



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA–C.P.A.**

TEMA

**“ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU
RELACIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA”.**

TUTOR

ING. COM. C.P.A. RICARDO D. SALCEDO LASCANO, MT.

AUTORES

IVÁN XAVIER DECKER VERA.

TERESA DE JESÚS MINDIOLAZA DELGADO.

GUAYAQUIL

2019



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

“Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera”.

AUTORES:

Iván Xavier Decker Vera.
Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado.

REVISORES:

ING. COM. C.P.A. Ricardo Salcedo Lascano, MT. -
Tutor

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

Ingeniero (a) en Contabilidad y Auditoría – C.P.A

FACULTAD:

Administración

CARRERA:

Contabilidad y Auditoría

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2019

N. DE PAGS: 122 páginas

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Inventario, Estados Financieros, Cuenta por Cobrar, Cuenta por Pagar, Conversión.

RESUMEN:

El estudio estuvo direccionado al análisis del ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera, tomándose como referencia la empresa "Pinturas ABC", añadiendo que debido a temas de confidencialidad corresponde a un seudónimo. Respecto a los problemas que motivaron el estudio pueden mencionarse los retrasos en los pagos a proveedores debido al manejo inadecuado de los soportes de deuda, incluyendo la deficiente gestión del inventario y la morosidad en las cuentas por cobrar, siendo factores que impactan en el ciclo de conversión del efectivo el cual determina qué tan rentable es una entidad basada en su rapidez para generar efectivo. En la recolección de datos se empleó como instrumento cualitativo la entrevista al personal clave de la entidad mientras que el cuantitativo abordó el análisis de los estados financieros para conocer su realidad económica. Con las entrevistas se identificaron en forma profunda las debilidades de la entidad mencionando políticas de crédito y cobro deficientes motivadas por las condiciones del mercado, control poco continuo de existencias, extravíos de facturas, errores en los registros contables y pedidos de los clientes, incluyendo el pago de intereses por el incumplimiento de pasivos. Respecto al cálculo del ciclo de conversión del efectivo, el mismo se ubicó al año 2017 en 96 días, cumpliendo las obligaciones en forma más acelerada que los cobros, ciclo equivalente a una necesidad de financiamiento de \$ 16.537,016.61. El proyecto finaliza con el establecimiento de recomendaciones cuyo fin es favorecer el ciclo de conversión del efectivo.

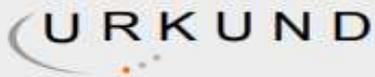
N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):			
ADJUNTO PDF:	X	SI	NO
CONTACTO CON AUTORES/ES: Mindiolaza Delgado Teresa de Jesús Decker Vera Iván Xavier	Teléfono: 0993106795 0982211623	E-mail: Teresamindiolaza1711@hotmail.com Xavier_decker@outlook.com	
CONTACTO EN LA INSTITUCION:	Dr. Rafael Iturralde Solórzano MSC, Decano Teléfono: 042596500 Ext. 205 DECANATO E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec AB. MGS. Byron López Carriel, Director Teléfono: 042596500 Ext. 205, DIRECCIÓN E-mail: blopezc@ulvr.edu.ec		

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis Ciclo Conversion Efectivo.docx (D50191583)
Submitted: 4/4/2019 6:14:00 PM
Submitted By: rsalcedol@ulvr.edu.ec
Significance: 3 %

Sources included in the report:

tesis 19_02_2019 URKUND.docx (D48098639)
TESIS FINAL TANIA ASCENCIO.doc (D41231921)
PT-GAIBOR SEGURA-MOLINA PAREDES.pdf (D33482364)
<http://empresayeconomia.republica.com/general/el-ciclo-de-conversion-de-efectivo.html>
http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12992/1/Nelly%20Rosario%20Malla%20Zu%20C3%B1iga_Paulina%20Elizabeth%20Mendoza%20Rueda.pdf
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5146/T-PUCE-5372.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
27f4bb0f-a4d3-4df3-88bb-d8a376b40971

Instances where selected sources appear:

16

Firma: _____

Ing. Com. CPA. Ricardo Salcedo Lascano MT.

C.I. 0918720798

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresado **TERESA DE JESÚS MINDIOLAZA DELGADO** e **IVÁN XAVIER DECKER VERA**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU RELACIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA”, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

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

Autor(es)

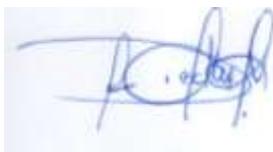
Firma:



TERESA DE JESÚS MINDIOLAZA DELGADO

C.I. 0923251896

Firma:



IVÁN XAVIER DECKER VERA

C.I. 0931391411

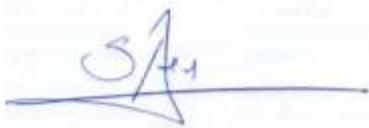
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación “ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU RELACIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA”, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU RELACIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA”, presentado por los estudiantes TERESA DE JESÚS MINDIOLAZA DELGADO e IVÁN XAVIER DECKER VERA como requisito previo, para optar al Título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – CPA, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



ING. COM. CPA. RICARDO D. SALCEDO LASCANO, MT.

C.C. 0918720798

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por ser él quien ha guiado mi camino hasta el día de hoy, y darme fuerzas y mucha sabiduría, para seguir de pie, gracias a mi hija Daniela Coello M. por soportarme y ser mi inspiración para seguir adelante, a mi familia que sin ella no hubiera podido cumplir este logro y a todas las personas que de alguna manera con su apoyo ayudaron a cumplir mi tan esperada meta. A Iván Decker V. por confiar en mí y ser mi apoyo y al MSc. Ricardo Salcedo Lascano por guiarnos en este trabajo de tesis ya que con su ayuda y sabiduría me permitió cumplir una meta más en mi vida.

Teresa Mindiolaza Delgado

Agradezco a Dios, por el amor y su bondad que no tienen fin, que me permite sonreír ante todos mis logros que son resultado de su ayuda. Gracias a mis padres, abuelos y hermana por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias a mi madre por estar dispuesta a acompañarme cada larga y agotadora noche de estudio, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida; gracias a mi padre por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida. Gracias a mi pareja de tesis Teresa Mindiolaza D. por entenderme en todo, gracias a ella porque en todo momento fue un apoyo incondicional a lo largo de este tiempo. Agradezco también a mi tutor de esta tesis el Msc. Ricardo Salcedo L. por cada detalle y momento dedicado para aclarar cualquier tipo de duda, agradecerle por la claridad y exactitud con la que nos guio para la realización de esta tesis.

Iván Decker Vera

DEDICATORIA

Principalmente a Dios por que sin el nada hubiera sido posible. A mi hija Daniela Coello M. por enseñarme hacer madre y ser el mejor regalo que me dio la vida, a mis padres Guillermo M. y Teresa D. por haber hecho de mí una mujer llena de valores y principios, sin sus enseñanzas nada hubiera sido fácil. A mis hermanos Fernando M. y Jhon M. sin ustedes mi camino sería muy difícil, gracias por ayudarme a llevar acabo esta meta tan anhelada de toda la familia. Y a mi amigo Iván Decker por compartir esta linda travesía juntos.

Y a toda mi familia por cada palabra, su apoyo, sus oraciones, su tiempo y por quererme por como soy.

Teresa Mindiolaza Delgado

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Mónica.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Jorge.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis familiares.

A mi hermana Cynthia por ser el ejemplo de una hermana mayor y de la cual aprendí aciertos; a mis abuelos Susana y Gustavo por siempre apoyarme en las buenas y en las malas inculcándome siempre el amor a Dios y ser una mejor persona cada día y todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis. ¡Gracias a ustedes!

Iván Decker Vera

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.3. Formulación del problema	4
1.4. Sistematización del problema	4
1.5. Objetivo general.....	4
1.6. Objetivos específicos	4
1.7. Justificación de la investigación	5
1.8. Delimitación de la investigación.....	6
1.9. Ideas a defender	7
CAPÍTULO II	8
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. Marco teórico	8
2.1.1. Antecedentes de la investigación.....	8
2.1.2. Antecedentes de la empresa.....	11
2.1.3. Análisis financiero	12
2.1.4. Los estados financieros y su importancia	17
2.1.5. Análisis de cuentas por cobrar	20
2.1.6. Análisis de cuentas por pagar	27
2.1.7. Definición e importancia de la gestión de inventario	29
2.1.8. La situación financiera en las organizaciones	36
2.1.9. Ratios financieros	37
2.1.10. Ciclo de conversión del efectivo y su importancia.....	40
2.2. Marco conceptual.....	47
2.2.1. Composición del pasivo en las empresas	47
2.2.2. Composición del activo en las empresas	47
2.2.3. Costos	47
2.2.4. El capital de trabajo	47
2.2.5. El cliente y su importancia	48
2.2.6. Gastos	48

2.2.7.	Importancia de los proveedores	48
2.2.8.	Ingresos ordinarios en las entidades	48
2.2.9.	Liquidez	49
2.2.10.	Pérdida	49
2.3.	Marco legal	50
2.3.1.	Resolución No. 06. Q.ICI.004 de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.....	50
2.3.2.	Resolución No. 08 G.DSC de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.....	50
CAPÍTULO III	51
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	51
3.1.	Tipo de investigación.....	51
3.2.	Enfoque de la investigación.....	51
3.3.	Técnicas de investigación	52
3.4.	Población y muestra.....	52
3.5.	Análisis de los resultados.....	54
3.5.1.	Análisis de resultados obtenidos – Entrevistas.....	54
3.5.2.	Análisis de la información financiera.....	66
3.5.3.	Ciclo de conversión del efectivo, su cálculo, interpretación y relación con la posición financiera de la empresa	71
3.5.4.	Ciclo de conversión del efectivo en dólares	74
CAPÍTULO IV	76
4. INFORME TÉCNICO	76
4.1.	Informe Técnico.....	76
4.1.1.	Interpretación de los resultados obtenidos – Entrevista	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
	Conclusiones	82
	Recomendaciones	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	86
ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Talento humano de la empresa Pinturas ABC</i>	52
Tabla 2. <i>Muestra de la población para la recolección de datos</i>	53
Tabla 3. <i>Entrevistas al gerente general.</i>	54
Tabla 4. <i>Entrevistas al contador.</i>	56
Tabla 5. <i>Entrevistas al jefe del departamento financiero.</i>	59
Tabla 6. <i>Entrevistas al jefe del departamento de ventas.</i>	61
Tabla 7. <i>Entrevistas al jefe del departamento logístico.</i>	63
Tabla 8. <i>Estados de situación financiera años 2017 y 2016 (variación en dólares)</i>	66
Tabla 9. <i>Estados de situación financiera años 2017 y 2016 (variación porcentual)</i>	67

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Árbol de problemas	3
<i>Figura 2.</i> Árbol de objetivos.	5
<i>Figura 3.</i> Estructura organizacional de la empresa.	12
<i>Figura 4.</i> Ciclo de conversión del efectivo.	41

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Entrevista a gerente general.....	90
Anexo 2. Entrevista al Contador.....	91
Anexo 3. Entrevista al Jefe del departamento financiero.....	92
Anexo 4. Entrevista al Jefe del departamento de ventas.....	93
Anexo 5. Entrevista al Jefe de Logística.....	94
Anexo 6. Estado de situación financiera año 2016.....	95
Anexo 7. Estado de situación financiera año 2017.....	98
Anexo 8. Estado de Resultado Integral año 2016.....	101
Anexo 9. Estado de Resultado Integral año 2017.....	107

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo, analizar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa Pinturas ABC, el principal inconveniente que refleja la compañía, son las políticas, por su demora en los días de pago, por lo tanto, los pagos se ven afectados por los atrasos.

Este proyecto se encuentra estructurado en cuatro capítulos.

Capítulo I, está compuesto por el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y las ideas a defender para solucionar el problema que aqueja a la empresa.

Capítulo II, encontraremos el desenvolvimiento de las alternativas de esta investigación en torno a toda la teoría y contextos de los temas y subtemas que dan mayor sustento para el desarrollo del trabajo de investigación.

Capítulo III, vamos a resolver y analizar el centro del problema de la compañía, para ello vamos a establecerlo mediante la metodología que se utilizó como, entrevistas, enfoques, esto nos permitió cuantificar y cualificar, los efectos de toda la información recaudada.

Capítulo IV, en el cual se analizó los resultados que la empresa debería mejorar su política de cobro, ya que son muchos días en mora, y así poder mejorar nuestro ciclo de conversión del efectivo, para con ello nuestros proveedores tengan mayor satisfacción en nuestros pagos.

CAPÍTULO I

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera.

1.2. Planteamiento del problema

Un factor relevante para determinar la rentabilidad de las compañías es la eficiencia del uso de su capital de trabajo puesto que el valor presente de la empresa está enlazado de forma positiva con menores requerimientos o aumentos en su capital de trabajo fuera de la tasa de descuento. Esto quiere decir que los flujos para el dueño o gerente son mayores a menor inversión en el capital de trabajo, figurando entre sus componentes las cuentas por cobrar y los inventarios, ambas dentro de los activos, y las cuentas por pagar en el pasivo.

Estas cuentas mismas determinan el ciclo de conversión de efectivo que cuantifica el tiempo en el que el dinero invertido en materia prima e inventarios es recuperado. Córdoba (2017) definen este ciclo como aquel centrado en determinar el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro de los haberes por el producto terminado. Mantener control y administración en los recursos es indispensable ya que permite planificar las actividades financieras en el corto plazo.

Por otro lado, la rentabilidad de las empresas permite la sostenibilidad en el tiempo, incluyendo la satisfacción en los altos directivos y trabajadores de la organización por lo que es importante tomar control en las variables que puedan afectarla. Con la finalidad de medir la eficiencia del ciclo de conversión del efectivo las empresas suelen utilizar

ratios eficiencia, mismos que miden la rotación del inventario, de las cuentas por cobrar y por pagar, esto para conocer con qué rapidez se venden los productos, el tiempo que toma cobrarlos y la rapidez con la que se liquidan las deudas incurridas con los proveedores.

Para este estudio se tomó como referencia a una empresa en Guayaquil, misma que mantiene inconvenientes en su ciclo de conversión del efectivo. Por un lado, la recuperación de su cartera es lenta, siendo una limitante para el desempeño normal de sus operaciones; adicionalmente las cuentas por pagar son manejadas en forma inadecuada, generándose retrasos en el pago a proveedores que producen intereses.

Otro punto importante es la gestión del inventario, misma que ha sido deficiente, generando gastos para la entidad al declarar como pérdida artículos que debido a su estado no pueden ser vendidos. Se consideró importante abordar este tema al ser la rentabilidad de la empresa vital para su sostenibilidad en el tiempo, incluyendo la satisfacción en los altos directivos y trabajadores.

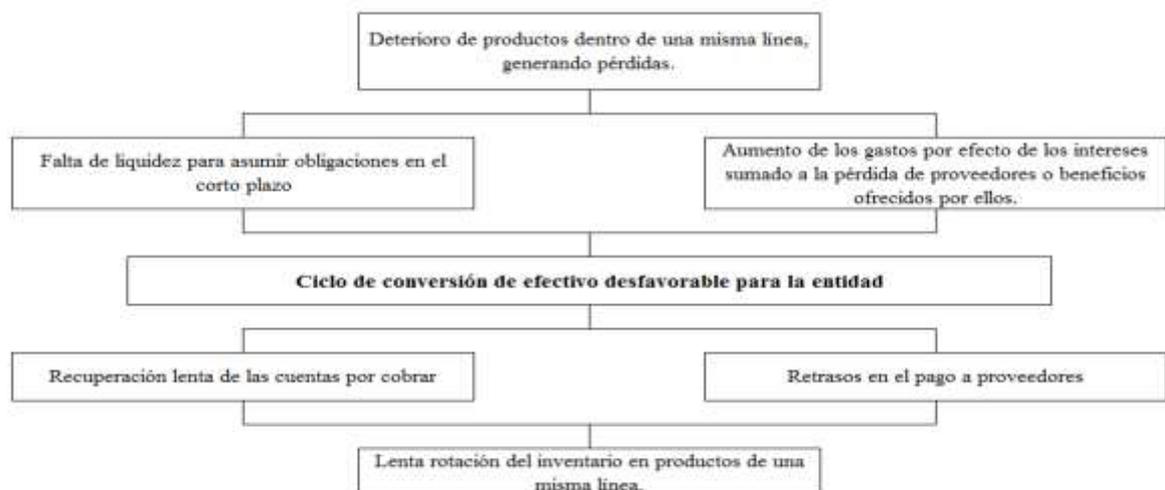


Figura 1. Árbol de problemas
 Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1.3. Formulación del problema

¿Cuál es la relación del ciclo de conversión del efectivo en la situación financiera de una entidad?

1.4. Sistematización del problema

- ¿Qué elementos intervienen en la determinación del ciclo de conversión del efectivo?
- ¿Cuál es el estado financiero actual de la entidad referente al inventario, cuentas por cobrar y pagar?
- ¿Cómo calcular el ciclo de conversión del efectivo de la entidad?

1.5. Objetivo general

Analizar el ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera.

1.6. Objetivos específicos

- Identificar los elementos del ciclo de conversión del efectivo.
- Conocer el estado actual de la entidad tomando como referencia su información financiera respecto al inventario, cuentas por cobrar y pagar.
- Calcular el ciclo de conversión del efectivo de la entidad para su posterior interpretación.

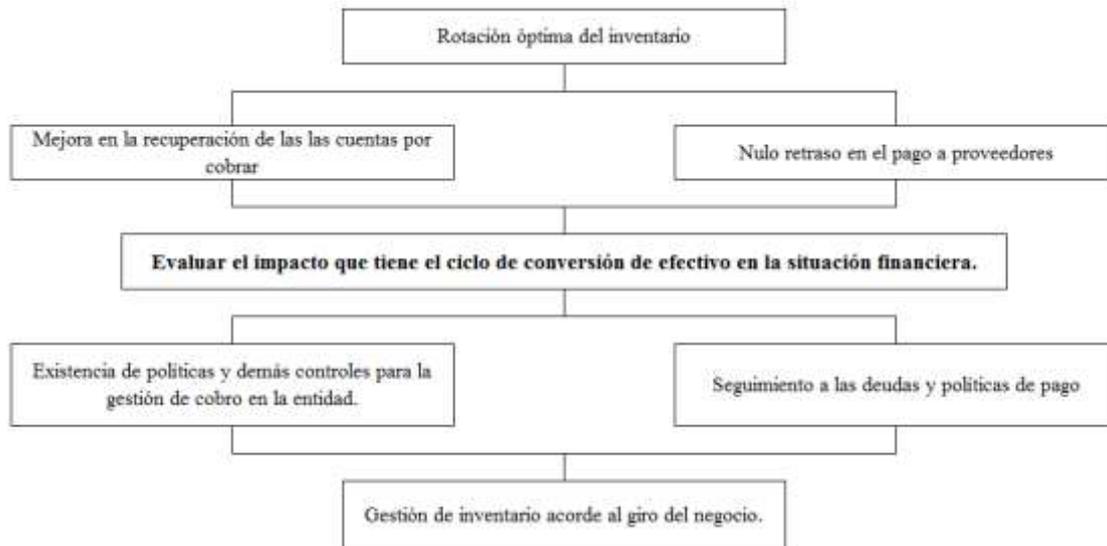


Figura 2. Árbol de objetivos.

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1.7. Justificación de la investigación

El presente trabajo de investigación se justifica dado a que el ciclo de conversión del efectivo indica qué tan eficiente es una empresa en manejar sus activos relevantes del capital de trabajo, generando una visualización óptima al momento de cumplir con las obligaciones corrientes. Por otro lado, permite conocer qué tan eficiente es la compañía en la recuperación de sus cuentas por cobrar.

Cabe indicar que los controles en estas cuentas son importantes ya que garantizan los niveles de liquidez óptimos en una empresa al dar seguimiento a su cobro, evitando pérdidas al catalogar esos montos como incobrables. El ciclo de conversión de efectivo ayuda a determinar qué tan rentable es a largo plazo una entidad ya que la falta de liquidez genera endeudamiento, restando estabilidad económica.

Desde el punto de vista teórico- científico, práctico empresarial, social y metodológico se consideró importante justificar el presente estudio, misma que son detalladas a continuación. Como justificación teórico-científico se indica que se considera relevante realizar un análisis de los aspectos conceptuales de otros autores, a fin de aportar con el trabajo de investigación como guía en el desarrollo.

Como justificación práctico-empresarial, se realiza un estudio a una empresa como referencia a través de sus estados financieros a fin de analizar el impacto de la conversión de efectivo en la rentabilidad para poder identificar los errores actuales y poder definir soluciones futuras dentro de la organización.

1.8. Delimitación de la investigación

El presente estudio se encuentra delimitado bajo los siguientes parámetros:

- Tiempo: 2016-2017
- Campo: Financiero
- Tema: Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera.
- Ciudad: Guayaquil
- Empresa: Debido a la confidencialidad en la empresa, por efecto del estudio se denominó “Pinturas ABC”. Cabe señalar que se tiene autorización para exponer la información, pero se reserva la razón social como una condición de la gerencia.

1.9. Ideas a defender

A través del cálculo del ciclo de conversión del efectivo en la empresa estudiada se podrá evaluar su capacidad para volver líquidos sus recursos, planteando mejoras para anticiparse a problemas que puedan influir en sus operaciones futuras.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Antecedentes de la investigación

En el presente trabajo de investigación se consideró necesario consultar estudios realizados por otros autores, que estuvieran relacionados al tema abordado. En el realizado por Malla y Mendoza (2014), mismo que estuvo enfocado al diagnóstico financiero y ciclo de conversión del efectivo en la empresa comercial y de servicios RAM SYSTEM'S, se planteó como objetivo el determinar en qué estado se encontraba dicha entidad, además de la implementación de un sistema para poder analizar los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la misma, esto a través de ratios financiero.

Después del estudio realizado a la empresa se pudo determinar que los estados financieros nunca antes habían sido diagnosticados o revisados lo cual no permitió al propietario conocer sobre la situación financiera real de su empresa, como solución se indica que se realice un diagnóstico financiero periódicamente para que el propietario lleve un control y realice la toma de decisión beneficiosa para su empresa.

También se pudo conocer que la empresa por un largo tiempo no mantenía una buena liquidez, lo cual pudo ser comprobado mediante los estados financieros y el cálculo del ciclo de conversión del efectivo, recomendándose para ello no destinar mucho efectivo para el inventario sin antes haber realizado un estudio de su rotación, aquellos que requieren ser promovidos y de los artículos con mayor demanda, esto para el diseño de estrategias comerciales que aporten a la obtención de ingresos.

Es importante recalcar que en la entidad estudiada surgen problemas similares a los abordados por los autores citados, atravesando una serie de problemas que afectan en forma negativa a su ciclo de conversión del efectivo. Otro trabajo similar es el realizado por Guevara, Prudencio y Quintanilla (2013) que involucró el análisis de los flujos de efectivo para evaluar la liquidez y el cumplimiento de obligaciones de corto y largo plazo en una empresa dedicada a la comercialización de pinturas, indicando los autores que toda la información obtenida se manejó por medio de un proceso de construcción colectiva, participativa e integral, empleando instrumentos de recolección.

El análisis de la problemática se basó en la inadecuada medición de sus flujos de efectivo, la deficiencia del personal administrativo que ocasionaba la demora en la recuperación de las cuentas por cobrar y un atraso constante en los pagos a corto plazo a proveedores. En este punto se puede observar que el estudio citado guarda similitud con el propuesto, esto respecto a los problemas que se afrontan y que podría impactar negativamente a una compañía en el corto y largo plazo.

En cuanto a la liquidez de la empresa se estableció realizar un profundo y arduo análisis financiero para poder detectar todos los aspectos y situaciones que afecta de forma directa o indirecta la situación económica, ya que a futuro puede generar un obstáculo para el desenvolvimiento favorable de la misma.

Estos autores indicaron en base a los hallazgos que dentro de una entidad se deben administrar en forma adecuada las operaciones de tal forma que favorezcan al ciclo de conversión del efectivo y que se logrará si se el inventario rota sin mantener existencias

que generen pérdidas, si los plazos de pago a proveedores son favorables para asegurar el cumplimiento y si el periodo de cobro es corto o ideal según el tipo de producto ofrecido.

Como propuesta se plantea la reestructuración de políticas y procesos con el fin de mejorar la operación en áreas en donde se canalizan los recursos financieros de la empresa, persiguiendo como fin un control eficiente en el cumplimiento de objetivos entre ellos una buena administración de la cartera y un control adecuado de los inventarios.

Por el momento se puede observar que dentro de las empresas referenciados no se lleva a cabo un control adecuado del ciclo de conversión del efectivo e incluso no se ha llevado a análisis profundo de su situación financiera. Este también es el caso del estudio realizado por Torres (2012), mismo que tuvo como enfoque el mejoramiento de la gestión del capital de trabajo y del ciclo de efectivo en una empresa que oferta insumos agrícolas. La problemática se basa principalmente en la cartera vencida de la empresa y en el déficit del capital de trabajo puesto que se muestra un valor negativo entre la relación del activo y el pasivo circulante.

Este problema se indica que fue ocasionado por un inadecuado planteamiento de políticas de créditos, de recuperación de cartera, niveles de gastos excesivos, compra de activos fijos innecesarios, la mala administración de los inventarios y los desembolsos de fondos no establecidos o no provisionados. Cabe señalar que en relación al trabajo de investigación propuesto existen similitudes teniendo en cuenta que el inventario es administrado en forma deficiente, existen retrasos en los cobros y en los pagos.

Los autores citados indican que es recomendable evaluar periódicamente los indicadores de gestión para poder regular y controlar las actividades financieras.

2.1.2. Antecedentes de la empresa

Es necesario indicar que la entidad seleccionada se ha comprometido con los investigadores a la entrega de información necesaria para el desarrollo del presente estudio, por ende, los detalles redactados a continuación no constan con el nombre real de la misma, empleándose el seudónimo “Pinturas ABC”.

Esta entidad fue fundada el 16 de junio de 1967, dedicada desde sus inicios a la producción y comercialización de pinturas, en 1983 fue sometida a una reingeniería que le permitió mejorar su producción y desde ese año ha ido mejorando no sólo su infraestructura sino también la calidad de los artículos comercializados, obteniendo incluso certificaciones de calidad. Estas contantes mejoras se deben a su misión y visión, mismas que se describen a continuación:

Su misión comprende: “La fabricación de pinturas de alta calidad con bajo impacto al medio ambiente, en líneas como la arquitectónica, madera, automotriz, marina e industrial; a través del esfuerzo diario del talento humano, innovando para satisfacer a nuestros clientes por quienes existimos y deben recibir lo mejor de nosotros”.

La visión de la entidad establece: “Alcanzar el liderazgo en el mercado nacional e incluso atravesar las fronteras ecuatorianas, posicionándonos en otros mercados poniendo como base valores como la honestidad y el respeto”.

Como se pudo conocer, dentro de la empresa existen cuatro divisiones que son la arquitectónica, automotriz, madera y por última la industrial y marina, teniendo en cuenta que la división arquitectónica es aquella donde se ofrece el producto a intervenir, es decir las pinturas. Respecto a su estructura organizacional, la misma se describe a continuación:

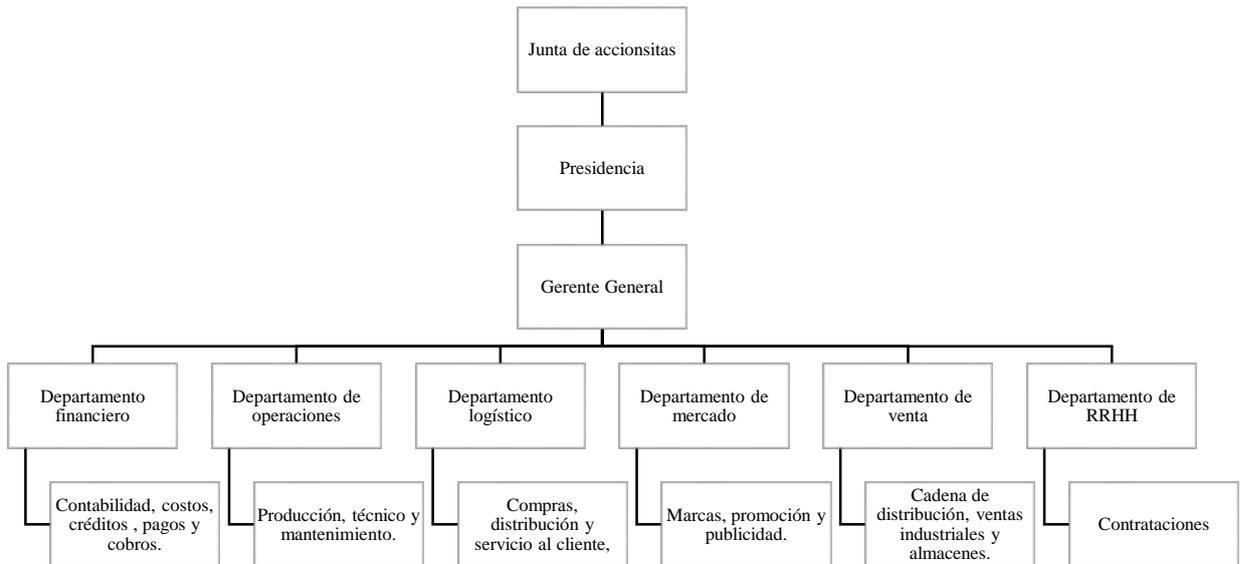


Figura 3. Estructura organizacional de la empresa.

Fuente: Empresa Pinturas ABC.

La empresa “Pinturas ABC” cuenta con seis áreas o departamentos dentro de su estructura organizacional, mismas que poseen responsabilidades específicas. Se debe indicar que la gestión del inventario corresponde al departamento logístico, mientras que el departamento financiero es responsable de las cuentas por pagar y cobrar, añadiendo que en esta última también interviene el departamento de venta.

2.1.3. Análisis financiero

El análisis financiero parte de una necesidad de las empresas por lograr ser más competitivas y eficientes en su economía, facilitando dicho análisis la toma de decisiones

adecuadas. Córdoba (2014) indica que “Es importante en el mundo empresarial y de los negocios, debido a que con su aplicación se logra comprender el campo interno y externo en el cual se cuenta la organización” (p. 19). A través de este análisis se diagnostica la situación económica de una empresa a través de la información disponible en sus registros, tomando en consideración incluso datos relevantes del entorno externo.

De esta manera se puede observar que el análisis financiero es vital para el desarrollo de una empresa, contribuyendo a que la gerencia evidencie los riesgos y plantee acciones para afrontarlos o prevenirlos. Dicho esto, se debe tener claro que el análisis no sólo aporta a la toma de decisiones dentro de una entidad, sino también brinda información relevante a personas en el entorno externo tales como:

- Inversionistas, quienes suelen decidir en base a ello si aportar o no con capital a la entidad, considerando la seguridad de recuperar los fondos y la capacidad de recibir ganancias.
- Instituciones financieras, esto en caso de que se solicite algún crédito, logrando mediante ello conocer si el solicitante se encuentra en la capacidad de cubrir la deuda.
- Acreedores, al igual que las instituciones financieras, realizan la revisión para evaluar si la entidad está en la capacidad de cubrir sus pasivos en el corto y largo plazo, evitando la entrega de mercancías a crédito si se evidencia falta de liquidez.
- Entre otros interesados.

Es importante la realización de un análisis financiero, esto ya que se evalúa la situación de una entidad y su comportamiento en un mercado, aclarando el panorama y sirviendo de guía para plantear hacia dónde van dirigidas las acciones, ya sea a incrementar las ventas, reducir costos, mejorar los procesos, entre otras.

Mediante el análisis financiero una empresa responde a una necesidad, asegurando con ello su supervivencia al anticiparse a riesgos que puedan surgir durante el desarrollo de sus operaciones. García (2015) hace referencia a ello, indicando que este análisis es una necesidad en todas las organizaciones, constituyéndose en un examen de la realidad de una organización (p.3). Generalmente se aplica sobre los estados financieros de una entidad ya que en estos se refleja el resumen de las operaciones de una empresa.

La utilidad que posee el análisis financiero de una entidad corresponde principalmente al facilitar la toma de decisiones, mismas que se encuentran direccionadas a:

- Solicitar o dar financiamiento
- Cerrar una empresa.
- Comprar o fusionar empresas.
- Reducir o ampliar las líneas de negocios.
- Modificar las estrategias operativas, mismas que corresponden al plan estratégico, políticas o presupuestos previamente diseñados.
- Entre otras.

Cabe señalar que el análisis financiero evalúa cifras, pero con ello sustenta argumentos cualitativos que facilitarán a la toma de decisiones. Lavallo (2016) indica que este análisis comprende una evaluación cuantitativa y cualitativa de una entidad, esto ya que se evalúan además de las cifras, las decisiones previamente tomadas que han generado dichos resultados económicos, sumando a ello los procesos actuales y las estrategias aplicadas por la gerencia (p.4). De esta forma, no sólo se intentará conocer cuántas veces rotan las cuentas por cobrar, sino también los aspectos que contribuyen a dicho nivel de rotación.

2.1.3.1.Importancia del análisis financiero

El análisis financiero viene a ser un componente indispensable al momento de tomar una decisión referente a un préstamo, inversión u otra actividad próxima. De acuerdo a Córdoba (2014) este análisis permite a los inversionistas o terceros saber en qué situación económica y financiera se encuentra la empresa (p.58). Un punto que se deben tener claro es que un análisis eficaz debe estar familiarizado con los elementos de los estados financieros como son: activo, pasivo, capital, ingreso y egreso.

2.1.3.2.Ventajas del análisis

Entre las ventajas de realizar un análisis financiero para una entidad es el poder evidenciar y anticiparse a problemas en la situación organizacional. Córdoba (2014) especifica entre estos problema la caída de las ventas a pesar de aplicarse estrategias de marketing enfocadas en atraer clientes, el aumento de costos de producción e incremento elevado de pasivos frente a los activos disponibles (p.59). Facilita a su vez la toma de decisiones apropiadas ante cualquier circunstancia o problema que se presente en la

entidad, ayudando a determinar la tasa de rentabilidad de un proyecto o inversión a partir del cálculo de los ingresos y los egresos.

Adicional a esto permite la comparación de informes contables de periodos anteriores para conocer su desenvolvimiento o fallas respecto a la administración durante un periodo, conociendo si las acciones aplicadas han sido favorables. A través del análisis financiero también se accede a información confiable que permite analizar el estado en el cual se encuentra la empresa.

Se debe tener claro que los estados financieros son útiles para personas naturales y jurídicas, aportando detalles sobre los gastos, ahorros e inversiones, permitiendo con ello tener una visión más general sus operaciones. Para una entidad es primordial ya que le permiten provisionar para sus gastos futuros, anticiparse a riesgos y comparar su desenvolvimiento con otras empresas.

2.1.3.3.Desventajas que conllevan el análisis financiero

Una de las limitaciones del análisis financiero es que su efectividad depende al 100% del registro fiable de las operaciones contables en una empresa. De acuerdo a Lavalle (2016) si en la entidad no se registran en forma adecuada dichas operaciones, difícilmente el análisis financiero favorecerá a la toma de decisiones óptimas (p.7). Es decir que, a pesar de que dicho análisis sea amplio y esté realizado en forma correcta, es improbable que las decisiones tomadas a partir de los resultados agreguen valor a la situación de la empresa.

A la mencionada se suman otras limitantes que pueden ocasionar ciertas fallas en el control administrativo financiero de una entidad. Por ejemplo, sus informes son provisionales, esto al realizar la entidad transacciones que evidenciarán la necesidad de actualizar la información financiera. Adicional a esto, dicho análisis arroja valores cuantitativos y no cualitativos.

También pueden ser objeto a manipulación, lo cual ocasiona que los entes reguladores no confíen tan sólo en los estados financieros, sino también realicen auditorías de movimientos bancarios, facturas y demás respaldos de transacciones. Finalmente, son una herramienta valiosa para la toma de decisiones, pero deben sustentarse mediante un análisis de las condiciones del mercado, especialmente si se realizan proyecciones de la demanda.

2.1.4. Los estados financieros y su importancia

El balance general es uno de los estados financieros que una entidad debe presentar de forma periódica, debiendo analizarse en forma conjunta para una mejor toma de decisiones. Moreno (2014) afirma: “Los estados financieros tienen una presentación basada en la experiencia, el desarrollo de la técnica contable y la aceptación general. No son exactos ni las cifras que se muestran son definitivas” (p. 168). Este enunciado hace referencia a una de las debilidades de estos documentos, debiéndose tener en cuenta que pueden estar sujetos a errores o a manipulación para mostrar una realidad distinta a la de la compañía.

Se debe tener en cuenta que los estados financieros son elaborados por toda empresa como una obligación del Estado y una necesidad para tener pleno conocimientos de sus

operaciones. Román (2017) indica que estos hacen referencia a la manifestación de la información financiera de una entidad, presentándose de forma estructurada en un periodo de tiempo determinado, teniendo como objetivo proveer información a los directivos de una entidad respecto a su posición económica, el resultado de su actividad comercial, los cambios que se han producido en su capital y los recursos disponibles, facilitando ello la toma de decisiones (p.15). Es decir que a través de estos documentos se accede a información financiera completa de una empresa, misma que requiere un análisis para favorecer a la toma de decisiones.

Cabe destacar que los estados financieros son una herramienta que permite incluso evaluar qué tan efectivo ha sido el manejo de los recursos disponibles en la empresa. Otras definiciones indican que los estados financieros son documentos o informes que permiten conocer la realidad de una compañía, resumiendo sus transacciones durante un periodo contable. Los estados básicos son:

- El Estado de situación financiera o también llamado balance general o de posición financiera, el cual presenta los recursos y obligaciones de carácter financiera que una entidad posee. Sus componentes son los activos, pasivos y el patrimonio.
- El Estado de resultado integral el cual muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo específico, es decir sus ingresos y desembolsos, mismo que permitirá calcular la utilidad o pérdida del ejercicio económico.
- El Estado de cambio en el capital contable, el cual presenta qué cambios han surgido en la inversión realizada por los dueños o accionistas de una institución.

- El Estado de flujo del efectivo, mismo que muestra los cambios en los recursos y las fuentes de donde se ha obtenido el financiamiento. Este se clasifica en actividades de inversión, operación y financiamiento.

A estos se suman las notas, las cuales presentan información que por su naturaleza no puede ser incluida en los estados financieros. Para que el conjunto de documentos mencionados sea útil es necesario que cumplan características cualitativas que son la utilidad, confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad. En su conjunto estas características indican que los estados financieros deben poseer información real de la compañía, útil, comprensible y relevante que aporte a la toma de decisión, facilitando su comparación con los informes anteriores en la empresa o de distintas organizacionales.

La Norma Internacional de Contabilidad 1 es aquella donde se presenta en forma clara la clasificación de los estados financieros. Esta norma fue emitida por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad - International Accounting Standards Board (2017) donde se indica que los estados financieros se constituyen en una representación estructurada de la situación económica en una entidad, además de mostrar su rendimiento y sus flujos de efectivo, debiendo ser útil y amplia para facilitar la toma de decisiones (p.1). Para que sean útiles para la toma de decisiones deben contar con elementos como:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio
- Ingresos y gastos
- Aportaciones de los dueños o accionistas

- Flujos del efectivo

2.1.5. Análisis de cuentas por cobrar

Estas corresponden valores que una empresa debe recibir como resultados de sus operaciones diarias. Mendoza y Ortiz (2016) indican “Las cuentas por cobrar comprenden el valor de las deudas a cargo de terceros y a favor del ente económico, incluidas las comerciales y no comerciales” (p.195). Se hace mención a deudas comerciales y no comerciales ya que estas cuentas pudieron no ser originadas por la actividad principal de la empresa, ya que pueden referirse a préstamos realizados a los trabajadores, alquilar de maquinarias o instalaciones, entre otras no relacionadas al giro ordinario de la organización.

En sí, las cuentas por cobrar son los distintos importes que adeudan terceras personas por la adquisición de bienes o servicios que ofrece la empresa. Tomando como referencia a Meza (2012) existen dos tipos de cuentas por cobrar que son las derivadas de actividades provenientes de la empresa y aquellas que surgen de operaciones que no corresponden a la actividad empresarial (p.63). Estas cuentas suelen estar sujetas a distintas políticas de cobro, es decir parámetros que una entidad establece para dar seguimiento a los valores que le adeudan terceros.

Hay que tener claro que las cuentas por cobrar que no se derivan de la empresa son los préstamos solicitados por los empleados, anticipos de sueldos, anticipos de horas extras o suplementarias, entre otros. Pero las cuentas por cobrar que se derivan de la actividad comercial de la empresa son las sumas de dinero que adeudan los clientes por la adquisición de bienes o servicios a crédito ofrecido por la empresa.

Por lo general, las empresas dan crédito a 30 o 60 días de plazo de pago, es decir que se ofrece la oportunidad de comprar artículos para que luego los deudores paguen las facturas dentro de un mes o dos. Morales y Morales (2014) indican que este plazo puede variar según el tipo de producto que la entidad ofrece y que al registrarse una morosidad prolongada deben ser catalogadas como cuentas incobrables (p.216). La incobrabilidad de una cuenta implica que el monto debe ser catalogada como pérdida, afectando a la rentabilidad de la entidad por lo cual deben existir políticas de crédito de permitan, mediante el análisis cualitativo y cuantitativo del cliente, determinar si es o no viable la entrega de un crédito.

Los autores citados indican que las cuentas por cobrar en una entidad pueden clasificarse en tres tipos:

Comerciales, son todas aquellas cuentas que representan un derecho ante terceras personas por la venta de mercadería a créditos y los anticipos a las cuentas futuras de compras.

Otras, aquí entran los grupos de cuentas que representan derechos de una empresa sobre terceras personas ante cualquier concepto a excepción de ventas de mercadería. Estas cuentas pueden ser por cobro de alquiler, intereses, seguros, cuentas personales, comisiones, entre otros.

Incobrables, aquí yacen todas aquellas cuentas que no han sido cobradas por la empresa. Este rubro suele presentarse en la economía de una empresa cuando terceras

personas no cumplen con el pago de dicha deuda, lo cual trae un problema para la empresa.

También las cuentas por cobrar se las clasifica según su periodo de tiempo: Corto Plazo y a Largo plazo. Madroño (2016) indican que las cuentas por cobrar a corto plazo son aquellas cuya disponibilidad está dentro de un plazo menor a un año y las de largo plazo cuentan con una disponibilidad que está dentro de un periodo mayor a un año. Para asegurar el cobro es importante que exista un control sobre estas cuentas, diseñándose además procesos, políticas y estrategias.

Una empresa debe disponer además de personal exclusivo para la gestión de la cobranza. Herrero (2013) menciona que su importancia radica en el seguimiento a los valores por cobrar, identificando si están vencidos, además de implementar las políticas existentes para la recuperación de los flujos (p.55). Sin embargo, es común que en determinadas empresas se presenten limitaciones en la gestión del cobro, ocasionando niveles altos de morosidad.

Entre las funciones que suelen asignarse a este personal pueden mencionarse la revisión de los valores por cobrar según los registros, categorizarlas según su periodo de vencimiento, diseño e implementación de acciones que favorezcan a la recuperación de la cartera y el registro actualizado de los cobros.

Dentro de una entidad se realiza el análisis de las cuentas pendientes de cobro con el fin de determinar su capacidad para la recuperación de cartera, tanto en veces como en días, aplicándose ratios financieros. Otros puntos que se analizan son la morosidad de la cartera, es decir la cantidad de clientes que no han cumplido con sus deudas ante la entidad

y el monto por cobrar, planteando mediante ella acciones para dar seguimiento a cada cliente.

2.1.5.1. Políticas de crédito en las empresas

Estas políticas comprenden buenas prácticas dentro de las empresas para asegurar que se mantengan cuentas por cobrar con clientes que no generen riesgos a la empresa. Cuadrado (2014) establece: “Comprenden lineamientos técnicos emitidos por un generante o jefe financiero de una entidad, para otorgar o denegar créditos, tomando como prioridad la viabilidad y beneficio de la empresa” (p.75). Como se puede observar, a través de estas políticas se evalúan parámetros para entregar un crédito y evitar una alta morosidad de la cartera.

Los créditos hacen referencia a bienes o financiamiento otorgado por una persona a un tercero con la promesa de un pago futuro según las condiciones pactadas por las partes. Morales y Morales (2014) establecen que los créditos a lo largo de la historia se han utilizado como una herramienta útil al momento de no contar con los recursos suficientes para poder desarrollar un proyecto o la actividad empresarial (p.55). De esta forma los emprendedores adquieren dinero o productos necesarios para su funcionamiento, generando con ello recursos que aporten al cumplimiento de la deuda adquirida.

El riesgo de ofrecer un crédito es la incertidumbre respecto al pago de la persona que lo adquiere. Por ello una empresa al otorgarlo puede estar en peligro de pérdida ya que dichos valores no pueden no ser cancelados por los clientes deudores. Como método de prevención se crearon las políticas de créditos que no son más que normas dictadas

por la dirección administrativa de créditos de una empresa para poder resguardar sus finanzas y no correr riesgos a futuros. Los aspectos que predominan en las políticas de crédito son el tiempo de gracia, plazos de cobro y los diferentes tipos de descuentos:

- Tiempo, sirve para poder conceder un límite de tiempo a los clientes por lo general antes de iniciar con los cobros generados por el crédito.
- Plazos, por lo general entre 90 días o un mínimo de 30 días para que el cliente cancele los valores adeudados a una entidad, aunque también dependerá del tipo de producto que se ofrezca, la cantidad de créditos otorgados, la exigencia de los proveedores en los cobros, entre otros.
- Descuentos, son aquellos beneficios que un cliente puede llegar a obtener y que hace referencia a un porcentaje del valor total de su compra que es restado, siendo el saldo el monto adeudado y sobre el cual se ofrece el crédito. Este descuento se clasifica en:

Descuento por pago adelantado: En algunas empresas se cuenta como política que, si el cliente realiza sus pagos a tiempo o por adelantado puede acceder a dos meses o un mes sin pago totalmente gratis, generalmente suelen ser los dos últimos meses de pago.

Descuento por volumen, se establecen para poder incrementar el volumen de las ventas, aunque en la mayoría de los casos reducen la utilidad. Este tipo de descuento consiste en ofrecer al cliente una reducción en el monto de su compra al adquirir cierta cantidad de artículos.

Para crear las políticas de crédito en una empresa se necesita un procedimiento o proceso que abarque con los aspectos positivos y negativos que puede presentar un crédito, persiguiendo no sólo su bienestar económico sino también el bienestar del cliente, fidelizándolo y asegurando compras futuras. Para ello se deben tener en cuenta tres aspectos importantes:

- Procedimiento de un crédito, la administración se encarga de establecer la forma de llevar a cabo el análisis para otorgar o negar el crédito a los solicitantes.
- Condiciones del crédito, se trata de la extensión del periodo de pago, los plazos, los descuentos y los plazos mínimos y máximos.
- Cobranza, consiste en la decisión con respecto al cobro que pueden variar desde no hacer nada por un pago tardío, cobrar intereses por el pago tardío o llegar a tomar acciones legales.

Otro punto esencial para la creación de una política de crédito comprende el tipo de producto ofrecido y los clientes que son manejados en la entidad. Guerrero y Galindo (2014) también presentan una definición propia, detallándolas como procedimientos direccionados a asegurar la recuperación de valores pendientes de cobro, permitiendo minimizar la morosidad y el riesgo en una liquidez insuficiente que genere problemas en el cumplimiento de obligaciones (p.111). Dicho esto, las decisiones tomadas por la gerencia en el diseño de estas políticas pueden basarse o responder a tres esquemas que son:

Restrictivas si los plazos para que el cliente cumpla el crédito son cortos, limita su acceso al beneficio e involucra acciones agresivas para recuperar los flujos. Estas políticas

persiguen reducir al mínimo el riesgo a pérdidas por incobrabilidad, pero sus medidas pueden influir en las ventas si son percibidas como negativas por los clientes.

Liberales cuando los plazos que la empresa ofrece al cliente son amplios, con mínimas restricciones al crédito y acciones poco agresivas para el cobro. Puede favorecer a las ventas, pero existe un alto riesgo de morosidad y pérdidas por incumplimiento de los clientes.

Racionales si ofrecen políticas adecuadas basadas en sus necesidades y condiciones de los clientes. Las medidas para ejercer los cobros y los plazos otorgados a los clientes son razonables considerando una evaluación previa del perfil del potencial deudor y situación del negocio.

Como puede observarse, una política de crédito adecuada debe responder a las necesidades de la compañía y situación del cliente. Pérez y Domenech (2014) establece por esta razón que la política por sí misma no garantiza el cobro, enfatizando la importancia de una evaluación del entorno previo a su diseño (p.78). Las deficiencias son más notorias en entidades que venden productos a gran escala, las cuales generalmente se enfocan en obtener ingresos mientras la cobranza pasa a segundo plano.

Los factores que suelen considerarse para su diseño son la economía nacional, personal que intervendrá en el cobro, los niveles de liquidez en la empresa, plazos para el cumplimiento de obligaciones ante proveedores, tecnologías que intervendrán en el seguimiento, entre otras. Debido a que el entorno es cambiante, tiene que evaluarse y determinar qué cambios aplicar sobre las políticas existentes (González & Navas, 2015,

pág. 114). Con esto podrán diseñarse además estrategias para acelerar la recuperación de la cartera

2.1.6. Análisis de cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son deudas que una empresa mantiene con terceros y que deben ser cubiertas para evitar riesgos en el desarrollo normal de sus operaciones. Tapia (2016) establece que “Son pasivos normalmente originados por disposiciones legales” (p.83). El autor enuncia que son originados por una disposición legal ya que para considerarse como cuenta por pagar debe existir un contrato o documento que sustente dicha deuda, ya sea un pagaré, una factura o cualquier otro respaldo.

En sí, estas se constituyen en una deuda contraída por la empresa para poder solventar gastos fortuitos o el desarrollo de la actividad empresarial. Izar (2015) indica que es de suma importancia el control de estas cuentas para evitar retrasos en los pagos, problemas judiciales, cero créditos a futuro, intereses por mora, entre otros que pueden impactar negativamente en la situación de un negocio (p.77). De esta forma, cuando la relación con los proveedores se deteriora, es difícil acceder a productos a crédito, descuentos u otras facilidades, debiendo con ello afrontar intereses por el retraso y un incremento de sus costos.

El control de estos valores debe estar direccionados a asegurar el desembolso a los proveedores en el tiempo justo, considerando la disponibilidad de fondos y asegurando que la entidad mantenga un nivel óptimo de endeudamiento. Para cada empresa, el control interno de las diferentes áreas varía, pero en cuanto a las cuentas por pagar se posee un control interno unificado:

- Deben separarse las funciones de recepción de facturas en almacén.
- Solicitar la autorización de pago.
- Firmar el cheque para el respectivo pago.
- Conciliar periódicamente los pagos pendientes según los informes otorgados por el departamento de contabilidad.
- Elaborar un control de pagos a proveedores tomando como referencia cada factura.
- Las devoluciones y reclamos efectuados deben controlarse para garantizar que los pagos sean realizados por el valor realmente recibido de la mercadería.
- Mensualmente se debe realizar una verificación de la suma de los saldos de las cuentas por pagar.

Tomando como referencia al Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2017) se informa que las cuentas por pagar también pueden ser definidas como una obligación monetaria que contrae la empresa frente a terceros, como por ejemplo: Los proveedores (personas naturales o jurídicas) que ofrecen sus bienes o servicios para el desarrollo de una actividad (p.88). Cabe recalcar que cuando la obligación monetaria de pago es atrasada o incumplida, ésta genera intereses o problemas con la justicia.

Para analizar estas cuentas se suelen utilizar ratios financieras que miden la capacidad de una entidad para cumplir con sus deudas, la rapidez con la que son cubiertas y si no existen riesgos a corto o largo plazo en asumir estos pasivos.

2.1.7. Definición e importancia de la gestión de inventario

La gestión del inventario se constituye en una de las actividades principales de la empresa, ya que está conformado por productos que permiten diseñar la oferta al mercado meta. De acuerdo con Chaves (2016) esta gestión se enfoca en:

“Determinar el lugar y la manera de adquirir los materiales se define como una de las variables importantes de la gestión de inventarios, requiere emitir documentos para formalizar la adquisición, almacenamiento en bodega y recursos financieros, asegurando el desempeño adecuado del negocio”. (p. 6)

El autor establece que el pilar fundamental para la gestión de inventario es asegurar que el producto se encuentre disponible en bodega, en la cantidad y momento que se requiera. Cabe señalar que la entidad a estudiar adquiere materias primas para producir sus artículos, los cuales nuevamente son almacenados conformando el inventario de productos terminados.

El inventario de productos terminados comprende todos aquellos artículos que una entidad posee y que están destinados para la venta. Jumañ, A. (2015) indica que estas mercancías se encuentran almacenadas en bodegas con el único fin de resguardarlas de algún peligro como robos, daños, desastres naturales, entre otros; hasta que llegue el momento de su venta (p.89). Para ello deben ser constantemente revisadas, evitando su deterioro o pérdida, existiendo en empresas, según su tamaño, un área encargada de esta función.

El valor de un inventario es representado como un componente principal en la economía de una empresa y su acumulación a la vez representa un desembolso. Es primordial que se realice el conteo físico del inventario en forma periódica con la finalidad de conocer el número de artículos disponibles, comparar si dicho total es idéntico al contabilizado en los registros contables, evidenciar si existe deterioro de los productos, entre otros.

En empresas dedicadas a la comercialización y ventas de productos es indispensable que se realice como mínimo una vez al mes el conteo de las existencias, aportando al control interno de una empresa y a la toma de decisiones para acelerar su rotación, aumentar la compra en ciertos artículos o evitar su adquisición, favoreciendo a una mejor proyección de sus pedidos a proveedores. Los objetivos principales que trae consigo un adecuado control del inventario son:

- Conocer la cantidad de artículos que posee la empresa.
- Conocer el espacio disponible para las próximas compras.
- Desechar los bienes que ya no están aptos para la venta o identificar si han existido pérdidas.
- Menores costos de pedidos a los proveedores al conocer qué productos es necesario adquirir.
- Conocer el status financiero de la empresa en base a la rotación de sus artículos en bodega.

El control o gestión de inventario implica una serie de herramientas o estrategias para la administración adecuada de las existencias con la única finalidad de poder reducir

gastos innecesarios e irrelevantes debido al almacenamiento y compra. López (2014) indica que esta gestión busca poder coordinar y tener la eficiencia de administrar los recursos necesarios para la actividad empresarial (p.25). Si no se maneja adecuadamente el inventario, este puede verse deteriorado y si no se realiza la revisión de las existencias pueden adquirirse artículos ya disponibles y dejar de lado aquellos de mayor rotación.

Los costes suelen tener una influencia muy importante en la gestión de inventarios puesto que todo depende de los gastos que se generan por el registro, compra, salida y almacenamiento de los inventarios. Para una gestión de inventario adecuada también se tienen que estimar los distintos costes que se han empleado para el almacenamiento, compra y salida de las existencias. Meana (2017) menciona:

Costes de almacenamiento, son los gastos que producen las existencias una vez almacenadas siendo los principales: Alquiler del almacén, costes de entrada y salidas, costes por la caducidad del producto, compra de estanterías, pago de agua y limpieza continua del almacén.

Costes de pedido, son los gastos que se presentan al momento de comercializar los productos y que comprenden el transporte, seguro de la mercadería, costes de publicidad, pago de impuestos e incluso los costes aduaneros en caso de exportaciones.

Coste de adquisición, son los valores que han sido invertidos en la compra y fabricación del producto terminado.

Costes de la ruptura de stock, se produce cuando la empresa se queda sin existencias en el almacén, estos gastos pueden traer una baja económica para la entidad y hasta un posible quiebre (p.52).

2.1.7.1.Importancia del inventario

Como se mencionó, el inventario hace referencia a los productos que una entidad tiene disponibles para su venta o procesamiento. Rubio y Villarroel (2012) indican que la importancia del inventario radica en el orden y gestión de la mercadería, ya que estos bienes son primordiales para el diseño de la oferta, tanto en empresas grandes como en pequeñas y medianas (p.9). Por orden se entiende a su fácil ubicación en bodega y por gestión se considera a su adecuada manipulación y distribución en las áreas o punto donde se requiera.

La mala administración de los recursos de la entidad puede generar descontentos en los clientes actuales y fidelizados por no cumplir con la demanda de los bienes para satisfacer sus necesidades, además puede provocar problemas financieros hasta el punto de hacer que la empresa quiebre. El departamento encargado de la gestión y provisión de existencias tiene como objetivo proveer a la empresa los materiales e insumos suficientes para que puedan continuar con la producción o funcionamiento dentro del mercado.

Para cualquier tipo de empresa los inventarios poseen un lugar esencial, ya que es la base de la actividad empresarial, la función consiste en compra - venta de bienes y servicios, haciendo necesario el control, supervisión y organización de las existencias por medio de los reportes. Estos inventarios pueden facilitar el envío de información sobre la producción o dudas del cliente de lo que se posee en línea de venta, de esta manera se

despacha de una forma más rápida y sin margen de error.

2.1.7.2. Tipos de inventario

Los inventarios se pueden clasificar según: El momento en que se lo realiza, la periodicidad, forma, función, logística y otros. Meana (2017) presenta en forma detallada esa clasificación (p.6).

Según el momento que se lo realice, se puede dividir en dos estados:

- Inicial, se lo realiza al principio de las acciones y operaciones.
- Final, se lo realiza cuando el ejercicio económico ha finalizado con el único objetivo de determinar el nuevo patrimonio de la empresa.

Según la periodicidad, donde se toma como referencia las veces en las cuales se realiza el control del inventario para mantener en un nivel óptimo las existencias:

- Intermitente, se lo realiza varias veces al año dependiendo de la actividad comercial.
- Perpetuo, se lo realiza de manera continua detallando las mercancías de la empresa.

Según su forma, dependiendo mucho de los materiales o insumos que pueda necesitar la empresa para desarrollar su actividad de forma eficiente:

- Inventario de materias primas, es usado para conocer el número de materias primas que aún no han sido tratadas para el producto final.
- Inventario de productos en proceso de fabricación, son aquellos productos que no están acabados y se encuentran en un constante proceso de producción.
- Inventario de productos terminados, son aquellos productos que ya están destinados para la venta.
- Inventario de suministros de fábrica, es indispensable realizar este inventario ya que se tiene conocimiento sobre los materiales que posee la empresa para producir su oferta.
- Inventario de mercancías, se contabilizan aquellos bienes que la empresa posee y que serán vendidos directamente sin pasar por ningún proceso ni modificación.

Según su función, el cual depende mucho del estado como se encuentre el inventario:

- En tránsito, se contabilizan aquellos materiales que están por llegar a la empresa.
- De ciclo, este inventario hace referencia a aquellos productos que se adquieren para satisfacer una alta demanda en el mercado durante una temporada específica. Es común que se produzca una cantidad de artículos superior a las normales, demandando a su vez mayor cantidad de materias primas, reduciendo con ello los costes de producción para percibir mayores ingresos.
- Seguridad o de reserva, son aquellos bienes de emergencia que la empresa posee para suplir sus necesidades en caso de fallos en el proceso de producción o durante un aumento inesperado de la demanda.

- Previsión o estacional, suele realizarse cuando la demanda en una época disminuye, buscando con ello destinar parte de su producción a la satisfacción del cliente en épocas de alta demanda.

Según su logística se dividen en:

- Existencias para especulación, son aquellos productos adquiridos para su almacenamiento y oferta en épocas de alta demanda.
- Existencias obsoletas, muertas o perdidas, son todos aquellos productos que por diferentes circunstancias no pueden ser vendidos a los clientes y por ende representa una pérdida a la empresa.
- En ductos, son aquellos inventarios que se encuentran entre los niveles del canal de suministros necesarios para la producción. Es decir, son productos en proceso de transformación.
- Existencias de seguridad, son aquellos bienes contabilizados para hacer frente ante una posible demanda inesperada.
- Existencias de naturaleza regular o cíclica, son aquellos productos que satisfacen la demanda en épocas de reaprovisionamiento.

Otras clases de inventarios, haciendo referencia a la forma como el volumen de existencias es gestionada dentro de una entidad:

- Inventario físico o también llamado conteo físico, siendo el personal quien lleva a cabo un conteo unitario de cada producto para determinar el total de existencias en bodega.

- Inventario mínimo, siendo una medida que toda empresa debe poseer y que sirve como base para asegurar que la bodega posea la cantidad mínima aceptable de inventario para su buen funcionamiento.
- Inventario máximo, establece un nivel máximo de existencias que se pueden mantener en un almacén. Cabe señalar que un volumen muy alto de inventario puede ocasionar pérdidas a la entidad tales como deterioro por apilamiento, mayores gastos para su control, entre otros.
- Inventario disponible, son aquellos productos que se encuentran disponibles para la venta.
- Inventario en línea, son aquellos bienes que se encuentran a punto de entrar en la línea de producción de la empresa.
- Inventario en cuarentena, son los bienes que deben mantener un tiempo de espera antes de ingresar al proceso de producción.

2.1.8. La situación financiera en las organizaciones

Para conocer la situación financiera de la empresa es necesario consultar el registro que esta mantiene respecto a sus operaciones. Faxas (2012) afirma que la situación financiera es un: “Reporte contable que refleja el estado financiero de una organización privada o pública, es presentado en una fecha determinada” (p. 88). De esta forma se puede observar que la única forma de conocer la situación de una empresa desde el punto de vista financiero, es contar con el registro de sus operaciones, teniendo en cuenta que debe presentarse en forma periódica.

En sí, para poder conocer la situación financiera de una empresa se debe generar un balance o estado de situación financiera, mismo que permite medir la solvencia,

estabilidad y productividad de la empresa (activos, pasivos, patrimonio). Román (2017) indica que un análisis a fondo del balance general ayudará a conocer el status financiero que maneja una empresa, pero a su vez también le permitirá tener una visión general tanto descriptiva como numérica (p.68). De esta forma se puede definir a la situación financiera como un diagnóstico enfocado en una serie de variables contables que permiten medir el desempeño de una empresa.

Dicho diagnóstico tiene como finalidad poder centrar a los líderes o jefes para la toma de decisiones adecuadas para la resolución de los problemas tanto financieros como administrativos de la empresa. Como se pudo conocer, para evaluar la situación financiera de una entidad es importante contar con la información suficiente sobre sus operaciones, lo cual se logra si la misma registra en forma constante sus actividades a través de estados financieros, mismos que serán posteriormente analizados haciendo uso de ratios financieros.

Se debe tener en cuenta que el análisis financiero engloba aquel que se realiza sobre la situación financiera. De acuerdo a Rey (2016) la situación financiera es definida como un diagnóstico realizado sobre un conjunto de variables a través de las cuales se mide el desempeño de una entidad, aplicándose sobre el balance general o estado de situación financiera (p.76). Dicho esto, el análisis financiero se considera más completo al tomar como base el grupo de estados financieros y no tan sólo el balance general.

2.1.9. Ratios financieros

Por ratios se hace referencia a índices calculados tomando en cuenta los valores reflejados en los estados financieros. Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (2013) afirman que:

“Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc.” (p. 59). Esto se debe a que forman parte del análisis de la situación financiera de una empresa, mostrando el nivel de eficiencia de la empresa para generar beneficios con sus recursos disponibles.

Los ratios financieros son índices que se utilizan para facilitar el análisis de los estados financieros. De acuerdo a Pacheco (2014) estos se dividen en grupos según los aspectos que analizan de una entidad y son índices de liquidez, de solvencia, de gestión y de rentabilidad (p.156). Dicho esto, los índices de gestión son los que se abordan en el presente trabajo de investigación siendo aquellos que miden el desempeño de una entidad en el uso de sus activos para el incremento de sus ingresos y la utilidad. Este índice de gestión considera las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. Los ratios que lo componen son:

Rotación de cuentas por cobrar (días), el cual se obtiene multiplicando las cuentas por cobrar por los 360 días que tiene un año y posteriormente se divide el resultado para las ventas netas. Es índice permite conocer cada cuánto tiempo los montos por cobrar en la entidad se vuelven efectivos.

Rotación de cuentas por cobrar en veces, el cual se obtienen dividiendo las ventas para las cuentas por cobrar de la compañía. Este índice permite conocer cuántas veces al año la empresa hace efectivo sus montos por cobrar.

Rotación de inventario (días), el cual se obtiene multiplicando el valor promedio del inventario para 360 días, dividiendo dichos resultados para el costo de las ventas. Este índice pretende estimar cada qué tiempo la empresa renueva su inventario en bodega, teniendo en cuenta que mientras más corto sea es mejor.

La rotación del inventario (veces) el cual se calcula dividiendo el costo de venta para el valor del inventario promedio. Con este índice se puede determinar cuántas veces al año se renueva el inventario en una entidad, teniendo en cuenta que mientras más alto es mejor.

Rotación de cuentas por pagar, siendo un índice que se calcula multiplicando el valor de las cuentas por pagar a los proveedores por los 360 días del año, dividiendo el resultado para el costo de ventas. Este índice permite determinar cada qué tiempo la entidad cumple sus obligaciones ante sus proveedores. Un resultado alto podría indicar que los proveedores están dando mayores plazos de pago o que la entidad está demorando en cumplir con sus obligaciones, siendo este último caso una amenaza.

2.1.9.1. Los ratios de liquidez y su clasificación

Son un conjunto de indicadores y medidas cuyo objetivo es diagnosticar si una empresa o negocio es capaz de generar efectivo, es decir, convertir sus activos (mercadería, entre otros) en liquidez a corto plazo. Toda empresa tiene como visión obtener beneficios económicos a largo plazo, generar ingresos superiores a los gastos dando como resultado una eficiente rentabilidad generadas por las inversiones superiores a los costes (González, 2012, pág. 38). Los ratios de liquidez se dividen: Ratios de liquidez

corriente, liquidez severa o prueba ácida, liquidez absoluta o efectividad y capital de trabajo.

2.1.9.2. Los ratios de solvencia y su clasificación

Son indicadores que miden la solvencia de una empresa o negocio, es decir, evalúan la capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras en medio o largo plazo. Los datos para calcular la solvencia provienen del balance de situación. Este indicador permite analizar, estudiar y ayudar a la toma de decisiones para mejorar la administración del área de cuentas por pagar (Rodés, 2018, pág. 276). Los ratios de solvencia se dividen en cuatro: Endeudamiento, de deuda, endeudamiento a largo plazo y apalancamiento financiero.

2.1.9.3. Los ratios de rentabilidad y su clasificación

El ratio de rentabilidad sirve para comparar los resultados de la empresa con diferentes libros contables. Se encargan de medir la eficiencia en el proceso del uso de los activos para sus operaciones empresariales. Para poder calcular este ratio hay que tomar en cuenta diversos factores que midan la capacidad de la empresa para generar ingreso, el resultado favorece a la toma de decisiones sobre los gastos, costos e inversiones (Eslava, 2015, pág. 161). Los ratios se dividen en seis: Rentabilidad del activo, rentabilidad del patrimonio, rentabilidad bruta sobre ventas, rentabilidad neta sobre ventas, rentabilidad por acción y dividendos por acción.

2.1.10. Ciclo de conversión del efectivo y su importancia

El ciclo de conversión del efectivo es una herramienta que ayuda a evaluar la eficiencia de la empresa mediante tres pilares que son el inventario, las cuentas por pagar y los valores por cobrar. De acuerdo a Córdoba (2017) el ciclo de conversión del efectivo

es: “Igual al plazo de tiempo que transcurre entre los gastos reales del efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos generados mediante dichos recursos” (p.104). A través de este ciclo se puede conocer qué tan rápida es la empresa para convertir en efectivo sus productos, considerando la rapidez del cobro y el tiempo que cubre las deudas frente proveedores.

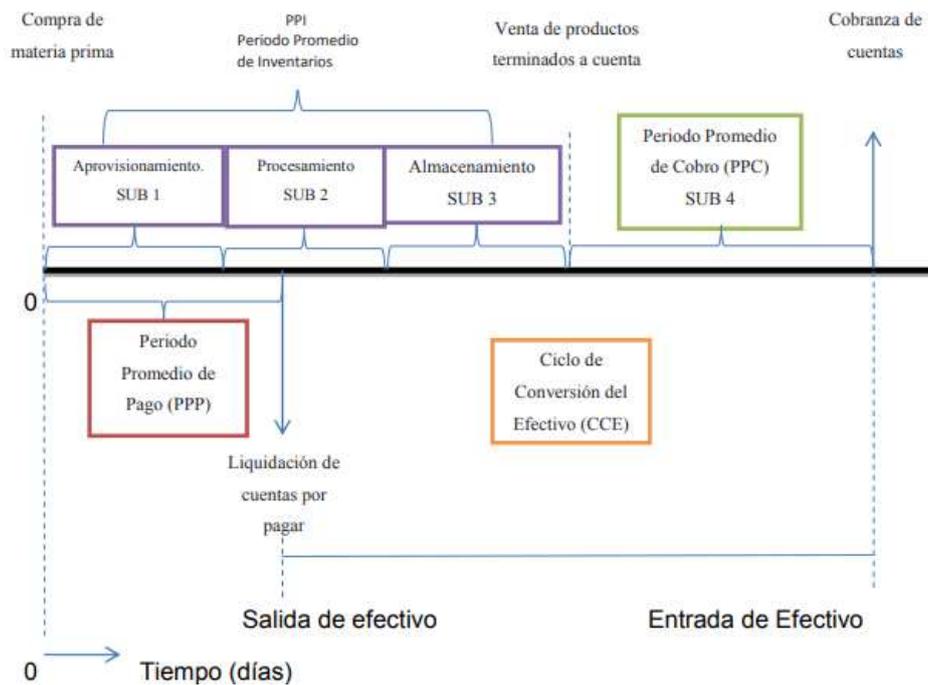


Figura 4. Ciclo de conversión del efectivo.

Fuente: (Córdoba, 2017)

El ciclo de conversión del efectivo es lo estudiado en el presente trabajo de investigación, persiguiendo el planteamiento de mejoras. Moreno (2014) lo define como el tiempo que lleva introducir la materia prima y la mano de obra en el proceso de producción, dicho ciclo termina al momento de cobrar el efectivo por la venta del producto terminado (p.363). Es decir que abarca desde la compra de insumos hasta la venta, considerando que, si la misma es a crédito, también abarca la gestión de cobranza.

Este ciclo es primordial e imprescindible para conocer qué tan eficiente es la empresa para la generación de efectivo, mostrando el flujo de caja de la empresa, la capacidad de poder mantener los activos en el máximo de liquidez y también para evaluar el nivel de riesgo al momento de realizar préstamos o créditos.

2.1.10.1.Cálculo del ciclo de conversión del efectivo

La fórmula para poder calcular el ciclo de conversión de efectivo es: $CCE=PCI-PCP+PCC$, dichas siglas se clasifican respectivamente:

- PCI, significa periodo de conversión de inventario e indica los días en los cuales la compañía pudo convertir las existencias en ventas, cabe recalcar que cuanto más pequeño sea este número será beneficioso para la empresa.
- PCP, significa periodo en el cual se difieren las cuentas por pagar y corresponde a los días que se tomaron para poder pagar sus deudas. Cabe recalcar que cuanto más sea el tiempo que duró en saldar la deuda, mejor será su PCP
- PCC, periodo de cobro de las cuentas por cobrar y este corresponde a los días que va a necesitar para poder recaudar los pagos por las ventas del inventario.

Un ejemplo: La empresa X siempre realiza sus pagos a los proveedores en un periodo de 30 días, conserva inventarios para poder satisfacer sus ventas a unos 50 días y sus clientes por lo general demoran 42 días en cancelar sus facturas.

Formula: $CCE= PCI - PCP + PCC$

Entonces el $CCE= 50 \text{ días} - 30 \text{ días} + 40 \text{ días}$

$CCE= 62 \text{ días.}$

El ciclo de conversión de efectivo de la empresa X es de 62 días lo cual significa que la entidad necesitará 62 días de capital circulante para poder convertir el inventario adquirido en efectivo.

Como puede observarse, este ciclo permite conocer el plazo que necesita transcurrir para que una entidad genere efectivo. Córdoba (2017) indica que este ciclo inicia desde que se realiza la compra de los recursos lo cual implica la materia prima, productos terminados, insumos y demás que intervengan en el diseño de la oferta, a esto se suman los de comercialización y cobro del producto tras su venta, con lo cual se reinicia la actividad (p. 71). Dicho esto, se debe tener claro que el ciclo de conversión del efectivo es definido como un plazo que transcurre desde que se realiza el pago por la adquisición de materias primas hasta que se realiza el cobro por la venta del artículo ofrecido. Con el fin de calcular este ciclo se deben considerar los siguientes indicadores:

El periodo de conversión del inventario o también llamado rotación del inventario, siendo este el plazo promedio que a una entidad le toma convertir sus materiales en productos disponibles para la venta,

El periodo de cobranza de las cuentas por cobrar o también llamado periodo promedio de cobro, siendo el plazo que a una entidad le toma en promedio convertir en efectivo las deudas de sus clientes por concepto de ventas a crédito.

El periodo de diferimiento de las cuentas por pagar o también llamado periodo promedio de pago, siendo el plazo que tarda una entidad en cubrir las deudas frente a los proveedores de los recursos necesarios para producir su oferta.

De esta forma se suman los días de rotación de inventario y cuentas por cobrar, restando del total el periodo de rotación de las cuentas por pagar para el cálculo del ciclo estudiado.

2.1.10.2. Decisiones basadas en el resultado del ciclo de conversión del efectivo

Las decisiones que se pueden tomar para recortar el ciclo de conversión del efectivo, teniéndose en cuenta que mientras más corto es más beneficioso para la empresa, pueden estar direccionados a:

- Reducir la rotación del inventario, esto acelerando el proceso de las ventas o dando mayores facilidades para su adquisición.
- Aceleración del periodo de cobro, reduciendo los días de crédito a los clientes y evitar la morosidad mediante un mayor seguimiento de la cartera.
- Aumento el periodo de pago, lo cual implicaría la búsqueda o nuevas negociaciones con proveedores.

Las rotaciones elevadas del ciclo de efectivo están asociadas con un promedio bajo de efectivo y de necesidades nulas de un financiamiento de capital de trabajo. De acuerdo a Morales, Morales y Alcoler (2014) cuanto mayor sea la variabilidad en los tiempos de conversión según los ciclos de pago, cobro e inventario, mayor será el nivel de liquidez de la empresa (p.60). Es decir que, como ya se indicó, mientras más acelerado sea el ciclo, más eficiente será la empresa en términos de liquidez.

Existen varias estrategias para poder minimizar el ciclo de conversión del efectivo a través de sus ciclos componentes:

Para el inventario:

- Revisar todo el proceso de abastecimiento enfocado en precios de adquisición y términos de crédito con los proveedores.
- Lograr contratos con nuevos proveedores que proporcionen una mayor accesibilidad a montos y fechas de pagos de créditos.
- Poseer un sistema de distribución eficiente.

Para el cobro:

- Ser más cuidadoso al momento de otorgar créditos a clientes.
- Estudiar al cliente en relación a las deudas o pago tardío con otras entidades.
- Establecer descuentos para incentivar el pago.
- Realizar las conciliaciones pertinentes antes del vencimiento de las facturas.
- Aplicar cargos por mora.
- Utilizar los métodos o instrumentos de acuerdo a la ley para agilizar los cobros.

Para el pago:

- Mantener un control óptimo evitando el envejecimiento de las deudas, esto ya que generan mayores sanciones por mora.
- Aprovechar eventos o días de descuentos para adquirir sus productos a un menor costo.
- Evaluar los descuentos que ofrecen los proveedores por el pago anticipado o en la fecha establecida.

2.1.10.3.Estrategias o ideas para acortar el ciclo de conversión de efectivo

Para poder acortar el ciclo de conversión del efectivo se deben considerar los tres factores o componentes que permiten su cálculo. Núñez (2016) establece que el primer punto a abarcar corresponde a la disminución de los periodos de conversión de inventario, por medio de análisis de los procesos de producción para determinar aquellos que son innecesarios con la finalidad de fabricar o producir bienes más rápido en relación al proceso actual (p.101). Esto permitirá no sólo acelerar la conversión del efectivo sino también reducir costos ligados a la producción.

Cuando se trata de una empresa comercial se deberá implementar una estrategia para poder reducir el tiempo de llegada de la mercadería, realizando pedidos antes que se agote el stock; otra forma también sería reducir el tiempo de almacenamiento de las existencias y esta acción se la puede efectuar por medio de la venta más rápida de sus productos.

El segundo punto, es disminuyendo el tiempo de cobranza de las cuentas por cobrar. Como estrategia se debe motivar o dar incentivos al departamento de cobranza para que gestione y desarrollen estrategias de cobro. Se debería motivar a los clientes que poseen créditos, otorgándoles descuentos con el único fin de que cancelen antes del vencimiento. El tercer punto, se basa en el aumento del periodo al cual se van a diferir las cuentas por pagar, es decir tratar de negociar más días de crédito y descuentos, sin perjudicar la reputación de la empresa. Las negociaciones deben ejecutarse de manera que se evite el incremento de costos o existencias retrasando el proceso de venta.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Composición del pasivo en las empresas

Pasivo se define como toda deuda u obligación de pago que posee la empresa por sucesos en el pasado clasificándose en corrientes y no corrientes según el tiempo cuando se producirá la salida de efectivo. Es no corriente cuando los compromisos de pago son superiores a un año mientras que el corriente no superará este plazo.

2.2.2. Composición del activo en las empresas

Los activos son los bienes y derechos que posee una empresa, siendo de suma importancia para el funcionamiento y control de las finanzas de la entidad. Por lo general, los activos se dividen en dos que son corrientes y no corrientes, mediante esta división se puede analizar el grado de liquidez y el poder de convertibilidad en efectivo.

2.2.3. Costos

Son desembolsos incurridos en una entidad y que intervienen en la producción de un bien o servicio. Para calcular el precio de venta debe determinarse en forma clara los costos involucrados mencionando entre ellos el sueldo al personal operativo, materia prima, entre otros.

2.2.4. El capital de trabajo

Es definido como una inversión realizada por la empresa en los activos a corto plazo como lo son: Efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El capital de trabajo hace referencia a los activos circulantes menos los pasivos circulantes, incluyendo los préstamos bancarios, salarios, entre otros.

2.2.5. El cliente y su importancia

El cliente es la parte fundamental en toda empresa, ya que de este depende la estabilidad financiera. Dar la importancia que se merece significa proporcionar un servicio de calidad, en lo cual se puede demostrar y analizar las actitudes de las personas encargadas del negocio y el compromiso para atender a los clientes. Se deben reconocer sus necesidades y deseos, dependiendo de ellos la obtención de los recursos para la estabilidad de cualquier empresa.

2.2.6. Gastos

Corresponden a desembolsos en una entidad que no están involucrados directamente en la producción, pero permiten que la entidad funcione de forma eficiente. Un gasto generalmente no garantiza un rendimiento, debiendo contabilizarse para determinar si al final del periodo se ha alcanzado una pérdida o utilidad. Entre ellos están el sueldo del personal administrativo, arrendamiento, publicidad, entre otros.

2.2.7. Importancia de los proveedores

Un proveedor es una persona o empresa encargada de proporcionar productos a otra empresa para que esta pueda desarrollar su actividad económica. El éxito de toda empresa o negocio depende primero de los proveedores, ya que ofrecer al cliente un producto eficiente, de buena calidad y con un excelente precio llama la atención y por ende aumentan las ventas.

2.2.8. Ingresos ordinarios en las entidades

Una empresa ofrece sus servicios y bienes con el único fin de percibir dinero o derechos de cobro a su favor, que se harán efectivos en la fecha de pago estipulada por

las dos partes. Se genera un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no es causado por los socios, teniendo en cuenta que una cuenta por cobrar, al volverse efectivo, debe contabilizarse como un ingreso.

2.2.9. Liquidez

Este término hace referencia a la capacidad que determinados activos posee para convertirse en efectivo, ubicándose el dinero en caja y banco como los más líquidos en una empresa, seguido de las cuentas pendientes de cobro y los inventarios destinados para la venta. En este caso, es importante mantener un control, especialmente en estas cuentas para evitar efectos negativos en la liquidez e incumplimiento de obligaciones ante terceros considerando además que los activos corrientes son más líquidos en comparación con los no corrientes.

2.2.10. Pérdida

En términos contables, es definida como una disminución o reducción del capital empresarial surgido cuando los ingresos no logran cubrir los gastos. Bajo este supuesto, la empresa no tendrá suficientes recursos para cubrir sus obligaciones, poniendo Las pérdidas conllevan gastos que no generan utilidades y ponen en riesgo el desarrollo empresarial.

2.3. Marco legal

2.3.1. Resolución No. 06. Q.ICI.004 de la Superintendencia de Compañías

Valores y Seguros.

En Ecuador se han adoptado normas internacionales para la presentación de la información financiera, lo cual permite no sólo una presentación estándar de los documentos de una entidad sino también facilitar la toma de decisiones al brindar una estructura más ordenada. Mediante la Resolución No. 06.Q.ICI.004 se dispuso la adopción de las NIIF, siendo la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2016) quien la emitió.

A pesar de haberse aprobado lo dispuesto el año 2006, no fue hasta el 1 de enero del 2009 que se oficializó su implementación, siendo el plazo adecuado para la transición, teniendo en cuenta que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad eran aplicadas previamente. Dicho esto, en la empresa estudiada también son aplicadas las NIIF, lo cual facilitará el análisis de la información y su comparación.

2.3.2. Resolución No. 08 G.DSC de la Superintendencia de Compañías

Valores y Seguros.

Al igual que la resolución anterior, a través de esta se dieron disposiciones respecto a la presentación de información financiera en las empresas del país. La resolución No. 08.G.DSC fue emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2008), misma que fue emitida un año antes de que inicie la aplicación de las NIIF en el país, las cuales ya fueron adoptadas por la entidad estudiada.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El método del presente trabajo se consideró como descriptivo al recabarse información que ayudó a conocer la situación de la empresa “Pinturas ABC”, misma que presenta limitaciones en la recuperación de cartera, gestión de inventario y pagos a proveedores, determinando con ello su ciclo de conversión del efectivo y qué relación mantiene en su situación financiera.

Para ello los tipos de investigación corresponden al documental y el análisis. En la investigación documental se consultó la información financiera de la empresa, realizando una evaluación para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo. Como investigación analítica se realizó la recolección de información de la empresa Pinturas ABC, procediendo a la interpretación del ciclo de conversión del efectivo.

3.2. Enfoque de la investigación

La recolección de información se llevó a cabo considerando un enfoque cualitativo y cuantitativo. Mediante el cualitativo se accedieron a opiniones y puntos de vista del talento humano en la entidad en torno a la gestión del inventario, cuentas por cobrar y por pagar que intervienen en la determinación del ciclo de conversión del efectivo. También se considera cuantitativo al realizar un análisis de las cifras registradas en los estados financieros, determinando su situación económica en torno a las cuentas mencionadas, contribuyendo al logro de los objetivos planteados.

3.3. Técnicas de investigación

La entrevista es una técnica dentro del enfoque cualitativo y que fue aplicada para conocerse, mediante el personal de la empresa Pinturas ABC, cómo se gestionaban los cobros a los clientes, el grado de eficiencia para el pago a proveedores y el control del inventario. A esta herramienta se sumó el análisis de datos donde se evaluaron los estados financieros de la entidad, determinando así su realidad económica y su ciclo de conversión del efectivo.

3.4. Población y muestra

Al desarrollarse la investigación bajo un enfoque cualitativo fue importante determinar la población a la cual se aplicaría la entrevista para la recolección de datos, estableciéndose como tal al talento humano de la entidad y que está distribuido de la siguiente forma:

Tabla 1.
Talento humano de la empresa Pinturas ABC

Área	Talento humano
Producción	110
Logística	20
Financiera	8
Ventas, crédito y cobranza	35
Administración	4
Total	177

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Por la naturaleza de la información requerida para el proyecto fue necesario realizar una depuración del personal, seleccionando para la entrevista únicamente a aquellos que aporten al estudio, interviniendo en los procesos relacionados a la problemática abordada:

Tabla 2.

Muestra de la población para la recolección de datos

Cargo	Nombre
Gerente general	Ing. Bernardo Vasconez P.
Contador general	CPA. Ángel Domínguez M.
Jefe del departamento financiero	Ing. Pedro Carpio H.
Jefe del departamento de ventas	Ing. Otton Macías P.
Jefe del departamento logístico	Ing. Nixon Zambrano C.

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

- El Gerente General aportó a la evaluación del desempeño de cada área involucrada en la empresa y los motivos que han generado los problemas estudiados.
- El Contador General permitió conocer la gestión contable de la empresa, cobros y pagos.
- Jefe del departamento financiero ayudó a evaluar la gestión financiera de la empresa.
- Jefe de departamento de ventas, quien explicó la forma como se gestionan las ventas y se otorgan créditos a los clientes.
- Jefe del departamento logístico, evaluando el manejo del inventario en la entidad.

3.5. Análisis de los resultados

3.5.1. Análisis de resultados obtenidos – Entrevistas.

La entrevista fue realizada al gerente general de la empresa Pinturas ABC.

Tabla 3

Entrevistas al gerente general.

Entrevistado:	Ing. Bernardo Vasconez P.
Entrevistador:	Xavier Decker Vera & Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado
Fecha:	Guayaquil, 07 de Agosto del 2018
Hora:	14:30
Lugar:	Oficinas de Pinturas ABC

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1. ¿Qué decisiones se han tomado en la entidad para asegurar niveles de liquidez adecuados?

Se están planteando estrategias para asegurar un mayor seguimiento a las cuentas por cobrar, evitando retrasos por parte de los clientes. Sin embargo, respecto a acciones inmediatas debo mencionar que no están siendo aplicadas en este momento.

2. Desde su punto de vista ¿qué limitaciones existen en la entidad en torno a las cuentas por cobrar?

Están el seguimiento poco continuo y riguroso a los valores pendientes de cobro, lo cual ha incrementado la morosidad. Adicionalmente, las políticas de crédito actuales no favorecen a la recuperación, pero han sido necesarias para mantener un nivel de ventas aceptable que permita seguir operando.

3. ¿Cómo gestionan las cuentas por pagar en la empresa y qué limitantes existen en su cumplimiento?

Se contacta al proveedor y se negocian las condiciones de compra. El departamento financiero es quien debe proceder al registro de la información para desembolsar los fondos en los tiempos acordados; sin embargo, se han generado confusiones en torno al registro que han afectado el cumplimiento puntual de los pagos. Por el momento, no se han producido problemas ligados al efectivo.

4. ¿Cómo evalúa la gestión del inventario en la empresa y cuáles son sus limitantes?

En primer lugar, está una posible sobre carga de las funciones, misma que está siendo evaluada para determinar si es o no necesario contratar más personal. También se encuentra un control poco continuo de las existencias, limitando la toma de decisiones en torno al abastecimiento, identificación de problemas con las existencias e incluso daños por almacenamiento inapropiado.

5. ¿Qué parámetros se consideran para el diseño de las políticas de crédito y cobranza que la entidad maneja y cómo las evalúa?

Por el momento todo ha sido orillado a las condiciones del sector de la construcción, siendo un mercado que tuvo limitaciones en su desarrollo durante los últimos años; sin embargo, el mismo ha ido presentando mejoras que vuelven necesario reconsiderar nuevamente las políticas planteadas.

6. ¿En el ejercicio de sus funciones ha solicitado al departamento financiero el cálculo de Índices de rotación, ciclo de conversión de efectivo en la entidad?

He solicitado los índices de rotación; sin embargo, el ciclo de conversión del efectivo no ha sido calculado.

La entrevista fue realizada al Contador de la empresa Pinturas ABC.

Tabla 4

Entrevistas al contador.

Entrevistado:	CPA. Ángel Domínguez M.
Entrevistador:	Iván Xavier Decker Vera & Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado
Fecha:	Guayaquil, 07 de Agosto del 2018
Hora:	16:30
Lugar:	Oficinas de Pinturas ABC

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1. Desde su punto de vista cómo evalúa el nivel de comunicación con los siguientes departamentos:

Financiero: Dentro del departamento existen limitantes, entre ellas están el extravío de facturas o un registro parcial de estos documentos. Esto ocasiona que el registro de obligaciones por pagar sea deficiente y que se actúe cuando el proveedor nos informa incumplimiento en los pagos. En ese momento se procede a desembolsar la cantidad; sin embargo, el cronograma de pagos sufre un desajuste.

Logística: Con este departamento suelen existir irregularidades, si bien es cierto debe mantenerse un registro de constante de las existencias; sin embargo, el inventario se realiza dos veces al año y existen retrasos en recibir los resultados para dar de baja productos deteriorados, pérdidas de mercancías y demás que suelen suscitarse por un seguimiento limitado.

Venta: Es otro departamento donde existen limitantes en la comunicación. Esta área se encarga de tomar el pedido de los clientes; sin embargo, en algunos casos existen errores donde el cliente menciona no haber solicitado determinado producto y eso trae consigo errores en la facturación, confusiones en bodega e insatisfacción del cliente.

2. ¿Qué medidas se han tomado al evidenciarse incumplimiento de las obligaciones ante los proveedores?

Se ha buscado cumplir con las obligaciones de los proveedores en forma puntual; sin embargo, debido a limitantes en el control se han generado retrasos. Actualmente, no podemos aseverar que la empresa llegaría a incumplir con los pagos; sin embargo, en caso de llegar a este punto podrían solicitarse préstamos a entidades financieras.

3. ¿Con que periodicidad se calcula la rotación de inventarios?

Se calculan una vez cada seis meses, esto posterior a la realización del conteo físico del inventario en bodega.

4. ¿Qué tan frecuente se registran pérdidas por deterioro de inventario en la entidad y cuál es su tratamiento contable?

Cada seis meses se identifican estas novedades y se procede a dar de baja los montos por deterioro. Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es registrar pérdidas constantes; sin embargo, una vez producidas deberán ser contabilizadas. La forma como se aplica este deterioro considera lo dispuesto en la NIC 2 mencionándose que, una vez identificado la novedad se registra como una pérdida en el debe y en el haber se coloca “deterioro acumulado del inventario”.

5. ¿Aplica la compañía el análisis del ciclo de conversión del efectivo?

No se ha realizado el cálculo de este índice.

6. En caso de no aplicar el ciclo de conversión del efectivo mencionar las razones que lo han impedido.

No se ha considerado, esto se debe a que la gerencia no ha realizado la solicitud del mismo.

La entrevista fue realizada al jefe del departamento financiero de la empresa Pinturas ABC.

Tabla 5*Entrevistas al jefe del departamento financiero.*

Entrevistado:	Ing. Pedro Carpio H.
Entrevistador:	Iván Xavier Decker Vera & Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado
Fecha:	Guayaquil, 08 de Agosto del 2018
Hora:	15:00
Lugar:	Oficinas de Pinturas ABC

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)**1. ¿Qué procedimientos realiza la empresa para la búsqueda y selección de clientes?**

Realizamos una búsqueda documental mediante información pública y también una búsqueda de campo mediante la exploración de zonas geográfica. La entidad cuenta con personal de ventas, mismos que proceden a visitas en distintas áreas para ofrecer el producto en ferreterías y demás clientes como empresas constructoras que demandan volúmenes altos del producto por obras.

2. ¿Cuáles son las políticas para la asignación de crédito a clientes?

Todo depende de la cantidad de productos que adquiere y su trayectoria dentro del negocio. En estos últimos años, con un sector a la construcción que fue frenado por disposiciones gubernamentales como impuestos y requisitos para la edificación de obras, se tuvieron que dar apertura a estas políticas para promover las ventas. Por ejemplo, como máximo se ofrece a clientes hasta 3 meses de plazo para el pago del producto, alargándose ahora hasta 5 meses. Otro ejemplo es el porcentaje de crédito, para empresas inmobiliarias los hemos otorgado incluso por el 100% del valor cuando lo recomendable es hasta un 50%.

3. ¿Conoce cuáles son los procedimientos para el cobro en la entidad?

Contamos con personal encargado de la cobranza. Quienes aplican este seguimiento identifican las cuentas vencidas y por vencer informando al cliente, mediante los medios de contacto, el estado de su crédito para evitar retrasos. Si no realiza el pago, continúan las medidas e incluso se proceden a visitas para agilizar la recuperación de los fondos.

4. ¿Desde su punto de vista qué limitaciones existen respecto a la gestión de la cuenta por cobrar?

Si bien es cierto no contamos con una manual o procedimiento específico para la cobranza; sin embargo, creería que el problema no es en el procedimiento, sino en la rigurosidad con la cual aplican el seguimiento a los cobros. Con la situación del mercado se apostó a la fidelización del cliente, dando mayores facilidades y dejando a un lado medidas necesarias para asegurar una rápida recuperación de la cartera.

Además, con la apertura de los créditos, existen clientes que no cuentan con la capacidad de cumplir puntualmente las obligaciones, generando morosidad en los cobros.

5. ¿Cuáles son sus principales proveedores y qué condiciones de pago manejan en la negociación para el abastecimiento?

No puedo indicarles quiénes son nuestros principales proveedores; sin embargo, se ubican dentro y fuera del país. Adicionalmente, ellos sí manejan tiempos específicos y debemos cumplir los plazos para evitar el desabastecimiento futuro de la materia prima. Por ejemplo, como máximo ofrecen tres meses de plazo y suelen aplicar entre un 40% a 60% del valor total de cada pedido.

6. ¿Cómo gestionan las cuentas por pagar en la empresa y qué limitantes existen en su cumplimiento?

El departamento financiero es quien se encarga de gestionar el pago de estas cuentas, asegurando el cumplimiento de las obligaciones. Sin embargo, si analizamos las políticas de crédito aplicadas por nosotros y las aplicadas por los proveedores, se puede evidenciar que debemos cumplir con los pagos más rápido a pesar de no haber realizado el cobro.

Tabla 6

Entrevistas al jefe del departamento de ventas.

Entrevistado:	Ing. Otton Macías P.
Entrevistador:	Iván Xavier Decker Vera & Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado
Fecha:	Guayaquil, 08 de Agosto del 2018
Hora:	16:30
Lugar:	Oficinas de Pinturas ABC

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1. ¿Qué indicaciones recibe para negociar términos de ventas con potenciales clientes?

Lo importante es cerrar la venta y esa es la base sobre la cual hemos venido trabajando. Sí se toman precauciones al ser clientes nuevos, pero ahora existe una mayor apertura en lo referente a créditos.

2. ¿Cuáles son las políticas de crédito manejadas para favorecer a la negociación?

Debido a las condiciones del mercado, estas políticas han tenido una mayor apertura, el plazo se ha incrementado y se ha reducido la exigencia de los pagos al contado. Hace cuatros años aproximadamente se ofrecían tres meses plazo como máximo a los clientes, pero ahora se negocian hasta cinco, incluso más tiempo si se consideran como clientes claves.

Sobre clientes nuevos suele existir un manejo un poco más riguroso, pero, a pesar de ello, se producen retrasos en los pagos y morosidad en la cartera que termina afectando la liquidez de la compañía.

3. ¿De qué forma las políticas de crédito influyen en la morosidad de la cartera por cobrar?

Al no existir un control riguroso sobre el cliente, donde incluso no se considera su trayectoria en el negocio o si existieron retrasos previos en los pagos, se genera una morosidad de la cartera que dificulta a la empresa la recuperación de los fondos para cumplir sus obligaciones en el corto plazo.

4. ¿Qué porcentaje de ventas a crédito y contado se manejan actualmente en la entidad?

Lo normal recomendado para la entidad es mantener una relación 70% - 30%, esto donde el 30% corresponde a ventas a crédito. Sin embargo, en la actualidad este porcentaje llega al 95%.

5. ¿Cómo evalúa estos porcentajes en las ventas y cómo podrían influir en las operaciones diarias?

Considerando que es una empresa dedicada a la producción y ventas de pinturas, estos niveles de ventas a crédito pueden catalogarse como riesgosos. Si no se reciben los ingresos por venta, existirá menor liquidez para la compra de materias primas necesarias para la producción, incluso pueden ocasionarse retrasos en los pagos a proveedores.

6. ¿Con qué frecuencia se han perdido ventas al no disponer de inventario suficiente para atender un pedido?

Han existido casos donde en bodega no existen niveles suficientes de un producto, no habiendo informado al área de producción sus escasas. Por ello ha tenido que perderse un cliente; sin embargo, no es frecuente que suceda.

La entrevista fue realizada al jefe del departamento logístico de la empresa Pinturas ABC.

Tabla 7
Entrevistas al jefe del departamento logístico.

Entrevistado:	Ing. Nixon Zambrano C.
Entrevistador:	Iván Xavier Decker Vera & Teresa De Jesús Mindiolaza Delgado
Fecha:	Guayaquil, 08 de Agosto del 2018
Hora:	17:00
Lugar:	Oficinas de Pinturas ABC

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

1. ¿Cuál es la política establecida que se utiliza para administrar los inventarios?

No contamos con políticas específicas para el manejo del inventario. Entre las consideraciones que podemos mencionar están la separación de productos, existiendo materias primas y productos terminados. Además, está el conteo físico realizado dos veces al año.

2. ¿Qué herramientas emplea para el control de las existencias en bodega?

Contamos con una computadora con un software integrado; sin embargo, suelen existir confusiones al momento de ingresar los productos y, cuando existen inconsistencias en los pedidos de los clientes, no suele registrarse nuevamente el ingreso de esa mercancía generando inconvenientes.

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

Contamos con una clasificación, partiendo desde el tipo de producto que puede ser materia prima o producto terminado.

4. ¿Cada qué tiempo en bodega se realiza el abastecimiento de mercadería?

Depende de las necesidades de producción, en promedio podría indicar que se realiza cada dos meses.

5. ¿Ha existido o existe mercadería deteriorada en bodega?

Sí ha tenido que registrarse, especialmente por productos terminados y materias primas acumulados en forma inadecuada.

6. ¿Cuáles cree usted que son las limitantes en el control del inventario?

El personal actual no logra abastecerse para la realización de un seguimiento rápido de los productos almacenados. Además, los errores constantes en los registros, revisiones parciales del inventario y un conteo físico poco frecuente ocasionan demoras en la identificación de problemas.

7. ¿Cómo evalúa el nivel de pérdidas por deterioro de existencias en la empresa y qué mejoras se han adoptado en la compañía?

Suele producirse sobre un 5% de los productos terminados y materias primas, siendo un valor económico que deberá registrarse como una pérdida, siendo a su vez elevado si consideramos que dicho porcentaje permitiría generar nuevos productos para la venta. Entre las mejoras podría mencionar el diseño de políticas, guías o manuales específicos para el manejo de las existencias, contratación de personal y un mayor seguimiento a productos en bodega.

La entrevista fue realizada al jefe del departamento de ventas de la empresa Pinturas ABC.

3.5.2. Análisis de la información financiera

La empresa Pinturas ABC S.A., proporcionó los Estados de Situación Financiera, al 31 de diciembre del 2017 y 2016, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 8

Estados de situación financiera años 2017 y 2016 (variación en dólares)

PINTURAS ABC S.A.			
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2016			
(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)			
	AÑO 2016	AÑO 2017	\$ VAR
ACTIVOS			
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Efectivo y equivalente al efectivo	3.675.198,65	1.387.274,29	(2.287.924,36)
Cuentas y documentos por cobrar clientes	16.781.784,36	18.459.578,58	1.677.794,22
Inventarios	13.344.193,25	15.216.656,32	1.872.463,07
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	35.593.571,50	37.352.353,00	1.758.781,50
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedades planta y equipo	11.321.112,90	12.042.214,80	721.101,90
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	11.321.112,90	12.042.214,80	721.101,90
TOTAL DEL ACTIVO	46.914.684,40	49.394.567,80	2.479.883,40
PASIVO			
PASIVOS CORRIENTES			
Cuentas y documentos por pagar corrientes	5.454.452,06	6.799.729,77	1.345.277,71
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	9.544.441,71	11.402.777,20	1.858.335,49
PASIVOS NO CORRIENTES			
Obligaciones con instituciones financieras no corrientes	106.460,57	1.453.436,23	1.346.975,66
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	6.165.877,45	8.013.910,36	1.848.032,91
TOTAL DE PASIVO	15.713.107,00	19.416.687,50	3.703.580,50
PATRIMONIO			-
Capital suscrito y/o asignado	10.303.052,00	10.303.052,00	-
RESERVAS			
Reserva legal	4.283.584,43	4.818.044,44	534.460,01
RESULTADOS ACUMULADOS			
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	7.328.771,35	4.810.140,05	(2.518.631,30)
Utilidad del ejercicio	5.344.600,07	6.094.330,25	749.730,18
TOTAL DE PATRIMONIO	31.201.577,40	29.977.880,30	(1.223.697,10)
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	46.914.684,40	49.394.567,80	2.479.883,40

Fuente: Pinturas ABC (2018)

Modificado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Tabla 9*Estados de situación financiera años 2017 y 2016 (variación porcentual)*

PINTURAS ABC S.A.			
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2016			
(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)			
	AÑO 2016	AÑO 2017	% VAR
ACTIVOS			
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Efectivo y equivalente al efectivo	3.675.198,65	1.387.274,29	-62%
Cuentas y documentos por cobrar clientes	16.781.784,36	18.459.578,58	10%
Inventarios	13.344.193,25	15.216.656,32	14%
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	35.593.571,50	37.352.353,00	5%
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedades planta y equipo	11.321.112,90	12.042.214,80	6%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	11.321.112,90	12.042.214,80	6%
TOTAL DEL ACTIVO	46.914.684,40	49.394.567,80	5%
PASIVO			
PASIVOS CORRIENTES			
Cuentas y documentos por pagar corrientes	5.454.452,06	6.799.729,77	25%
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	9.544.441,71	11.402.777,20	19%
PASIVOS NO CORRIENTES			
Obligaciones con instituciones financieras no corrientes	106.460,57	1.453.436,23	1265%
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	6.165.877,45	8.013.910,36	30%
TOTAL DE PASIVO	15.713.107,00	19.416.687,50	24%
PATRIMONIO			
Capital suscrito y/o asignado	10.303.052,00	10.303.052,00	0%
RESERVAS			
Reserva legal	4.283.584,43	4.818.044,44	12%
RESULTADOS ACUMULADOS			
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	7.328.771,35	4.810.140,05	-34%
Utilidad del ejercicio	5.344.600,07	6.094.330,25	14%
TOTAL DE PATRIMONIO	31.201.577,40	29.977.880,30	-4%
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	46.914.684,40	49.394.567,80	5%

Fuente: Pinturas ABC (2018)**Modificado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)**

Para observar el detalle de los Balances de Situación Financiera de la empresa Pinturas ABC S.A., ir al Anexo # 6 y #7 de este trabajo de investigación. Por otra parte, la compañía en referencia, otorgó también los Estados del Resultado Integral por los años terminados al 31 de diciembre 2017 y 2016, los cuales se exponen a continuación:

Es importante destacar que, el presente Estado de Situación Financiera, refleja un incremento en el monto total del tamaño de la empresa en un 5% correspondiente a \$ 2.479.883,40, esto comparando el periodo fiscal 2016 y 2017. Adicionalmente, se evidencia que el efectivo o liquidez se ha visto disminuida en caja en un 62% y que corresponde a \$ (2.287.924,36).

De esta manera se intuye que la empresa es menos líquida y potencialmente insolvente en el pago de pasivos a la vista de corto e inmediato plazo. De manera contraproducente se registró un incremento de los niveles de inventario, es del caso que el total almacenado al final del 2017 registró un incremento del 14% en relación al año 2016 valorizada la variación en \$1.872.463,07.

Las obligaciones con instituciones financieras no corrientes reflejan un incremento del 1265% correspondiente a \$ 1.346.975,66, en donde se intuye que existe una hipoteca abierta con alguna institución financiera por lo menos de 10 años a fin de conseguir financiamiento para activos nuevos o posible liquidez que ya no tiene la empresa. Esto se justifica con el incremento evidenciado en los activos fijos, mismos que corresponde al 6% valorizándose el aumento en \$ 721.101,90.

Es del caso que las utilidades acumuladas han disminuido de manera considerable y esto se refleja en una contracción de un 34% negativo equivalente a \$ (2.518.631,30).

Tabla 10*Estados del Resultado Integral años 2017 y 2016 (variación en dólares)*

PINTURAS ABC S.A.			
ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL			
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 Y 2016			
(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)			
	AÑO 2016	AÑO 2017	% VAR
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			
VENTAS NETAS	60.046.293,70	68.041.179,70	7.994.886,00
COSTO DE VENTAS			
Costo de ventas productos	32.541.309,14	37.421.565,33	4.880.256,19
Compras netas locales de bienes no producidos	365.539,54	20.961,51	(344.578,03)
Importaciones de bienes no producidos	158.080,69	490.582,33	332.501,64
Compras netas locales de materia prima	11.468.857,20	13.220.391,10	1.751.533,90
Importaciones de materia prima	21.266.982,40	25.729.217,10	4.462.234,70
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	4.929.828,50	5.295.176,92	365.348,42
Promoción y publicidad	1.127.346,69	1.513.062,21	385.715,52
Combustibles	86.232,02	90.727,71	4.495,69
Transporte	687.035,82	816.036,14	129.000,32
Gastos de viaje	166.091,86	185.298,99	19.207,13
Seguros y reaseguros	220.303,45	155.399,25	(64.904,20)
Gastos de gestión	7.951,56	10.873,09	2.921,53
Suministros y materiales varios	49.979,51	30.966,61	(19.012,90)
Impuestos, contribuciones y otros	235.079,29	278.999,63	43.920,34
IVA que se carga al gasto	71.410,75	23.379,35	(48.031,40)
TOTAL	14.428.945,80	15.991.057,70	1.562.111,90
TOTAL COSTOS Y GASTOS	52.168.252,40	59.168.093,80	6.999.841,40
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES IMPUESTO E A LA RENTA			
(-) 15% participación de trabajadores	1.251.424,83	1.399.959,78	148.534,95
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7.091.407,37	7.933.105,41	841.698,04
(-) 22% impuesto a la renta causado	1.560.109,62	1.745.283,19	185.173,57
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	5.531.297,75	6.187.822,22	656.524,47

Fuente: Pinturas ABC (2018)**Modificado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)**

Tabla 11*Estados del Resultado Integral años 2017 y 2016 (variación porcentual)*

PINTURAS ABC S.A.			
ESTADOS DEL RESULTADO INTEGRAL			
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 Y 2016			
(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)			
	AÑO 2016	AÑO 2017	% VAR
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			
VENTAS NETAS	60046293,7	68041179,7	13%
COSTO DE VENTAS			
Costo de ventas productos	32541309,14	37421565,33	15%
Compras netas locales de bienes no producidos	365539,54	20961,51	-94%
Importaciones de bienes no producidos	158080,69	490582,33	210%
Compras netas locales de materia prima	11468857,2	13220391,1	15%
Importaciones de materia prima	21266982,4	25729217,1	21%
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	4929828,5	5295176,92	7%
Promoción y publicidad	1127346,69	1513062,21	34%
Combustibles	86232,02	90727,71	5%
Transporte	687035,82	816036,14	19%
Gastos de viaje	166091,86	185298,99	12%
Seguros y reaseguros	220303,45	155399,25	-29%
Gastos de gestión	7951,56	10873,09	37%
Suministros y materiales varios	49979,51	30966,61	-38%
Impuestos, contribuciones y otros	235079,29	278999,63	19%
IVA que se carga al gasto	71410,75	23379,35	-67%
TOTAL	14428945,8	15991057,7	11%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	52168252,4	59168093,8	13%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES IMPUESTO E A LA RENTA	8342832,2	9333065,19	12%
(-) 15% participación de trabajadores	1251424,83	1399959,78	12%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7091407,37	7933105,41	12%
(-) 22% impuesto a la renta causado	1560109,62	1745283,19	12%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	5531297,75	6187822,22	12%

Fuente: Pinturas ABC (2018)**Modificado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)**

Para una ilustración del detalle de los Estados de Resultado Integral, de la empresa Pinturas ABC S.A., se evidencian las variaciones que se registran entre los años 2016 y 2017. Para evidenciar los estados financieros completos, se puede remitir al Anexo #8 y #9.

3.5.3. Ciclo de conversión del efectivo, su cálculo, interpretación y relación con la posición financiera de la empresa

Tabla 12
Ratios de actividad de Pinturas ABC año 2017

RATIOS DE ACTIVIDAD	FÓRMULA	VALORES	VECES/ DÍAS
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{37.421,565.33}{6.298,891.31}$	5.94
Días Promedio en Stock	= 365 / Rotación de Inv.	365/5.94	61
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{68.041,179.70}{15.518,269.95}$	4.38
Días Promedio de Cobro	= 365 / Rotación de Cartera	365/4.38	83
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{39.460,882.04}{5.165,690.17}$	7.64
Días Promedio de Pago	= 365 / Rotación de Proveedores	365/7.64	48

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

En el año 2017 la rotación del inventario promedio se encuentra en 5.94 veces, es decir que la compañía tarda en mover el inventario de bodega 61 días aproximadamente de rotación en virtud de lo cual se debería impulsar la mejora de este indicador.

Tabla 13
Ciclo Operativo de Pinturas ABC año 2017

Ciclo Operativo (CO)	
Edad Promedio del Inventario (EPI)	Periodo Promedio de cobro (PPC)
61 días	83 días
Ciclo operativo (CO) = (EPI) + (PPC) = 61 + 83 = 144 días	

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Esta cifra de 144 días indica que la empresa tarda 144 días en darle la vuelta al capital, y en tal medida logra genera recursos que se reflejan en utilidades al final de cada ejercicio fiscal 2016. Cifra que demuestra que tarde demasiado en darle rotación al capital, aproximadamente casi 5 meses.

Tabla 14

Ciclo de conversión del efectivo Pinturas ABC año 2017

Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE)	
Ciclo Operativo (CO)	Periodo Promedio de Pagos (PPP)
144 días	48 días
Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) =	
(CO)-(PPP)	144 – 48 = 96 días

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Esta cifra de 144 días indica que la empresa tarda 144 días en darle la vuelta al capital, y en tal medida logra genera recursos que se reflejan en utilidades al final de cada ejercicio fiscal 2017. Cifra que demuestra una mejora significativa en la rotación del capital, aproximadamente casi 3 meses y 6 días.

En el año 2017 la rotación con proveedores se ubica en 48 días, este indicador permite concluir que; la compañía no cuenta con políticas adecuadas para el manejo de los pagos con sus proveedores, su tiempo de gestión de cobros se efectúa en 83 días, es decir 2 meses y 3 semanas aproximadamente. La empresa genera un ciclo de conversión de efectivo de 96 días, los cuales tiene que financiarlos con préstamos bancarios o con recursos propios.

Tabla 15*Análisis de cuentas relevantes durante el periodo 2017 – 2016*

CUENTAS RELEVANTES	AÑO 2017	AÑO 2016	VARIACION %
Ventas	68.041,179.70	60.046,293.70	13.31%
Inventario	6.678,213.21	5.919,569.41	12.82%
Cuentas por Cobrar	16.247,023.62	14.789,516.27	9.86%
Compras	39.460,882.04	33.259,459.83	18.65%
Cuentas por Pagar	5.873,427.35	4.457,952.98	31.75%

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Respecto a las cuentas de los estados financieros más relevantes están las ventas, inventario, cuentas por cobrar, compras y cuentas por pagar; analizando las cifras de cada año es destacable que, a pesar de un incremento del 13,31% en el nivel de ventas, este incremento no denota mayor eficiencia, siendo la rotación de cartera baja. En el caso del inventario, éste aumentó significativamente pasando de 5.9 millones aproximadamente a 6.6 millones.

Esto representó un incremento del 12.82% lo cual indica que se tiene una mala administración en su inventario obteniendo una baja rotación del mismo. Las cuentas por cobrar en su defecto se incrementaron de 14.7 millones a 16.2 millones donde el porcentaje de cambio fue de 9.86%, es decir que hay más cuentas por cobrar pudiendo ser ocasionadas por una política de crédito muy flexible o por un mayor volumen de créditos.

Lo más rentable sería obtener una rotación entre 6 a 12 veces al año, manejando al momento la empresa una rotación de 4 veces al año aproximadamente, catalogándose

como insuficiente. A nivel de compras, de tener 33.25 millones se alcanzan 39.46 representando un incremento del 18,65% y que denota la adquisición de más materia prima.

Las cuentas por pagar en su defecto se incrementaron de 4.4 millones a 5.8 millones donde el porcentaje de cambio fue de 31.75%. Estas cifras señalan cómo se ha ido desarrollando el tema del incremento en ventas, teniendo una congruencia y relevancia positiva. Finalmente, las cuentas por pagar se ubican con un porcentaje de incremento previamente mencionado, lo cual se demuestra que con la rotación en días de pago (48 días), deban ser cubiertas más rápido mientras los flujos tendrán que recuperarse en 83 días.

3.5.4. Ciclo de conversión del efectivo en dólares

Manteniendo como premisa la fórmula del ciclo de conversión del efectivo se tiene que el mismo se compone de los días promedio de la rotación de inventario a los cuales se deben sumar los días promedio de cobros y finalmente se les debe restar los días promedio de pago a proveedores varios como se expresa a continuación:

$$\text{CCE} = \text{DPI} + \text{DPC} - \text{DPP}$$

A fin de determinar cuántos recursos económicos la compañía ABC está necesitando para darle el giro a su operación es necesario calcularlo, en virtud de lo cual a continuación se presentarán dichos cálculos. En estricto apego al Estado financiero se detallan las siguientes cifras:

Tabla 16

Cálculo de los recursos invertidos en este ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias (USD) para el año 2017.

CUENTAS	VALORES
Ventas Anuales	68.041,179.70
Costo de Ventas	37.421,565.33
Compras al crédito	39.460,882.04
CÁLCULO DE RECURSOS:	
Inventario = $(37.421.565,33) \times (61/365)$	6.298,891.31
+ Cuentas por cobrar = $(68.041,179.70) \times (83/365)$	15.518,269.95
- Cuentas por pagar = $(39.640,882.04) \times (48/365)$	5.165,690.17
= RECURSOS INVERTIDOS	16.537,016.61

Elaborado por: Decker Vera, I. & Mindiolaza Delgado, T. (2018)

Se conoce que los días promedio de inventario son de 61 días por lo cual la mercadería rota 5.94 (365/61) veces al año, es decir la compra de 37.4 millones se efectúa en 5.94 periodos, uno cada 61 días, de 6.2 millones. Los días promedio de cobro son de 83 días, por lo cual durante el año se efectúan 4.3 cobranzas (365/83). Por lo tanto, los 68.04 millones se cobrarán en los 4.3 periodos, cada uno de 15.51 millones.

Los días promedio de pago son de 48 días; es decir, que durante el año se efectúan 7 pagos (365/48) aproximadamente, es decir que las compras a crédito de 39.46 millones serán distribuidos en 7 periodos, cada uno de 5.16 millones. Se logra apreciar el cálculo de los valores al momento de implementarse la fórmula citada evidenciando que los 96 días del Ciclo de conversión del efectivo serán equivalentes a una necesidad de financiamiento de \$ 16.537,016.61.

CAPÍTULO IV

4. INFORME TÉCNICO

4.1. Informe Técnico

Manteniendo como premisa la fórmula del ciclo de conversión del efectivo se detallan los cálculos de los ratios de actividad por el año 2017. El ciclo de conversión de efectivo tiene una relación estrecha y refleja a valores razonables la posición financiera de las empresas, expresadas en cifras ya sean en días o en veces para la interpretación más rápida y eficaz sobre el nivel de eficiencia o el desempeño.

Dentro de la empresa Pinturas ABC, mediante la recolección de datos de campo, se han identificado una serie de limitantes respecto a sus operaciones, entre ellas están la cobranza de la cartera que presenta retrasos, sumando a esto la gestión deficiente del inventario que genera pérdidas a la entidad y el registro erróneo de las obligaciones ante proveedores.

Entre las razones que han fomentado los retrasos en la recuperación de la cartera está su seguimiento poco riguroso, además de adoptarse políticas de crédito más permisivas a los clientes. Esto se debe al interés en la entidad por incrementar las ventas, añadiéndose que el mercado ha presentado condiciones desfavorables que provocaron la toma de estas decisiones entre las que figuran créditos por el 100% del valor de la venta y plazos de pago superiores a los tres meses.

En el caso de las cuentas por pagar también se han presentado limitantes, no relacionadas directamente a la falta de liquidez sino a su inadecuado registro, existiendo

errores y omisiones de los comprobantes que han contribuido a retrasos en el cumplimiento de obligaciones ante proveedores. Respecto al inventario, el seguimiento es poco continuo y presenta una baja rigurosidad, enfocándose el personal encargado en la revisión de las existencias con mayor rotación, además de ser continuo las pérdidas por deterioro.

Esto ha contribuido a un ciclo de conversión del efectivo de 96 días según el análisis de los Estados Financieros realizado en la entidad, siendo necesaria la propuesta y adopción de mejoras que contribuyan a un desempeño más eficiente en la empresa respecto a disminuir los días del ciclo de conversión del efectivo para obtener una mayor eficiencia en la liquidez.

Los entes económicos, en especial las compañías, al cierre fiscal del año que termina deben presentar todos los movimientos realizados por la empresa y sintetizarlos debidamente en su presentación formal a través de los estados financieros. Es del caso que las cifras condensadas en los mismos; siempre deberán reflejar a valores razonables la realidad económica y financiera. Mediante el uso de los ratios financieros, específicamente los de actividad o rendimiento, se ubican los siguientes: rotación de cuentas por pagar, rotación de cuentas por cobrar y la rotación del inventario.

Es importante destacar que con estos tres indicadores se obtiene la ecuación del ciclo de conversión del efectivo, la misma que sirva para determinar el ciclo de operación en días o en dólares. Cuyos valores ayudan a determinar la cantidad de tiempo que le cuesta a la empresa darle la vuelta al capital de trabajo en días y por consiguiente le permite conocer cuántas veces genera ganancias con el capital operativo. Es del caso que

mientras menos días requiera la empresa para darle vuelta al capital, esto beneficiará en positivo, toda vez que su capacidad para genera ingresos será aún mayor con el paso de los días hasta el cierre de año. Como resultado de esto, se evidenciaría que, mientras más veces rote el capital operativo, más rentable es la empresa por ende la posición financiera sería más favorable al cierre de año.

En síntesis, existe una relación muy estrecha entre la posición financiera de las empresas y su ciclo de conversión del efectivo, toda vez que, a mayor rotación de inventarios, menor tiempo de recuperación de cartera y mayor tiempo para realizar pagos a proveedores, como resultado darán un ciclo de conversión del efectivo más rápido.

Es del caso que, mientras más veces rote, mayores ganancias existirán y la posición económica y financiera mejorará notablemente; siendo una relación inversamente proporcional. Cuando no rote demasiado el capital operativo, a consecuencia de un ineficiente ciclo de conversión del efectivo, redundará negativamente en el desempeño y posición financiera de la empresa.

4.1.1. Interpretación de los resultados obtenidos – Entrevista

En la entrevista realizada al Gerente General, se pudo conocer que se han estado planeando estrategias para asegurar el funcionamiento y seguimiento eficaz de las cuentas por cobrar para así evitar retrasos por parte de los clientes, pero no están siendo aplicadas en este momento. Pinturas ABC no posee unas políticas de crédito que favorezcan a la recuperación de cartera mientras que las cuentas por pagar, mismas que son gestionadas por el departamento financiero, presentan también deficiencias en sus controles.

Se presenta en la entidad un control poco continuo de las existencias dando como resultado una limitante para la toma de decisiones en torno al abastecimiento de la misma. En el diseño de las políticas de crédito y cobro se han ido manejando de acuerdo a las condiciones del sector de construcción ya que es considerado un mercado que ha presentado limitantes durante los últimos años. Cabe recalcar que se ha solicitado el cuadro de índices de rotación, pero el ciclo de conversión del efectivo no ha sido aún calculado.

En la entrevista realiza al contador, se indica que la comunicación dentro de la entidad posee muchas limitantes lo cual ocasiona que en los departamentos se produzcan irregularidades como por ejemplo: Con el financiero se presentan extravíos de facturas o los registros parciales de documentos importantes, en el departamento de logística se ejecuta un inadecuado control de inventarios y esto da como resultado los continuos retrasos para dar de baja a los productos deteriorados, en cambio en el departamento de ventas se presentan errores con los clientes, entregándose a éstos productos que no han sido solicitados.

Dicho error se produce por una falta de revisión al momento de registrar el pedido, afectando la satisfacción del cliente. A su vez, los controles con las cuentas por pagar motivan los retrasos en los pagos, lo cual a largo plazo podría afectar a la imagen de la entidad ante sus proveedores.

En la entrevista realizada al jefe del departamento financiero, se presenta que para la selección de clientes primero se realiza una búsqueda documental y de ahí se proceden

a visitas a distintas áreas para ofrecer el producto. Entre estas estas visitas se encuentran ferreterías y empresas dedicadas a la construcción.

Las políticas para la asignación de créditos dependen mucho del producto y la trayectoria que tienen en el negocio, manejándose periodo hasta de cinco meses de créditos como una forma de motivar las contrataciones, siendo recomendable para la entidad manejar plazos de tres meses máximos.

Se cuenta con un personal encargado de realizar la gestión de cobro, identificando éstos los clientes con cuentas vencidas y por vencer; sin embargo, la falta de políticas adecuadas para el cobro y un mayor interés en mantener clientes sin aplicar acciones más intensivas han motivado la morosidad de la cartera.

Como resultados de la entrevista realizada al jefe del departamento logístico se pudo evidenciar que no manejan políticas para el control de los inventarios dando como resultado fallos en los despachos y conteos erróneos de mercadería. Para el control actual de las existencias en bodega se emplea una computadora con un software integrado; sin embargo, se presentan continuamente trabas al momento de ingresar a los productos y suelen ser registrados de manera confusa.

El abastecimiento de las existencias se realiza dependiendo de la producción, no existiendo un periodo establecido. La limitante que informa el jefe es que no cuenta con el personal para abastecer el seguimiento rápido de los productos además de los continuos errores al momento de registrar los productos. Adicionalmente, la empresa evalúa que el 5% de sus productos terminados y materia prima son registrados como pérdida por

deterioro de existencia, evidenciándose al momento de realizar el conteo físico aplicado dos veces año.

En la entrevista realizada al jefe del departamento de ventas se exponen una serie de irregularidades entre las cuales se presenta el inadecuado control sobre los clientes al no tomarse en consideración la trayectoria en el negocio o si han existido impagos a otras entidades. Lo importante para este departamento es cerrar las ventas, por ello existe una mayor apertura en los créditos a pesar de ser clientes nuevos.

Debido a las exigencias del mercado los plazos de crédito se han incrementado y se ha reducido los pagos al contado. Lo recomendado para una entidad es mantener una relación de ventas al contado de 70% y crédito de 30%; sin embargo, en Pinturas ABC las ventas a crédito equivalen al 95%.

Debe añadirse que existen casos donde no se ha podido ejecutar una venta a causa de la inexistencia de inventario, aunque resulta poco frecuente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- En respuesta al primer objetivo específico, para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo intervienen los días promedio de la rotación de inventario más los días promedio de cobros y menos los días promedio de pago a proveedores.
- Respondiendo al segundo objetivo específico, al año 2017 el análisis indica que la rotación con proveedores se daba cada 61 días y la rotación de velocidad de las cuentas por cobrar a clientes varios se la realiza en 83 días, siendo un valor pobre ya que cada 48 días hay que pagar a los proveedores, mientras tarda 3 meses aproximadamente en rotar la cartera.
- El ciclo de conversión del efectivo al año 2017 en la compañía analizada, calculándose para responder al tercer objetivo específico, corresponde a 96 días que se constituyen o son equivalentes a una necesidad de financiamiento en la compañía correspondiente a \$ 16.537,016.61.
- Entre otros valores importantes, el análisis de los indicadores permite concluir que la compañía no cuenta con políticas adecuadas para el manejo de los pagos con sus proveedores, en virtud de que debe cancelar valores en un tipo bastante corte de dos meses.
- Se pudo conocer que efectivamente la gestión de las cuentas por cobrar en la entidad estudiada es deficiente debido a la inexistencia de políticas óptimas que favorezcan a su recuperación y al establecimiento de créditos, motivada esta situación por las condiciones del mercado en los últimos años, ayudando a

mantener un nivel de ventas aceptable, pero contribuyendo a la morosidad de los clientes.

- Respecto a las cuentas por pagar, sí reflejan limitantes relacionadas al registro erróneo y omisiones lo cual provoca el incumplimiento de las deudas según el plazo pactado y por ende intereses asumidos por la entidad, perjudicando su liquidez. En torno al inventario existen deficiencias en su control, provocando su deterioro en bodega, incluyendo un registro poco constante que impide determinar si existen o no productos almacenados.

Recomendaciones

En base a los hallazgos y conclusiones planteadas en la investigación se establecen las siguientes recomendaciones:

- Establecer nuevas políticas de crédito y cobranza en la entidad ajustada a las necesidades de la compañía y relacionadas al plazo de cumplimiento de obligaciones ante proveedores, incluyendo la implementación de descuentos u ofertas dirigidas a clientes en mora para acelerar los cobros. Adicionalmente, es necesario limitar el crédito a clientes considerando como base trayectoria en la empresa para acceder a beneficios respecto a plazos de pago.
- Que la gestión de cobranza incluya un seguimiento intensivo de los cobros en donde se informe al cliente tres días antes vía telefónica sobre el vencimiento de su cuenta pendiente de pago, posterior al vencimiento sea contactado inmediatamente vía telefónica y correo electrónico cada dos días, cerrando con visitas a su sitio de operaciones si luego de 15 días no ha procedido con el pago.
- Adoptar mejoras en los procesos de facturación y registro, automatizándolos de tal forma que los pedidos realizados por el cliente sean enviados inmediatamente al área de producción para revisar el stock y posteriormente al área logística para su entrega, evitando así errores en las entregas.
- Dar seguimiento a las facturas giradas por los proveedores, manejando un archivo físico y digital, incluyendo su registro en una base de datos donde se considere el detalle de la transacción, proveedor, fecha donde se genera la obligación y plazo para su cumplimiento, mismos que tendrá que ser revisado de forma diaria para evitar el incumplimiento en los desembolsos.

- Evaluar la contratación de personal para soporte en bodega en un máximo de dos personas, incrementando además los periodos de revisión. Dicho incremento debe involucrar revisiones bimestrales, además de la evaluación mensual de la mercancía para identificar el estado de los productos, emitiendo un informe que aporte a la toma de decisiones respecto a la producción de nuevos artículos, diseño de promociones para incrementar su rotación y eliminación de productos deteriorados. En este último caso se recomienda evaluar las razones, pudiendo aplicar sanciones si las causas son el manejo o registro inadecuado de las existencias.
- Negociar con los proveedores actuales nuevos plazos para los créditos otorgados enfocados en alargar el periodo de cumplimiento de las cuentas por pagar. Esto, acompañado de una mejor gestión en la cobranza favorecerá al cumplimiento de los créditos sin deteriorar la propia imagen de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Chaves, E. (2016). *Administración de Materiales*. Barcelona: EUNED.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planificación financiera*. Madrid: ESIC.
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2017). *Normas de Información Financiera (NIF) 2017*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Córdoba, M. (2017). *Gestión financiera: Incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36 Y 40) y NIIF 1*. Bogotá: ECOE.
- Cuadrado, C. (2014). *La cesión de créditos*. Madrid: Dykinson .
- Eslava, J. (2015). *Finanzas para el marketing y las ventas: Cómo planificar y controlar la gestión empresarial* . Madrid: ESIC.
- Faxas, P. (2012). *La Administración Financiera Herramienta de Dirección Empresarial*. Madrid: Editorial Academica Espanola.
- García, V. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.
- González, A. (2012). *Liquidez, volatilidad estocástica y saltos*. Cantabria : PubliCan.
- González, R., & Navas, J. (2015). *Proceso de cobranza de la deuda tributaria*. México: Lex & Iuris Grupo Editorial.
- Guerrero, J., & Galindo, J. (2014). *Administración 2*. México: Grupo Editorial Patria.
- Guevara, I., Prudencio, P., & Quintanilla, D. (Diciembre de 2013). *Universidad de El Salvador*. Obtenido de “ANALISIS DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO PARA EVALUAR LA LIQUIDEZ Y EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DE CORTO Y LARGO PLAZO EN LA EMPRESA QUE COMERCIALIZA

- PINTURAS, BARNICES, PRODUCTOS DE REVESTIMIENTO Y SIMILARES”: <https://core.ac.uk/download/pdf/11226655.pdf>
- Herrero, D. (2013). *Análisis Financieros para los No Financieros*. Madrid: David Herrero Conesa.
- International Accounting Standards Board. (2017). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Obtenido de NIC 1 Presentación de los estados financieros: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf
- Izar, J. (2015). *Contabilidad administrativa*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Jumah, A. (2015). *Introducción a la información contable, estimación y aplicación para la toma de decisiones*. Alcoy: Área de Innovación y Desarrollo S.L.
- Lavalle, A. (2016). *Análisis financiero*. Madrid: UNID.
- López, J. (2014). *Gestión de inventarios. Certificados de profesionalidad. Gestión y control de aprovisionamiento*. México: Ediciones NNR.
- Madroño, M. (2016). *Administración financiera del circulante*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Malla, N., & Mendoza, P. (Mayo de 2014). *Universidad Nacional de Loja*. Obtenido de “DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO A LA EMPRESA COMERCIAL Y DE SERVICIOS RAM SYSTEM’S DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2011 - 2012”: http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12992/1/Nelly%20Rosario%20Malla%20Zu%C3%B1iga_Paulina%20Elizabeth%20Mendoza%20Rueda.pdf
- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios*. Madrid: Paraninfo.

- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para Contaduría y Administración*. Colombia : ECOE.
- Meza, C. (2012). *Contabilidad. Análisis de Cuentas*. Costa Rica: UNED.
- Morales, A., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morales, A., Morales, J., & Alcoler, F. (2014). *Administración Financiera*. México: Grupo editorial Patria .
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad Superior, 4a.Ed.* México: Grupo Patria .
- Núñez, L. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Pachecho, J. (2014). *Contabilidad Financiera con Excel*. Lima: Macro.
- Pérez, S., & Domenech, Á. (2014). *2017. El Final de la crisis*. Barcelona: Edidicones B, S.A.
- Rey, J. (2016). *Proceso integral de la actividad comercial*. Madrid: Paraninfo.
- Rodés, A. (2018). *Gestión económica y financiera de la empresa*. Madrid: Paraninfo.
- Román, J. (2017). *Estados financieros básicos 2017: Proceso de elaboración y reexpresión*. México: ISEF.
- Rubio, J., & Villarroel, S. (2012). *Gestión de pedidos y stock*. Madrid : Ministerio de Educación, cultura y deporte .
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (20 de Noviembre de 2008). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de RESOLUCION No. 08.G.DSC:
<https://www.iasplus.com/en/binary/americas/0902ecuadorresolution.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (21 de Agosto de 2016). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de

RESOLUCION No. 06. Q.ICI.004 :

http://www.aguirreyasociados.ec/phocadownload/res_06.q.ici.004.pdf

Tapia, C. (2016). *Contabilidad financiera a corto plazo*. México : Instituto Mexicano de Contadores Públicos .

Torres, I. (Noviembre de 2012). *Pontifica Universidad Catolica del Ecuador* . Obtenido de MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y DEL CICLO DE EFECTIVO, EN LA EMPRESA NR PRODUCTOS INDUSTRIALES Y AGRICOLAS S.A., UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, QUITO - ECUADOR :

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5146/T-PUCE-5372.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista a gerente general

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: _____

Entrevistadores: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

Conocer sus puntos de vista respecto a la cobranza, gestión de pagos e inventarios en la entidad.

Preguntas:

- ¿Qué decisiones se han tomado en la entidad para asegurar niveles de liquidez adecuados?
- ¿Desde su punto de vista qué limitaciones existen en la entidad en torno a las cuentas por cobrar?
- ¿Cómo gestionan las cuentas por pagar en la empresa y qué limitantes existen en su cumplimiento?
- ¿Cómo evalúa la gestión del inventario en la empresa y cuáles son sus limitantes?
- ¿Qué parámetros se consideran para el diseño de las políticas de crédito y cobranza que la entidad maneja y cómo las evalúa?
- ¿En el ejercicio de sus funciones ha solicitado al departamento financiero el cálculo de Índices de rotación, ciclo de conversión de efectivo en la entidad?

Anexo 2. Entrevista al Contador

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: _____

Entrevistadores: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

Conocer sus puntos de vista respecto a la cobranza, gestión de pagos e inventarios en la entidad.

Preguntas:

- Desde su punto de vista cómo evalúa el nivel de comunicación con los siguientes departamentos:
Financiero:
Logística:
Venta
- ¿Qué medidas se han tomado al evidenciarse incumplimiento de las obligaciones ante los proveedores?
- ¿Con que periodicidad se calcula la rotación de inventarios?
- ¿Qué tan frecuente se registran pérdidas por deterioro de inventario en la entidad y cuál es su tratamiento contable?
- ¿Aplica la compañía el análisis del ciclo de conversión del efectivo? En caso de no aplicar el ciclo de conversión del efectivo mencionar las razones que lo han impedido.

Anexo 3. Entrevista al Jefe del departamento financiero

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: _____

Entrevistadores: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

Conocer sus puntos de vista respecto a la cobranza, gestión de pagos e inventarios en la entidad.

Preguntas:

- ¿Qué procedimientos realiza la empresa para la búsqueda y selección de clientes?
- ¿Cuáles son las políticas para la asignación de crédito a clientes
- ¿Conoce cuáles son los procedimientos para el cobro en la entidad?
- ¿Desde su punto de vista qué limitaciones existen respecto a la gestión de la cuentas por cobrar?
- ¿Cuáles son sus principales proveedores y qué condiciones de pago manejan en la negociación para el abastecimiento?
- ¿Cómo gestionan las cuentas por pagar en la empresa y qué limitantes existen en su cumplimiento?

Anexo 4. Entrevista al Jefe del departamento de ventas

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: _____

Entrevistadores: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

Conocer sus puntos de vista respecto a la cobranza y la gestión de pagos en la entidad.

Preguntas:

- ¿Qué indicaciones recibe para negociar términos de ventas con potenciales clientes?
- ¿Cuáles son las políticas de crédito manejadas para favorecer a la negociación?
- ¿De qué forma las políticas de crédito influyen en la morosidad de la cartera por cobrar?
- ¿Qué porcentaje de ventas a crédito y contado se manejan actualmente en la entidad?
- ¿Cómo evalúa estos porcentajes en las ventas y cómo podrían influir en las operaciones diarias?
- ¿Con qué frecuencia se han perdido ventas al no disponer de inventario suficiente para atender un pedido?

Anexo 5. Entrevista al Jefe de Logística

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar: _____

Entrevistadores: _____

Entrevistado: _____

Introducción:

Conocer sus puntos de vista respecto a la gestión del inventario en la entidad.

- ¿Cuál es la política establecida que se utiliza para administrar los inventarios?
- ¿Qué herramientas emplea para el control de las existencias en bodega?
- ¿Maneja una clasificación de los ítems en el inventario o no aplica ninguna clasificación de artículos?
- ¿Cada qué tiempo en bodega se realiza el abastecimiento de mercadería?
- ¿Ha existido o existe mercadería deteriorada en bodega?
- ¿Cuáles cree usted que son las limitantes en el control del inventario?
- ¿Cómo evalúa el nivel de pérdidas por deterioro de existencias en la empresa y qué mejoras se han adoptado en la compañía?

Anexo 6. Estado de situación financiera año 2016

Activo	
Activo corriente	
Efectivo y equivalente a efectivo	3.675.198,65
Cuenta y documento por cobrar corrientes	
Cuenta y documento por cobrar clientes corrientes	16.781.784,36
Relacionados locales	372441,88
Relacionados del exterior	712949,56
(-) deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	-
No relacionados locales	15514725,2
No relacionados del exterior	65327,27
(-) deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	725208,93
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	
Otras relacionadas locales	9493,04
Otras no relacionadas locales	832056,34
Otras no relacionadas del exterior	-
Otros activos financieros corrientes	
Activos por impuestos corrientes	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	946631,31
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la renta)	506728,29
Inventarios	13.344.193,25
Mercaderías en tránsito	494676,29
Inventario de materia prima (no para la construcción)	6117233,49
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/inmuebles en construcción para la venta)	596517,08
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	5932241,35
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	216196,98
(-) deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	12671,94
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	
Primas de seguro pagadas por anticipado	141223,99
Otros	174199,73
Otros activos corrientes	23611,87
Total activos corrientes	35593571,5
Activos no corrientes	
Propiedades planta y equipo	
Terrenos	
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	3844199,02
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	1719462,09
Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	3986721,53
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	

Costo histórico antes de Re expresiones o revaluaciones	6034672,05
Construcciones en curso y otros activos en tránsito	717952,74
Muebles y enseres	265010,82
Equipos de computación	297020,29
Vehículo, equipo de transporte y caminero móvil	306003,12
Otras propiedades, planta y equipo	-
Del costo histórico antes de Re expresiones o revaluaciones	4755849,89
Del ajuste acumulado por Re expresiones o revaluaciones	1705420,04
Activos intangibles	
Marcas, patentes, licencias y otros similares	32000
Otros	47813,33
(-) amortización acumulada de activos intangibles	23000
Inversiones no corrientes	
En subsidiarias	
Costo	551740
Activos por impuestos diferidos	
Por diferencias temporarias	2787,83
Otros activos no corrientes	-
Total activos no corrientes	11321112,9
Total de activo	46914684,4
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Cuentas y documentos por pagar corrientes	5.454.452,06
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes relacionadas locales	905116,34
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes no relacionadas locales	1313036,57
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes no relacionadas del exterior	3144916,41
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	
Otras no relacionadas locales	91382,74
Obligaciones con instituciones financieras - corrientes	
No relacionadas locales	271317,99
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	1746807,3
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	1251424,83
Obligaciones con el IESS	214871
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	104937,46
Otros pasivos corrientes	
Otros	500631,07
Total pasivos corrientes	9544441,71
Pasivos no corrientes	
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes	
No relacionadas locales	106460,57
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	
Jubilación patronal	4822611,84
Desahucio	1236805,04
Pasivos por ingresos diferidos	

Otros	2787,83
Total de pasivos	15713107
Patrimonio	
Capital suscrito y/o asignado	10303052
Reservas	
Reserva legal	4283584,43
Resultados acumulados	
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	7328771,35
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las niif	3789658,51
Utilidad del ejercicio	5344600,07
(-)pérdida del ejercicio	-
Otros resultados integrales acumulados	
Superávit de revaluación acumulado	
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	151911
Total patrimonio	31201577,4
Total pasivo y patrimonio	46914684,4

Fuente: Empresa Pinturas ABC S.A

Anexo 7. Estado de situación financiera año 2017

Activo

Activo corriente

Efectivo y equivalente a efectivo	1.387.274,29
Cuenta y documento por cobrar corrientes	
Cuenta y documento por cobrar clientes corrientes	18.459.578,58
Relacionados locales	493.939,05
Relacionados del exterior	712.949,56
(-) deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	-
No relacionados locales	17.077.561,60
No relacionados del exterior	45.409,35
(-) deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	830.537,98
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	
Otras relacionadas locales	10.414,68
Otras no relacionadas locales	949.842,32
Otros activos financieros corrientes	
Porción corriente de arrendamientos financieros por cobrar	
Activos por impuestos corrientes	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (isd)	1.091.105,10
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la renta)	601.048,94
Inventarios	15.216.656,32
Mercaderías en tránsito	372.900,82
Inventario de materia prima (no para la construcción)	6.874.507,61
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/inmuebles en construcción para la venta)	1.105.161,67
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	6.705.639,35
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	185.873,01
(-) deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	27.426,14
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	
Primas de seguro pagadas por anticipado	148.087,89
Otros	185.499,64
Otros activos corrientes	263.102,22
Total activos corrientes	37.352.353,00
Activos no corrientes	
Propiedades planta y equipo	
Terrenos	
Costo histórico antes de re expresiones o revaluaciones	3.849.263,02
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	
Costo histórico antes de re expresiones o revaluaciones	1.771.188,65
Ajuste acumulado por re expresiones o revaluaciones	3.986.721,53
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	
Costo histórico antes de re expresiones o revaluaciones	6.442.777,15
Activos no corrientes	
Plantas productoras (agricultura)	

Construcciones en curso y otros activos en tránsito	650.616,41
Muebles y enseres	319.614,57
Equipos de computación	236.145,57
Vehículo, equipo de transporte y caminero móvil	508.263,74
Otras propiedades, planta y equipo	-
Del costo histórico antes de re expresiones o revaluaciones	4.548.185,51
Del ajuste acumulado por re expresiones o revaluaciones	1.804.630,69
Activos intangibles	
Marcas, patentes, licencias y otros similares	32.000,00
Otros	62.843,86
(-) amortización acumulada de activos intangibles	23.000,00
Propiedades de inversión	
Inversiones no corrientes	
En subsidiarias	
Costo	551.740,00
Activos por impuestos diferidos	
Por diferencias temporarias	6.856,54
Total activos no corrientes	12.042.214,80
Total de activo	49.394.567,80
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Cuentas y documentos por pagar corrientes	6.799.729,77
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes relacionadas locales	905.116,34
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes no relacionadas locales	1.810.378,86
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes no relacionadas del exterior	4.063.048,49
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	
Otras no relacionadas locales	21.186,08
Otras no relacionadas del exterior	-
Obligaciones con instituciones financieras - corrientes - no relacionadas locales	613.832,75
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	1.838.775,16
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	1.399.959,78
Obligaciones con el IESS	236.540,55
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	129.467,81
Otros	384.471,36
Total pasivos corrientes	11.402.777,20
Pasivos no corrientes	
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes	
No relacionadas locales	1.453.436,23
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	
Jubilación patronal	5.188.365,90
Desahucio	1.365.251,69
Provisiones no corrientes	
Otros	6.856,54

Total de pasivos no corrientes	8.013.910,36
Total de pasivos	19.416.687,50
Total de intereses implícitos no devengados (futuros gastos financieros en el estado de resultados) por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o pago diferido (informativo)	-
Pasivos incurridos en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (informativo)	-
Patrimonio	
Capital suscrito y/o asignado	10.303.052,00
Reservas	
Reserva legal	4.818.044,44
Resultados acumulados	
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	4.810.140,05
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las niif	3.789.658,51
Utilidad del ejercicio	6.094.330,25
Otros resultados integrales acumulados	
Superávit de revaluación acumulado	
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	162.655,00
Total patrimonio	29.977.880,30
Total pasivo y patrimonio	49.394.567,80

Fuente: Empresa Pinturas ABC S.A

Anexo 8. Estado de Resultado Integral año 2016

Ingresos	Total de ingresos	Total de ingresos
Ingresos de actividades ordinarias		
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de iva	60046293,7	
Exportaciones netas de bienes	83197,25	
Otros ingresos		
Por regalías y otras cesiones de derechos		
Ganancias netas por diferencias de cambios	9385	
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	2728,69	
Ganancias netas por reversiones de deterioro en el valor		
De activos financieros (reversión de provisiones para créditos incobrables)		
De inventarios	13669,69	
Ganancias netas por reversiones de pasivos por beneficios a los empleados		
Jubilación patronal y desahucio	107783,05	
Otros		
Rentas provenientes de donaciones y aportaciones (para uso de instituciones de carácter privado sin fines de lucro)		
De recursos públicos		
De otras locales		
Del exterior		
Por reembolsos seguros		
Por lucro cesante		
Otros		
Provenientes del exterior		
Otros	68853,12	
Ingresos no operacionales		
Ingresos financieros		
Intereses con instituciones financieras no relacionadas local	179174,08	
Ganancias netas procedentes de actividades discontinuadas		
Total de ingresos	60511084,6	
Ventas netas de propiedades, planta y equipo (informativo)		
Ingresos por reembolso como intermediario / monto total facturado por operadoras de transporte con puntos de emisión asignados a socios (informativo)		

	Total de ingresos	Total de ingresos
Dividendos declarados (distribuidos) a favor del contribuyente en el ejercicio fiscal (informativo)		
Dividendos cobrados (recaudados) por el contribuyente en el ejercicio fiscal (informativo)		
Ingresos obtenidos por las organizaciones previstas en la ley de economía popular y solidaria (informativo)		
Utilidades informativo		
Excedentes informativo		
Monto total facturado por comisionistas y similares (relaciones de agencia) (informativo)		
Correspondiente a los valores brutos de los bienes o servicios vendidos bajo la modalidad de comisiones o similares (informativo) 6		
Valor total correspondiente a las comisiones, descuentos, primas y similares sobre los valores brutos de los bienes o servicios vendidos bajo la modalidad de comisiones o similares (informativo)		
Ingresos generados por compañías de transporte internacional por sus operaciones habituales de transporte (informativo)		
Ingresos generados en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (informativo)		
Ingresos no objeto de impuesto a la renta		
Ingresos obtenidos en dinero electrónico (informativo)		
	Costo	Gasto
Costos y gastos		
Costo de ventas	32.541.309,14	
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	315736,41	
<i>Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo</i>	<i>365.539,54</i>	
<i>Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo</i>	<i>158.080,69</i>	
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	818782,52	
Inventario inicial de materia prima	5996610,58	
<i>Compras netas locales de materia prima</i>	<i>11.468.857,20</i>	
<i>Importaciones de materia prima</i>	<i>21.266.982,40</i>	
(-) Inventario final de materia prima	6117233,49	
Inventario inicial de productos en proceso	307376,29	
(-) Inventario final de productos en proceso	596517,08	

	Costo	Gasto
Inventario inicial productos terminados	5308117,95	
(-) Inventario final de productos terminados	5113458,83	
(+ / -) Ajustes		
Gastos por beneficios a los empleados y honorarios		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess	1590768,42	4929828,5
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del iess	229771,31	911384,27
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	305094,44	1006231,23
Honorarios profesionales y dietas	68338	276351,48
Honorarios y otros pagos a no residentes por servicios ocasionales		
Jubilación patronal	154570,66	466706,34
Desahucio	35810,58	126683,99
Otros		
Gastos por depreciaciones		
Del costo histórico de propiedades, planta y equipo acelerada		
Del costo histórico de propiedades, planta y equipo no acelerada	496904,33	141116,08
Del costo histórico de propiedades de inversión		
Del costo histórico de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales		
Del ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones		
Propiedades, planta y equipo	19897,37	79585,09
Propiedades de inversión		
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales		
Otros		
De activos biológicos		
Otras depreciaciones		
Gastos por amortizaciones		
Del costo histórico de activos intangibles		
Del costo histórico de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales		
Del ajuste acumulado por Re expresiones o revaluaciones activos intangibles		
Del ajuste acumulado por Re expresiones o revaluaciones activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales		
Del ajuste acumulado por Re expresiones o revaluaciones otros		
Otras amortizaciones		
Pérdidas netas por deterioro en el valor		

	Costo	Gasto
De activos financieros (reversión de provisiones para créditos incobrables)		
De inventarios		12671,95
De activos no corrientes mantenidos para la venta		
De activos biológicos		
De propiedades, planta y equipo		
De activos intangibles		
De propiedades de inversión		
De activos de exploración, evaluación y explotación de recursos minerales		
De inversiones no corrientes		
Otras		
Gastos de provisiones		
Por garantías		
Por desmantelamientos		
Por contratos onerosos		
Por reestructuraciones de negocios		
Por reembolsos a clientes		
Por litigios		
Por pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios		
Otros		142625,63
Pérdida en venta de activos		
Relacionadas		
No relacionadas		
Otros gastos		
Promoción y publicidad		1127346,69
Transporte		687035,82
Consumo de combustibles y lubricantes		86232,02
Gastos de viaje		166091,86
Gastos de gestión		7951,56
Arrendamientos operativos		118736,45
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	16436,52	49979,51
Pérdida en la enajenación de derechos representativos de capital		
Mantenimiento y reparaciones	315312,84	234187,39
Mermas		
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	183724,88	220303,45
Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas		
Impuestos, contribuciones y otros	16750,23	235079,29
Comisiones y similares (diferentes de las comisiones por operaciones financieras) relacionadas local		

	Costo	Gasto
Comisiones y similares (diferentes de las comisiones por operaciones financieras) relacionadas del exterior		
Comisiones y similares (diferentes de las comisiones por operaciones financieras) no relacionadas local		
Comisiones y similares (diferentes de las comisiones por operaciones financieras) no relacionadas del exterior		
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares relacionadas local		
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares relacionadas del exterior		
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares no relacionadas local		
Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares no relacionadas del exterior		
Instalación, organización y similares		
Iva que se carga al costo o gasto		22374,73
Servicios públicos	144954,84	203191,63
Pérdida por siniestros		
Otros	1619663,03	3107330,32
Gastos no operacionales		
Gastos financieros		
Arrendamiento mercantil relacionadas local		
Arrendamiento mercantil relacionadas del exterior		
Arrendamiento mercantil no relacionadas local		
Arrendamiento mercantil no relacionadas del exterior		
Costos de transacción (comisiones bancarias, honorarios, tasas, entre otros) relacionadas local		
Costos de transacción (comisiones bancarias, honorarios, tasas, entre otros) relacionadas del exterior		
Costos de transacción (comisiones bancarias, honorarios, tasas, entre otros) no relacionadas local		42684,04
Costos de transacción (comisiones bancarias, honorarios, tasas, entre otros) no relacionadas del exterior		603,93
Intereses con instituciones financieras relacionadas local		
Intereses con instituciones financieras relacionadas del exterior		

	Costo	Gasto
Intereses con instituciones financieras no relacionadas local		26632,51
Intereses con instituciones financieras no relacionadas del exterior		
Intereses pagados a terceros relacionados local		
Intereses pagados a terceros relacionados del exterior		
Intereses pagados a terceros no relacionados local		
Intereses pagados a terceros no relacionados del exterior		
Reversiones del descuento de provisiones que fueron reconocidas a su valor presente		
Intereses implícitos devengados por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o pago diferido		
Otros		
Pérdidas por medición de inversiones en asociadas y negocios conjuntos al método de la participación (valor patrimonial proporcional)		
Otros		
Pérdidas netas procedentes de actividades discontinuadas		
Total costos	37739306,6	
Total gastos		14428945,8 0
Total costos y gastos		52168252,4 0
Baja de inventario (informativo)		145767,58
Pago por reembolso como reembolsante / monto total facturado por socios por puntos de emisión a operadoras de transporte (informativo)		
Pago por reembolso como intermediario (informativo)		
No, de ruc del profesional que realizó el cálculo actuarial para el contribuyente (informativo)		
Costos y gastos generados en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (informativo)		
Gastos atribuidos a ingresos no objeto de impuesto a la renta		
Costos y gastos realizados con dinero electrónico (informativo)		
(+) Conciliación tributaria		
Utilidad del ejercicio	8342832,2	
Pérdida del ejercicio		

Fuente: Empresa Pinturas ABC S.A

Anexo 9. Estado de Resultado Integral año 2017

	Total de ingresos	Total de ingresos
Ingresos		
Ingresos de actividades ordinarias		
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de iva	68.041.179,70	
Exportaciones netas de bienes	7.323,72	
Otros ingresos		
Por regalías y otras cesiones de derechos		
Ganancias netas por diferencias de cambios	16.254,42	
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	71.938,76	
Ganancias netas por reversiones de deterioro en el valor		
De inventarios	12.524,96	
Jubilación patronal y desahucio	107.783,05	
Rentas provenientes de donaciones y aportaciones (para uso de instituciones de carácter privado sin fines de lucro)		
Provenientes del exterior	-	
Otros	173352,96 6	
Ingresos no operacionales		
Ingresos financieros		
Intereses con instituciones financieras no relacionadas local	70.801,41	
Total de ingresos	68.501.158,90	
Costos y gastos		
Costo de ventas	37.421.565,33	
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	818.782,52	
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	20.691,51	
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	490.582,33	
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	94.038,58	
Inventario inicial de materia prima	6.117.233,49	
Compras netas locales de materia prima	13.220.391,10	

	Costo	Gasto
<i>Importaciones de materia prima</i>	25.729.217,10	
(-) Inventario final de materia prima	6.874.507,61	
Inventario inicial de productos en proceso	596.517,08	
(-) Inventario final de productos en proceso	1.105.161,67	
Inventario inicial productos terminados	5.113.458,83	
(-) Inventario final de productos terminados	6.611.600,77	
Gastos por beneficios a los empleados y honorarios		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess	1.758.152,69	5295176,92
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del iess	252.469,47	622474,73
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	330.426,46	1065570,37
Honorarios profesionales y dietas	96.132,00	324217,73
Honorarios y otros pagos a no residentes por servicios ocasionales		
Jubilación patronal	107.164,13	385395,51
Desahucio	46.792,92	121748,29
Gastos por depreciaciones		
Del costo histórico de propiedades, planta y equipo no acelerada	553.272,05	206216,68
Del ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones		
Propiedades, planta y equipo	19.842,62	79368,03
Gastos por amortizaciones		
De inventarios		27279,16
Gastos de provisiones		
Otros		156580,23
Pérdida en venta de activos		
Promoción y publicidad		1513062,21
Transporte		816036,14
Consumo de combustibles y lubricantes	83.920,59	90727,71
Gastos de viaje		185298,99
Gastos de gestión		10873,09
Arrendamientos operativos		172602,12
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	15.706,87	30966,61

	Costo	Gasto
	344.409,42	
Mantenimiento y reparaciones		556977,66
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	137.143,44	155399,25
Impuestos, contribuciones y otros	9.269,41	278999,63
Iva que se carga al costo o gasto	-	23379,35
Servicios públicos	182.927,63	233007,16
Pérdida por siniestros	-	-
Otros	1.817.841,01	3468302,57
Gastos no operacionales		
Gastos financieros		
Total costos	43.177.036,00	
Total gastos		15991057,7
Total costos y gastos		59168093,8
Baja de inventario (informativo)		126161,12
No, de ruc del profesional que realizó el cálculo actuarial para el contribuyente (informativo)	9.333.065,10	1790800000000
(+) Conciliación tributaria		
Utilidad del ejercicio	9.333.065,19	

Fuente: Empresa Pinturas ABC S.A