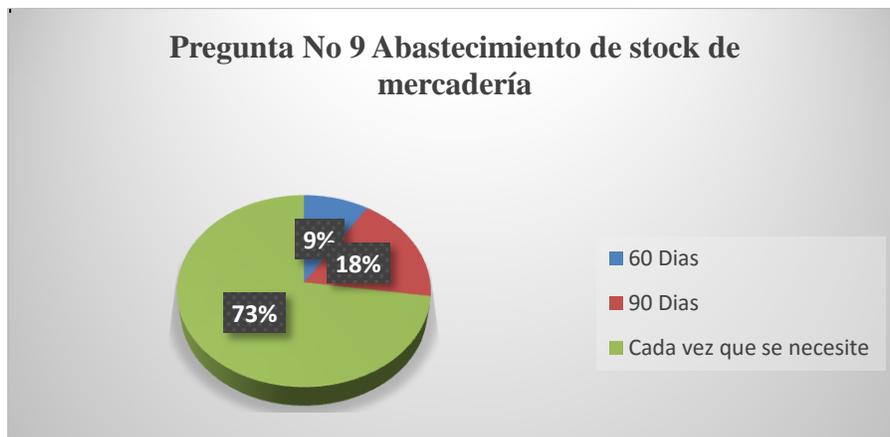


Figura 9. Abastecimiento de stock de mercadería efectuada en la pregunta No 9 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: El gráfico indica que la mayoría de las personas encuestadas dicen que se realiza el abastecimiento de mercadería cada vez que se necesite, esto quiere decir que no se sabe con exactitud cada cuanto se realiza el abastecimiento, la implementación de un manual con políticas de inventario establecería un límite de stock mínimo que se debería tener en bodega para poder realizar el abastecimiento.

Pregunta No 10

¿Cuál es el plazo que brinda el proveedor para el pago de las facturas?

Tabla No 12

Cuenta por pagar Proveedores

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
15 días	9	82
30 días	2	18
60 días	0	0
90 días	0	0
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 10 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 10

Cuentas por pagar proveedores

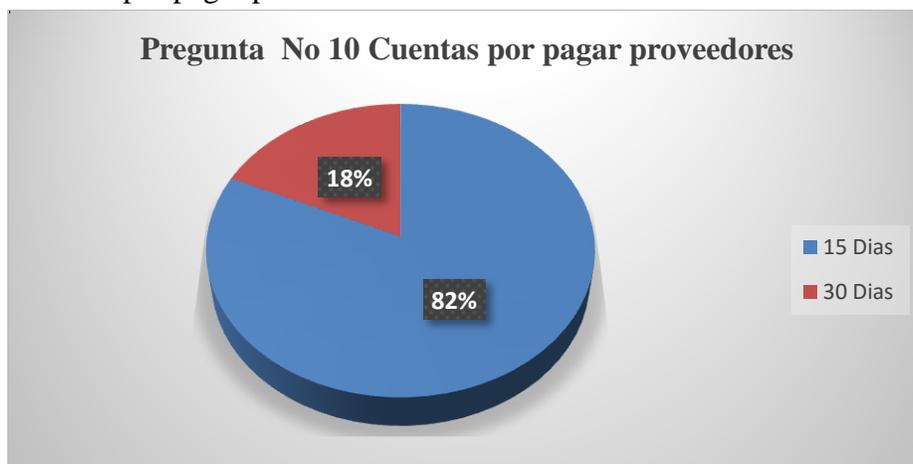


Figura 10. Cuentas por pagar proveedores efectuada en la pregunta No 10 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se observa en el gráfico un porcentaje pequeño de las personas encuestadas dicen que el plazo que brinda los proveedores son de 15 días y la mayoría de estas dicen que el plazo que brinda el proveedor son de 30 días, hemos preguntado a las personas encuestadas por qué no todos comparten la misma respuesta y indicaron que según el monto de compra el proveedor realiza el plazo de crédito o en el caso de que la empresa como cliente solicite un plazo mayor pero es muy rara la vez en la que ocurre esto, por lo general la mayoría de los proveedores que tienen brinda un plazo de 30 días máximo.

Pregunta No 11

¿Han existido situaciones en los que las facturas se pagan con atrasos considerables de días al proveedor?

Tabla No 13
Atraso de pagos a proveedores

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	9
No	10	91
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 11 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 11
Atraso de pagos a proveedores

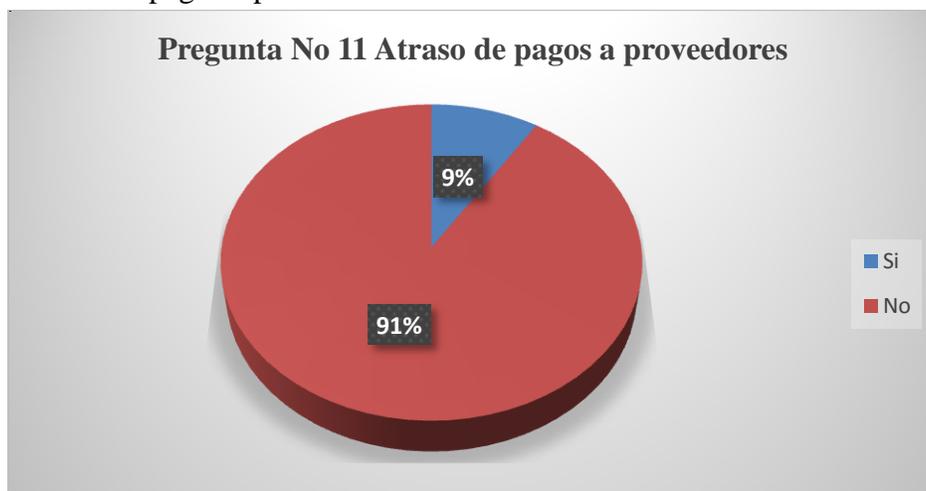


Figura 11. Atraso de pago a proveedores efectuada en la pregunta No 11 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como en el gráfico se indica un porcentaje pequeño de las personas encuestadas dicen que si existen atrasos considerables en el pago de las facturas y la gran mayoría de estas dicen que no existen atrasos considerables en el pago de las facturas, al preguntarle a las personas que respondieron que sí han existido atrasos considerables el por qué indico que este ha ocurrido porque el gerente general que es la única persona autorizada a firma los cheques está de viaje y por este motivo se atrasan los pagos, el control continuo y realizar los cheques con anticipación ayudaría mejorablemente esto.

Pregunta No 12

¿Existen préstamos con instituciones financieras para adquisición de mercadería?

Tabla No 14
Adquisición de Mercadería

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	11	100
Una vez al año	0	0
Dos veces al año	0	0
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 12 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 12
Adquisición de mercadería



Figura 12. Adquisición de mercadería efectuada en la pregunta No 12 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se observa en el gráfico el total de las personas encuestadas dicen que no existen préstamos a instituciones financieras para la adquisición de mercadería.

Pregunta No 13

¿Cuál es el objetivo fundamental con el que se realiza los préstamos a las instituciones financieras?

Tabla No 15
Financiamiento con Instituciones Financieras

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Adquirir mercadería	0	0
Mantener Liquidez	5	46
Pagos a proveedores	1	9
Cubrir otros gastos	4	36
Sin objetivo alguno	1	9
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No 13 efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 13
Financiamiento con Instituciones Financieras

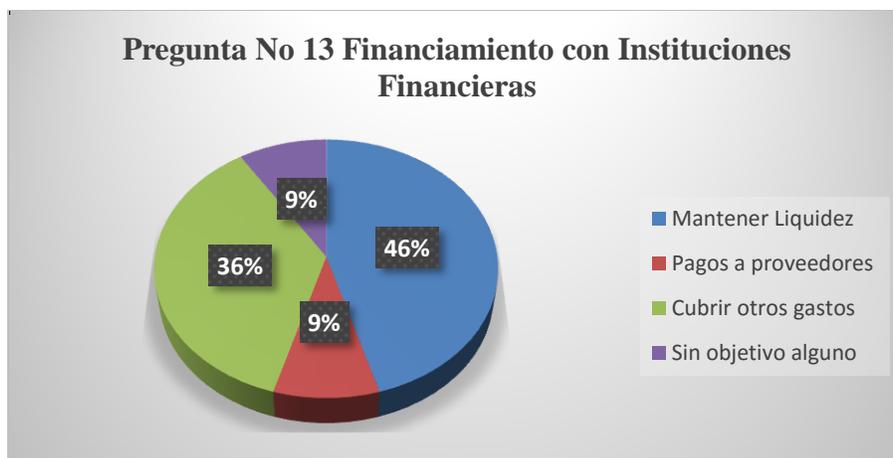


Figura 13. Financiamiento con Instituciones Financieras efectuada en la pregunta No 13 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como se observa en el gráfico uno de los porcentajes mayores de las personas encuestadas indica que los préstamos realizados a instituciones financieras son realizados para mantener la liquidez, el porcentaje mayor de estas indica que los préstamos realizados a instituciones financieras es para cubrir otros gastos.

Pregunta No 14

¿Es beneficioso para la empresa realizar préstamos bancarios con la finalidad de mantener la capacidad crediticia?

Tabla No 16

Capacidad crediticia

Alternativa de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	82
No	2	18
TOTAL	11	100

Información elaborada por la autora del tema de la investigación demostrando los porcentajes referentes a la pregunta No efectuado al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Figura No 14

Capacidad crediticia

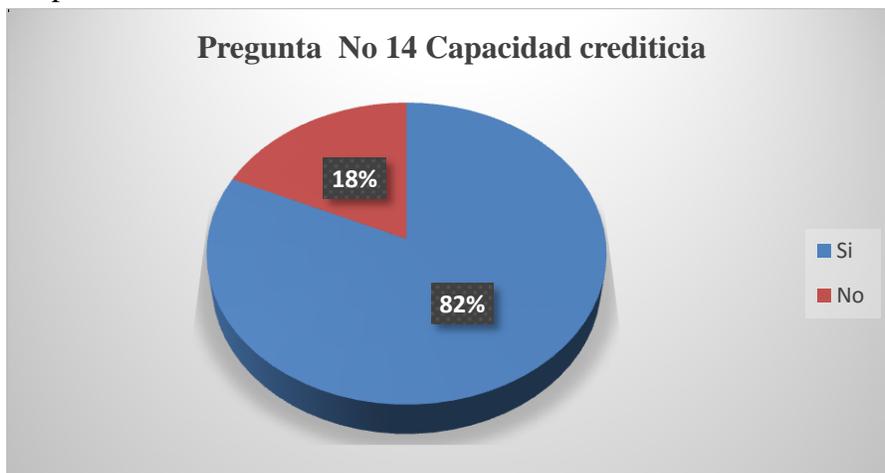


Figura 14. Capacidad crediticia efectuada en la pregunta No 14 al personal de Administración, Financiero – Contable, Cobranzas - Ventas y Bodega.

Análisis: Como el gráfico indica la mayoría de las personas encuestadas respondieron que si es beneficioso realizar préstamos bancarios con la finalidad de mantener la capacidad crediticia al preguntarles el porqué de su respuesta la mayoría coincidió en su respuesta al indicar que es beneficioso obtener préstamos ya que este ayuda con la liquidez, con el nivel de buro de crédito y el dinero si no se utiliza puede ser invertido a un futuro y la minoría de las personas encuestadas respondieron que no es beneficioso realizar préstamos bancarios con la finalidad de mantener la capacidad crediticia al preguntarles el porqué, indicaron que si el dinero no tiene una finalidad en la que se vaya a utilizar y se realiza un préstamo de manera empírica esto perjudica a la empresa en parte porque se estaría pagando intereses por un dinero que no tiene como finalidad producir o ser invertido en algo beneficioso para la compañía.

3.9 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA Y LA ENTREVISTA

Se ha obtenido como resultado de la encuesta realizada al Gerente General – Propietario de Electro Frio los déficit en las distintas áreas de la compañía, comenzando desde el área de bodega hasta el contable, donde los controles de la mercadería en bodega no tiene un control continuo y esto provoca déficit en una parte importante de la compañía, se debería implementar los manuales con políticas de cobranzas e inventario, en el área contable el problema es el tiempo de recuperación de cartera no existe un control continuo de las facturas vencidas, se sigue brindando crédito a lo clientes morosos y no existe un tratamiento contable para esto, la empresa tiene liquidez pero en comparación con otros años fiscales la diferencia es muy notoria, los préstamos que ha realizado el propietario de la compañía para invertir en la creación de una compañía nueva y la construcción de las instalaciones para el funcionamiento de esta se paga con dinero de Electro Frio, otro factor preocupante es el abastecimiento de la bodega y la rotación de la mercadería , abastecerse de mercadería teniendo un stock alto todavía no es beneficioso porque provoca que la compañía se endeude sin necesidad, la poca rotación de algunos repuestos en bodega otros que ya no tienen salida también afectan la recuperación del dinero invertido en ellos, otro elemento de preocupación es el tiempo de crédito que se brindan a los clientes el cual es mayor del que el proveedor le brinda a la compañía.

Se puede determinar mediante el análisis de los resultados de las encuestas los siguientes problemas:

- Déficit de control de la mercadería en bodega.
- Mercadería en bodega con poca rotación, dañada o expirada sin tener un tratamiento contable adecuado.
- Falta de control continuo para la recuperación de cartera.
- Tiempo de crédito brindado a los clientes mayores que el tiempo de crédito que brinda el proveedor a la empresa.
- Endeudamiento con instituciones financieras innecesario.

Cada uno de los problemas mencionados anteriormente coinciden con las respuestas del personal encuestado y entrevistado en el cual se tiene como resultado final la implementación de un manual con políticas de cobranzas y mercadería, capacitación del personal para la recuperación de la cartera, la implementación de un sistema contable que permita tener constantemente actualizada la información y así mismo un programa en bodega para poder realizar un control continuo de la mercadería.

CAPÍTULO IV INFORME FINAL

INFORME TÉCNICO

4.1 INTRODUCCIÓN

Electro Frio es una empresa dedicada a la Venta, diseño, mantenimiento, reparación e instalación de equipos centrales de aire acondicionado.

La información del Estado de Situación Inicial y el Estado de Resultados Integral es de vital importancia para que la empresa conozca la situación financiera de la misma, en base a estos hemos realizado el cálculo de los diferentes índices de liquidez, en los que se observan sus principales problemas lo cual es el deficiente control continuo de la mercadería en bodega y el periodo de crédito brindado al cliente mayor que el que otorga el proveedor, ya que esto afecta directamente a la liquidez de la compañía, si bien los resultados de estos no son menores a lo recomendado que mínimo debería ser 1 lo cual es bueno, la diferencia de un año fiscal con otro es evidente y significativa, el incremento de la cartera vencida es uno de los factores más preocupantes ya que existió un aumento de un año a otro, esto provoca que la empresa deba cubrir gastos con capital propio.

4.2 REVISIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA

En el proyecto de investigación se utilizó como referencia libros, artículos científicos, revistas, los cuales ayudaron a guiar con el desarrollo de la presente investigación.

4.3 OBJETIVO

Analizar el Ciclo de Conversión del efectivo en la Liquidez de la empresa.

4.4 JUSTIFICACIÓN

El origen del tema de investigación está basado primordialmente en determinar las debilidades del ciclo de conversión del efectivo y como afecta eso a la liquidez de la compañía.

4.5 ACTIVIDADES REALIZADAS

Las actividades desarrolladas para la elaboración del presente trabajo de investigación fueron las siguientes:

- Entrevista realizada al Gerente General – Propietario de Electro Frio.
- Encuestas al personal administrativo, financiero y contable.
- Revisión de documentos contables junto a la Contadora de la empresa.
- Revisión de normas, libros y artículos de revista referente al tema de investigación.
- Elaboración de análisis verticales de estados financieros.
- Aplicación de fórmulas para cálculo de indicadores de liquidez, ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo.

4.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizó un enfoque cualitativo, como técnica de investigación se procedió a utilizar las encuestas, entrevistas y análisis documental (estados financieros de Electro Frio), lo que reflejo las diferencias de un periodo fiscal con otro, las causas de estas diferencias y los problemas que tiene cada una de las áreas que intervienen en el ciclo operativo de la compañía, obteniendo como resultado las conclusiones y recomendaciones.

4.7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Electro Frio tiene debilidades en algunos de los procesos que afectan directamente la liquidez de la compañía, a continuación, se detallara cada uno de estos:

- El control de la mercadería en bodega es uno de los puntos con déficit ya que al no tener un control continuo perjudica directamente la venta, aunque el valor de inventario final en el año 2014 fue de \$ 4.525,17 y en el año 2015 fue de \$ 4.308,15 en la que solo existe una diferencia de \$ 217,02 la cual no es muy significativa el control de la misma es primordial ya que aplicando esto se podría evidenciar si se está utilizando la mercadería de bodega correctamente.

- Las ventas se manejan previamente con la aprobación de un presupuesto que debe ser aprobado por el cliente, los valores que se toman para la elaboración de este es con el precio del material según el archivo que maneja contabilidad, en el caso que dicho material no haya en stock en bodega genera un problema, ya que no se sabe si los materiales a utilizar siguen manteniendo el precio con el que se envió el presupuesto o si tienen un valor superior.
- El plazo de crédito que se brinda al cliente para el cobro de una factura según los resultados de fórmulas es de 68 días que es mayor del que brinda de crédito el proveedor que son 18 días.
- Seguir brindado crédito a clientes morosos es otro problema importante ya que ese dinero se está invirtiendo sin tener un plazo de tiempo fijo en el que la empresa recuperara el mismo.
- Al cierre del ejercicio fiscal 2015 la cartera vencida es de \$ 41.629,15 dólares americanos, si bien la compañía hasta el momento no ha necesitado financiamiento externo para cancelar alguna factura o para abastecerse de mercadería para una obra o para seguir brindado sus servicios, llegara algún momento en el que si lo necesitara y aunque la misma tenga ventas promedio de \$ 18.000,00 todos los meses, el plazo para que el dinero de una venta ingrese nuevamente es considerable.

4.8 CONCLUSIONES

1. La empresa Electro Frio no tiene implementado un manual de procedimiento o políticas de inventario.
2. El sistema con el que cuenta es deficiente para el control de la bodega y para el variado stock de mercadería que se maneja en bodega.

3. El control manual que se lleva (cuadernillos con cartillas de Kardex) en bodega no se realiza periódicamente en relación a la entrada y salida de la mercadería.
4. No tiene implementado un manual de políticas de cobranzas.
5. No hay un control continuo sobre el cobro de las facturas de los clientes.
6. Se sigue brindando crédito a los clientes morosos.
7. Los pagos a proveedores son cubiertos con capital propio de la compañía.
8. Los préstamos a instituciones financieras que se realizan no son invertidos en mercadería o mejoras para la compañía son utilizados para otros fines.
9. El dinero de los préstamos con fines que no benefician a la compañía o que no son utilizados en la misma, son pagados con dinero de Electro Frio.

4.9 RECOMENDACIONES

1. Implementación de un manual de procedimientos o políticas de Inventarios, esto ayudará a utilizar las herramientas para optimizar el inventario, referente a la mercadería que tenga más rotación, pero también a no despreocuparse de la mercadería con poca rotación o que ya no tenga salida de bodega.
2. No realizar abastecimiento innecesario de mercadería si aún se cuenta con un stock alto en bodega.
3. Venta de repuestos que ya no tengan salida de bodega mediante remate, promociones, descuentos para recuperar parte del dinero que se invirtió.

4. Realizar un conteo de inventario como mínimo una vez al mes, para tener continuamente actualizado el stock de cada uno de los repuestos y materiales necesarios.
5. Capacitación del personal del departamento contable sobre el correcto tratamiento contable de mercadería.
6. Implementación de un manual con políticas de cobranzas.
7. Realizar un control diario para realizar el cobro de las facturas, implementación de otras formas de pago para que el tiempo de cobro sea menor, por ejemplo; pagos por medio de transferencias bancarias, pago con tarjeta de crédito, pagos en efectivo.
8. Aplicación de un convenio de pago con los clientes para recuperación de la cartera vencida.
9. Motivación de pago a los clientes aplicando descuentos del 2% si la factura es cancelada en 30 días.
10. Realizar un acuerdo con el proveedor para la extensión de tiempo del crédito que brinda a la compañía.
11. Invertir los préstamos que conceden las instituciones financieras en mejoras para la compañía.
12. Se recomienda la contratación de un ayudante para la persona encargada de realizar las reparaciones de los equipos de aire acondicionados.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, H. O. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera* (Catorceava Edición ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia .
- Block, S. B. (2011). *Fundamentos de administración financiera* (Catorceava Edición ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro* (Primera Edición ed.). Pontevedra, España : Bresca (Profit Editorial) .
- Brigham, S. B. (2008). *Administración Financiera* . D.F. México : Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Colin, J. G. (2014). *Contabilidad de Costos* . Mexico : Mc GRAW-HILL/Interamericana Editores , S.A. DE C.V.
- David R. Anderson, D. J. (2012). *Métodos Cuantitativos para los Negocios* (Onceava ed.). Mexico: Cengage Learning Editores.
- Filbeck, G. (2005). Resultado del análisis del Capital de Trabajo en la Industria. *Mid- America*, 20.
- García, M. E. (2014). *Análisis Financiero y Contable*. España: IC Editorial - Ediciones de la U.
- García, M. L. (2013). Cuentas por cobrar. *Revista Pyme AH*, 63-69.
- Gitman, L. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Doceava Edición ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Horne, J. V. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (Decimo Tercera Edición ed.). Mexico : Pearson Educacion .
- Luis, H. L. (2009). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna* (Séxta Edición ed.). México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Marzo, B. J. (2008). *Finanzas Corporativas* (Segunda Edición ed.). México: Pearson.
- Nakasone, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones* (Segunda Edición ed.). Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Normas Internacionales de Contabilidad No 2 Inventarios. (01 de 01 de 2005).
- Nova, A. B. (2008). *Finanzas para no Financistas* . Bogotá, Colombia : Pontificia Universidas Javeriana .
- Polanco, G. S. (2007). *Contabilidad Administrativa*. Bogotá, Colombia : ECOE Ediciones.

- Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: RED TERCER MILENIO S.C.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta Edición ed.). Mexico : McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Sapag, C. N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación* (Segunda Edición ed.). Santiago de Chile : Pearson .
- Taha, H. A. (2012). *Investigación de Operaciones* (Novena ed.). Mexico: Pearson Educación.
- V, F. J. (2009). *¿Cómo hacer análisis financiero?* Buenos Aires, Argentina : Alfaomega Grupo Editorial Argentino S.A. .
- Weston, F. (2011). *Fundamentos de Administración Financiera* (Décima Edición ed.). Mexico: Nueva Editorial Interamericana.
- Zuluaga, C. A. (2012). Una estructura para la selección de modelos de gestión de inventarios de artículos individuales . *Revista Tecnura*, 83-93.

ANEXOS

Anexo No 1.- Cuadros de compras y ventas del periodo fiscal 2015 de Electro Frio, mismo que esta detallado mes a mes, información obtenida de la plataforma del Servicio de Rentas Internas.

VENTAS

Resumen de ventas y otras operaciones del período que declara	Campo	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
			Valor Neto											
Ventas locales (excluye activos fijos) gravadas tarifa 12%	411	226.208,48	19.738,36	24.752,96	18.832,08	35.682,75	20.075,74	18.149,20	17.050,98	22.207,15	14.131,33	14.334,58	11.083,81	10.169,54
Ventas de activos fijos gravadas tarifa 12%	412	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas locales (excluye activos fijos) gravadas tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario	413	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas de activos fijos gravadas tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario	414	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas locales (excluye activos fijos) gravadas tarifa 0% que dan derecho a crédito tributario	415	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventas de activos fijos gravadas tarifas 0% que dan derecho a crédito tributario	416	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Exportaciones de bienes	417	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Exportaciones de servicios	418	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES	419	226.508,48	19.738,36	24.752,96	18.832,08	35.682,75	20.075,74	18.449,20	17.050,98	22.207,15	14.131,33	14.334,58	11.083,81	10.169,54
Transferencias no objeto o exentas de IVA	441	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

COMPRAS

Resumen de adquisiciones y pagos del período que declara	Campo	TOTAL	Valor Neto											
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Adquisiciones y pagos (excluye activos fijos) gravados tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	510	110.075,92	3.706,48	7.718,62	15.507,60	11.437,86	9.957,79	10.053,82	6.808,70	10.658,16	15.196,03	8.423,02	2.154,83	8.453,01
Adquisiciones locales de activos fijos gravados tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	511	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras adquisiciones y pagos gravados tarifa 12% (sin derecho a crédito tributario)	512	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importaciones de servicios gravados tarifa 12%	513	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importaciones de bienes (excluye activos fijos) gravados tarifa 12%	514	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importaciones de activos fijos gravados tarifa 12%	515	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Importaciones de bienes (incluye activos fijos) gravados tarifa 0%	516	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adquisiciones y pagos (incluye activos fijos) gravados tarifa 0%	517	3.793,07	90,31	0,00	273,56	243,83	367,54	276,65	159,25	393,52	120,53	1.467,51	128,72	271,65
Adquisiciones realizadas a contribuyentes RISE	518	1.520,05	159,25	0,00	191,70	159,35	113,75	260,60	114,55	107,50	49,50	146,85	72,00	145,00
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS	519	115.389,04	3.956,04	7.718,62	15.972,86	11.841,04	10.439,08	10.591,07	7.082,50	11.159,18	15.366,06	10.037,38	2.355,55	8.869,66
Adquisiciones no objeto de IVA	541	99,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42,84	57,05	0,00	0,00	0,00
Adquisiciones exentas del pago de IVA	542	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Anexo No. 2.- Detalle de Impuesto a la Renta pagada por Electro Frio en los periodos fiscales 2014 y 2015, información obtenida de la plataforma del Servicio de Rentas Internas.

RESUMEN IMPOSITIVO				
BASE IMPONIBLE GRAVADA	700-779	832	=	33497.65
TOTAL IMPUESTO CAUSADO		839	=	2911.65
(-) ANTICIPO PAGADO		840	-	
(-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	(Trasládese el campo 879 de la declaración del período anterior)	841	+	0.00
(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	830-840-841 > 0	842	=	2911.65
(=) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO (Aplica para Ejercicios Anteriores al 2010)	830-840-841 < 0	843	=	0.00
(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO		844	+	2859.44
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL		845	+	8748.97
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		846	-	0.00
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS		847	+	0.00
(-) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO		848	+	0.00
(-) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS		849	-	0.00
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES		850	-	6543.89
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS		851	+	0.00
(-) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES		852	-	0.00
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR	842-843+844-845-846-847-848-849-850-851-852 > 0	855	=	0.00
SUBTOTAL SALDO A FAVOR	842-843+844-845-846-847-848-849-850-851-852 < 0	856	=	9521.77
(+) IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		857	+	0.00
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		858	-	0.00
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR		859	=	0.00
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE		869	=	9521.77
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO	871+872+873	879	=	3124.55

	La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIDEC2016005264195	871061161118	23/03/2015	6

ANTICIPO A PAGAR	PRIMERA CUOTA		871	+	0.00						
	SEGUNDA CUOTA		872	+	0.00						
	SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO		873	+	3124.55						
PAGO PREVIO (Informativo)		890		0.00							
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)											
INTERES	897	USD	0.00	IMPUESTO	898	USD	0.00	MULTA	899	USD	0.00
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)											
TOTAL IMPUESTO A PAGAR					859-898	902	+	0.00			

Año Fiscal 2014

RESUMEN IMPOSITIVO					
BASE IMPONIBLE GRAVADA	799-779	832	=	14037.21	
TOTAL IMPUESTO CAUSADO		839	=	175.72	
(+) ANTICIPO PAGADO		840	+		
(-) TOTAL ANTICIPO DETERMINADO DEL EJERCICIO FISCAL DECLARADO (SUMATORIA DE LA PRIMERA CUOTA, SEGUNDA CUOTA Y SALDO DEL ANTICIPO)	(Trasládese el campo 879 de la declaración del periodo anterior)	841	+	0.00	
(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	830-840-841>0	842	=	175.72	
(=) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO (Aplica para Ejercicios Anteriores al 2010)	830-840-841<0	843	=	0.00	
(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO (EN CASO DE NO HABER CANCELADO LA TERCERA CUOTA DEL ANTICIPO, TRASLADÉ EL CAMPO 873 DE LA DECLARACIÓN DEL PERIODO ANTERIOR)		844	+	3124.55	
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL		845	+	5761.22	
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		846	+	0.00	
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS		847	+	0.00	
(-) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO		848	+	0.00	
(-) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS		849	+	0.00	
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES		850	+	9521.77	
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO POR ISO EN IMPORTACIONES (LISTADO BIENES CPT)		851	+	0.00	
(-) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES		852	+	0.00	
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR	842-843+844-845-846-847-848-849-850-851-852>0	855	=	0.00	
SUBTOTAL SALDO A FAVOR	842-843+844-845-846-847-848-849-850-851-852<0	856	=	11982.72	
(+) IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		857	+	0.00	
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO		858	+	0.00	
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR		859	=	0.00	
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE		869	=	11982.72	
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO (SUGERIDO PARA EL CONTRIBUYENTE)		880	=	2463.31	
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO	(Trasládese el campo 880 de la declaración del periodo actual)	871+872+873	879	=	2271.79

	La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente			
	CÓDIGO VERIFICADOR	NÚMERO SERIAL	FECHA RECAUDACIÓN	PÁGINA
	SRIDEC2016009108050	871238139661	24/03/2016	6

ANTICIPO A PAGAR	PRIMERA CUOTA	871	+	0.00							
	SEGUNDA CUOTA	872	+	0.00							
	SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO	873	+	2271.79							
PAGO PREVIO (Informativo)		890		0.00							
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)											
INTERES	897	USD	0.00	IMPUESTO	898	USD	0.00	MULTA	899	USD	0.00
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)											
TOTAL IMPUESTO A PAGAR					859-898	902	+				0.00

Año Fiscal 2015

Anexo No. 3.- Carta de autorización del Gerente General para el desarrollo del proyecto de investigación

ELECTRO FRIO

AIRE ACONDICIONADO REFRIGERACION INDUSTRIAL

DISEÑO – VENTA – INSTALACION – MANTENIMIENTO – REPARACION

DIREC: 11ava # 821 E´ GOMEZ RENDON Y MALDONADO TELF: 2473410 CEL:

0993149181

RUC 0906190087001

FRANCISCO CASTRO MAGALLANES

TECNICO

GUAYAQUIL – ECUADOR

Guayaquil, 22 de Marzo del 2016

Señor

MSC. DR. JORGE TORRES PRIETO

Rector de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Ciudad. -

Por medio de la presente comunicamos a usted que a la Srta. **CASTRO CASTRO KATIUSKA ANDREA** con C.I. 0930608260, se le autoriza desarrollar su plan de Trabajo de Titulación “**CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA** en nuestro taller de refrigeración “**ELECTRO FRIO**”, en el departamento de Contabilidad. Por lo cual nos comprometemos a facilitar los registros contables y demás información requerida para el desarrollo del mismo solo con fines académicos.

Atentamente,

Francisco Castro Magallanes
Gerente – Propietario
ELECTRO FRIO

Anexo No. 4.- formato de encuestas realizada a los trabajadores de la empresa Electro Frio.

PREGUNTAS PARA LA ENCUESTA

TEMA: Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frio

Áreas: Contabilidad – Financiero, Administrativo, Bodega.

1. ¿Existe un manual con políticas de cobranzas? SI NO
2. ¿Existe un manual con políticas de inventario? SI NO
3. ¿Los plazos en días que se brindan a los clientes para el pago de las Facturas son?
30 60 90 DÍAS
4. ¿Se lleva un registro mensual de la mercadería que ingresa a bodega? SI NO
5. ¿Referente a la mercadería se lleva un control de salidas de la misma? SI NO
6. ¿Existe inventario que no tenga la rotación adecuada en bodega? SI NO
7. ¿Existe algún tratamiento especial para esta mercadería que no tiene rotación en bodega? SI NO
8. ¿Existe mercadería dañada, caducada en bodega? SI - NO - NO SABE
9. ¿Con que regularidad se compra mercadería para abastecer el stock?
30 - 60 - 90 Días - CADA VEZ QUE SE NECESITE
10. ¿Cuál es el plazo que brinda el proveedor para el pago de las facturas?
30 - 60 - 90 Días -
11. ¿Han existido situaciones en los que las facturas se pagan con atrasos considerable de días al proveedor? SI NO Especifique ____
12. ¿Existen préstamos con instituciones financieras para adquisición de mercadería? SI - NO - UNA VEZ AL AÑO - DOS VECES AL AÑO
13. ¿Cuál es el objetivo fundamental con el que se realiza los préstamos a las instituciones financieras?
 - ADQUIRIR MERCADERIA
 - MANTENER LIQUIDEZ
 - PAGOS A PROVEDORES
 - CUBRIR OTROS GASTOS
 - SIN OBJETIVO ALGUNO
14. ¿La empresa realiza préstamos bancarios con la finalidad de mantener la capacidad crediticia? SI NO ¿Por qué?