



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

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

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

**TEMA**

**ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU  
INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA  
MAVIJU S.A.**

**TUTOR**

**Mgs. GISSELLA HUREL FRANCO**

**AUTOR**

**KERLLY SILVANA GALLEGOS VÁSQUEZ**

**GUAYAQUIL**

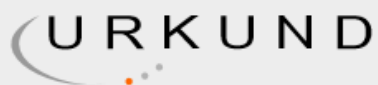
**2020**



<b>REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>	
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>	
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA MAVIJU S.A.	
<b>AUTOR/ES:</b> Kerlly Silvana Gallegos Vásquez	<b>REVISORES:</b> Mgs. Gisella Hurel Franco
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil	<b>Grado obtenido:</b> Ingeniero en Contabilidad y auditoría.
<b>FACULTAD:</b> Administración	<b>CARRERA:</b> Contabilidad y Auditoría
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2020	<b>N. DE PAGS:</b> 116
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación Comercial y Administración	
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Contabilidad, Estado financiero, Inventario, Liqueidez.	
<p><b>RESUMEN:</b> El presente estudio se enfoca en un análisis del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en los estados financieros de la empresa MAVIJU S.A con el objetivo de plantear mejoras que favorezcan a la generación de utilidades. El estudio se justifica en los niveles de rentabilidad alcanzados por la empresa a pesar de registrarse un incremento continuo de las ventas demandando un análisis de las variables que componen este ciclo para identificar las limitaciones. El estudio utiliza una metodología con enfoque cualitativo aplicándose encuestas al personal de la empresa en donde se conocen limitaciones respecto a las operaciones tales como créditos más permisivos a los clientes, plazos más cortos para el pago a proveedores e ineficiencias en el control del inventario debido a la sobrecarga de funciones, las cuales impactan en los procesos de otros departamentos como el área de compras y comercial. Con el análisis financiero se determina además que en comparación al año 2017, el ciclo de conversión del efectivo al año 2018 presenta una reducción en su eficiencia incrementándose de 130 días a 238 días significado que tarda más en la generación del efectivo. En base a las limitaciones descritas se plantea una propuesta enfocada en cada variable involucrada dentro del cálculo del ciclo de conversión del efectivo buscando acelerar el cobro a clientes, mejorar el control del inventario e incrementar el plazo de cumplimiento de obligaciones ante proveedores.</p>	
<b>N. DE REGISTRO</b> (en base de datos):	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>

<b>DIRECCIÓN URL</b> (tesis en la web):		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES/ES:</b> Kerly Silvana Gallegos Vásquez	<b>Teléfono:</b>	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:kgallegosv@ulvr.edu.ec">kgallegosv@ulvr.edu.ec</a>
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	PhD. Rafael Iturralde Solórzano, Decano Teléfono: 259 6500 ext. 201, DECANATO E-mail: Nombre: MFE. José Bastidas Romero Teléfono: 2596500 ext. 271 E-mail: <a href="mailto:jbastidasr@ulvr.edu.ec">jbastidasr@ulvr.edu.ec</a>	

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



## Urkund Analysis Result

Analysed Document: PROYECTO MAVIJU FINAL 23.10.docx (D57699036)  
Submitted: 25/10/2019 22:38:00  
Submitted By: ghurelf@ulvr.edu.ec  
Significance: 9 %

### Sources included in the report:

G2 8vo C NOCT ADMIN-2016-2.docx (D25648697)

### Instances where selected sources appear:

7

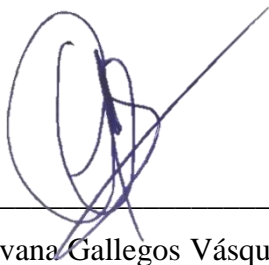
## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

La estudiante egresada KERLLY SILVANA GALLEGOS VÁSQUEZ declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos patrimoniales y de titularidad a la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, según lo establece la normativa vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA MAVIJU S.A.

Autora:



Firma: \_\_\_\_\_

Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

C.I. 0930626395

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA MAVIJU S.A., nombrado/a por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA MAVIJU S.A.”, presentado por la estudiante **KERLLY SILVANA GALLEGOS VÁSQUEZ** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA- CPA, encontrándose apta para su sustentación

Firma:  \_\_\_\_\_

Mgs. Gisella Hurel Franco

C.I. 0916615487

## **AGRADECIMIENTO**

Dios por darme las fuerzas necesarias para poder culminar mi carrera universitaria y permitirme terminar el presente trabajo con éxito.

A mis padres, por el esfuerzo, dedicación, paciencia, consejos y por todo lo que me han dado a lo largo de mi vida y de mi carrera universitaria.

A mi esposo, gracias por su apoyo incondicional en mi vida, su amor y respaldo me ayudan a alcanzar cada objetivo que me propongo.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte por formarnos con sólidos valores éticos y profesionales.

A mi tutora Mgs. Gisella Hurel Franco, quien desde el primer momento me brindó su apoyo y dedicación. Sus conocimientos y gran trayectoria han sido de gran ayuda para concluir esta meta.

**Kerlly Gallegos Vásquez**

## **DEDICATORÍA**

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios, por darme las fuerzas necesarias en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en mi vida.

A mis padres Carlos y Marlene, aunque mi padre ya no se encuentre presente siempre su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años me han forjado como la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye este. Mi carrera universitaria y todo lo que logre hacer será gracias a sus consejos y virtudes en mí.

A mi esposo Julio, quien me ha brindado todo su apoyo para que pueda lograr un sueño más, apoyándome siempre en cada decisión tomada, gracias a su paciencia y entrega para conmigo.

A mi hermoso hijo Isaac, el me acompañó en todo este proceso, es mi motor y mi mayor inspiración.

A mi mejor amiga Mariana, que ha estado a mi lado desde que éramos unas adolescentes, el tiempo sigue pasando y siempre me ofrece todo su mayor apoyo, enseñándome a no temer a las adversidades porque Dios está siempre conmigo.

**Kerlly Gallegos Vásquez**



# ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO .....	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ...	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
DEDICATORÍA .....	viii
ÍNDICE GENERAL .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICES DE FIGURAS .....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	2
1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	2
1.1. Tema .....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.2.1. Árbol de problemas. ....	4
1.2.2. Árbol de objetivos. ....	4
1.3. Formulación del problema .....	5
1.4. Sistematización del problema .....	5
1.5. Objetivo general.....	5
1.6. Objetivos específicos. ....	5

1.7.	Justificación de la investigación .....	6
1.8.	Delimitación de la investigación.....	6
1.9.	Ideas a defender .....	7
1.10.	Líneas de investigación Institucional .....	7
CAPÍTULO II.....		8
2.	MARCO TEÓRICO .....	8
2.1.	Antecedentes de la empresa .....	8
2.2.	Bases teóricas.....	9
2.2.1.	Antecedentes de la investigación.....	9
2.2.2.	El inventario y la importancia de su gestión en las entidades. ....	12
2.2.3.	Las cuentas por cobrar y la importancia en la recuperación de cartera. ...	16
2.2.4.	Las cuentas por pagar y su seguimiento en la entidad.....	19
2.2.5.	El ciclo de conversión del efectivo.....	21
2.2.6.	Estados Financieros. ....	23
2.3.	Marco conceptual.....	24
2.3.1.	Activo .....	24
2.3.2.	Costos .....	25
2.3.3.	Gastos .....	25
2.3.4.	Ingresos.....	25
2.3.5.	Liquidez.....	25
2.3.6.	Pasivo .....	25
2.3.7.	Patrimonio .....	26

2.3.8.	Proceso .....	26
2.3.9.	Ratios financieros .....	26
2.3.10.	Utilidad o pérdida del ejercicio .....	26
2.4.	Marco legal .....	27
2.4.1.	Ley orgánica de Régimen Tributario Interno. ....	27
2.4.2.	Reglamento para aplicación Ley de Régimen Tributario Interno. ....	27
2.4.3.	Resolución No. 08.G.DSC.....	28
CAPÍTULO III .....		29
3.	METODOLOGÍA .....	29
3.1.	Método .....	29
3.2.	Tipo de investigación.....	29
3.3.	Enfoque de la investigación .....	30
3.4.	Técnicas de investigación .....	30
3.5.	Población y muestra.....	30
3.6.	Análisis de los resultados.....	31
3.6.1.	Gerente general.....	31
3.6.2.	Gerente comercial.....	35
3.6.3.	Gerente administrativo. ....	38
3.6.4.	Contador. ....	42
3.6.5.	Jefe de crédito y cobranzas.....	44
3.6.6.	Encargado de inventarios.....	46
3.6.7.	Hallazgos generales de la entrevista.....	49

3.6.8.    Análisis de la información financiera.....	50
CAPÍTULO IV .....	60
4.    PROPUESTA Y ANÁLISIS .....	61
4.1.    Ciclo de conversión del efectivo, su cálculo, interpretación y relación con la posición financiera de la empresa.....	61
4.2.    Ciclo de conversión del efectivo en dólares. ....	64
4.3.    Análisis de la Situación Actual basada en el análisis financiero.....	66
4.4.    Creación de estrategias para mejorar el desempeño de la compañía Maviju S.A.....	67
4.4.1.    Estrategias para la recuperación de cartera.....	68
4.4.2.    Estrategias para la rotación del inventario.....	69
4.4.3.    Estrategias ante proveedores. ....	70
CONCLUSIONES.....	71
RECOMENDACIONES .....	73
BIBLIOGRAFÍA .....	74
ANEXOS .....	78

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Entrevista a Gerente General.....	31
Tabla 2 Entrevista a Gerente Comercial.....	35
Tabla 3 Entrevista a Gerente Administrativo .....	38
Tabla 4 Entrevista a Contador .....	42
Tabla 5 Entrevista a Jefe de crédito y cobranza .....	44
Tabla 6 Entrevista a encargado de inventarios .....	46
Tabla 7 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo.....	51
Tabla 8 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio .....	52
Tabla 9 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo.....	53
Tabla 10 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio .....	54
Tabla 11 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo.....	55
Tabla 12 Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio .....	56
Tabla 13 Estados de Resultados Integrales años 2017 y 2018 .....	57
Tabla 14 Estados de Resultados Integrales años 2017 y 2018 .....	58
Tabla 15 Análisis de cuentas relevantes durante el periodo 2017 – 2018.....	59
Tabla 16 Ciclo de conversión del efectivo de empresas relacionadas con la misma comercialización año 2018 .....	60
Tabla 17 Ratios de actividad de la compañía Maviju S.A. año 2017.....	61
Tabla 18 Ciclo Operativo de Maviju S.A. año 2017 .....	62
Tabla 19 Ciclo de conversión del efectivo Maviju S.A. año 2017 .....	62
Tabla 20 Ratios de actividad de la compañía Maviju S.A. año 2018.....	63

Tabla 21 Ciclo Operativo de Maviju S.A. año 2018 .....	63
Tabla 22 Ciclo de conversión del efectivo Maviju S.A. año 2018.....	64
Tabla 23 Cálculo de los recursos invertidos en este ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias (USD) para el año 2017. ....	65
Tabla 24 Cálculo de los recursos invertidos en este ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias (USD) para el año 2018. ....	65

## ÍNDICES DE FIGURAS

Figura 1. Árbol de problemas.....	4
Figura 2. Árbol de objetivos.....	4

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Estado de Resultados Integrales años 2017 y 2018 .....	78
Anexo 2. Estado de Situación Financiera años 2017 y 2018 .....	80



## INTRODUCCIÓN

El proyecto tiene como objetivo analizar el ciclo de conversión del efectivo y su relación en la liquidez de la compañía MAVIJU S.A para el planteamiento de mejoras que favorezcan a la generación de utilidades, debiendo señalar que los problemas surgen al identificarse menores niveles de rentabilidad en la compañía que no responden a los niveles de ventas alcanzadas y que podrían generar, como consecuencias, la pérdida de liquidez.

Dicho esto, se presenta el siguiente estudio compuesto bajo la siguiente estructura:

Capítulo I referente al diseño de la investigación en donde se describe el problema a intervenir, las bases para su justificación, los objetivos que se esperan alcanzar con su desarrollo, entre otros aspectos claves y necesarios como punto de partida para el proyecto.

Capítulo II referente al marco teórico en donde se abordan una serie de teorías y conceptos relacionados al tema de estudio tales como ciclo de conversión del efectivo y sus componentes, Estados Financieros, entre otros. Adicionalmente, se presenta el sustento legal para el tema desarrollado permitiendo esto su fundamentación teórica.

Capítulo III concerniente a la metodología en donde se determinan los procedimientos para la recolección de datos que brindan el sustento al proyecto a través del cual se conoció la situación actual de la empresa objeto de estudio, los problemas en sus operaciones y situación financiera como punto de partida para la propuesta.

Capítulo IV en donde se realiza la propuesta y análisis del ciclo de conversión del efectivo evidenciando una reducción en la capacidad de la empresa en su generación de efectivo y planteándose mejoras encaminadas a la eficiencia acelerando la rotación de cuentas por cobrar, mejorando los controles para el inventario y finalmente acciones para favorezcan el cumplimiento de obligaciones ante proveedores.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Tema**

Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en los estados financieros de la empresa MAVIJU S.A.

#### **1.2. Planteamiento del problema**

Cuando se habla del ciclo de conversión del efectivo se hace referencia a una fórmula o medida temporal usada para evaluar la eficiencia de la empresa en la generación de liquidez. Córdoba (2016) indica que dicho ciclo abarca el plazo desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro de los haberes por el producto terminado. Mantener un control y administración en los recursos es indispensable al permitir la planificación de las actividades financieras en el corto plazo.

Los datos utilizados para su cálculo comprenden la rotación de las cuentas pendientes de cobro y del inventario, incluyendo el periodo promedio de pago, permitiendo cuantificar el tiempo que toma a la empresa recuperar el dinero invertido en la generación de la oferta.

Mientras menor sea el ciclo, mayor será la liquidez que demuestre una empresa al vender más rápido su inventario, cobrar en forma acelerada a sus clientes y pagar sus obligaciones en tiempos prudentes hasta disponer de los fondos suficientes para operar. Como puede observarse, el control sobre estos procedimientos internos es esencial para favorecer la liquidez de un negocio; sin embargo, existen entidades que atraviesan problemas referentes a éstos.

Entre las empresas del país que atraviesan inconvenientes relacionados al ciclo de conversión del efectivo está MAVIJU S.A, dedicada a la importación y distribución de productos tales como cielos raso, iluminación, material eléctrico, aluminio para la

construcción y pilas alcalinas a nivel nacional (Maviju S.A, 2018). A junio del año 2018 registra un aproximado de 1.500 clientes y un catálogo de 1.600 productos, mostrando la diversidad de su oferta.

El atractivo de estas cifras también se refleja en su información financiera presentada a entidades reguladoras. Mediante los estados financieros de la empresa consultados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018) se pudo determinar que al año 2016 la compañía logró alcanzar ventas de \$ 14'942.504,24, incrementándose al año 2017 en un 12,74% alcanzando \$ 16'846.006,10 y ubicándose al año 2018 en 18'380.510,40 representando un aumento del 13,31%.

Sin embargo, a pesar de vender más, los ratios de eficiencia indican que la compañía MAVIJU S.A. no muestra en su composición un nivel de desempeño óptimo. Es del caso que, a pesar del importante cambio positivo, en la utilidad del ejercicio sólo se evidenció un incremento del 2,23% al año 2017 ubicándose en \$ 1'886.625,96 mientras que al año 2018 ascendió a \$ 1'812.892,62 significando una reducción del -3,91% que contrasta notablemente con los incrementos reflejados en los ingresos.

En base a esto se considera relevante evaluar el ciclo de conversión de efectivo de la entidad, buscando determinar qué procesos, decisiones y limitaciones están influyendo en la recuperación de sus flujos y por ende en la obtención de ganancias.

Al año 2016 la compañía rotaba el capital 5,31 veces, significando que generaba ganancias poco más de 5 veces en el año; sin embargo, al año 2017 la rotación se redujo a 2,81 veces reflejando una menor oportunidad de percibir ganancias. En virtud de los argumentos expresados, es recomendable identificar las causas y efectos que podrían acarrear esta situación.

Entre las razones que podrían motivar esa reducción son una caída en la rotación del inventario, pago más acelerado a proveedores y demora en los pagos de los clientes; sin

embargo, es necesario identificar claramente los motivos que están influyendo en el ciclo de conversión del efectivo dentro de la entidad. Debe tenerse claro que lo mencionado representa una falta en la optimización de los procesos operativos que se encuentran relacionados con el manejo del inventario, las políticas de crédito a clientes y pago a proveedores dentro de la entidad.

### 1.2.1. Árbol de problemas.

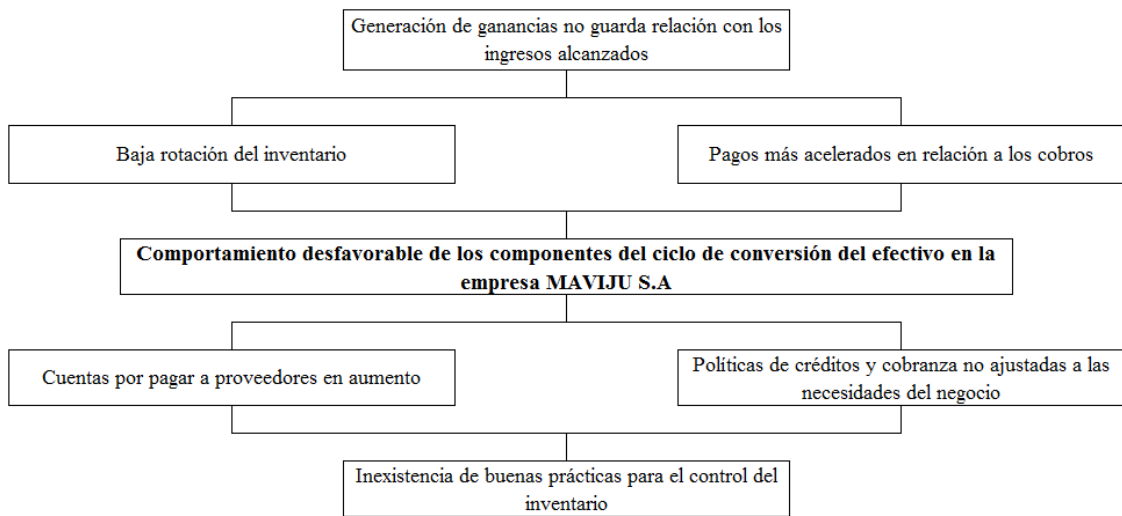


Figura 1. Árbol de problemas.

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

### 1.2.2. Árbol de objetivos.

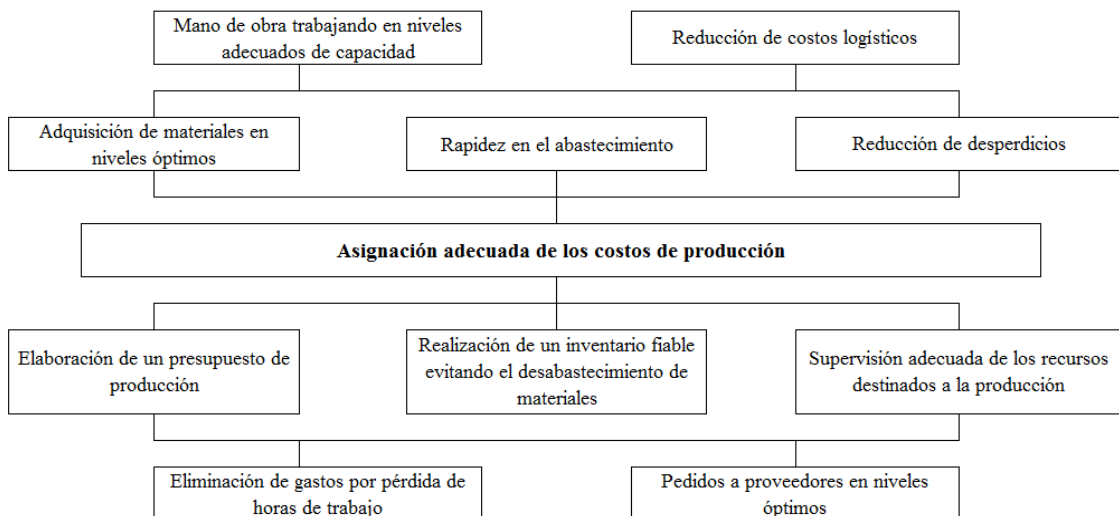


Figura 2. Árbol de objetivos.

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

### **1.3. Formulación del problema**

¿Qué relación posee el ciclo de conversión del efectivo en la generación de ganancias de la compañía MAVIJU SA?

### **1.4. Sistematización del problema**

- ¿Qué teoría se debe considerar para la determinación del ciclo de conversión de efectivo?
- ¿Cuáles son los niveles de rotación de inventario, cuentas por cobrar y periodo promedio de pago en la entidad?
- ¿Qué limitantes relacionadas a su ciclo de conversión de efectivo existen en la empresa?
- ¿Cómo se podría favorecer al ciclo de conversión del efectivo para un incremento de las ganancias?

### **1.5. Objetivo general.**

Analizar el ciclo de conversión y su relación en la liquidez de la compañía MAVIJU S.A para el planteamiento de mejoras que favorezcan a la generación de utilidades.

### **1.6. Objetivos específicos.**

- Plantear teorías relacionadas al ciclo de conversión de efectivo, determinando los parámetros para el cálculo respectivo.
- Evaluar los niveles de rotación de inventarios, cuentas por cobrar y periodo promedio de pago en la entidad, procediendo así al cálculo del ciclo en mención.
- Identificar las limitantes relacionadas al ciclo de conversión del efectivo, analizando los procesos involucrados para la propuesta de mejoras.
- Plantear mejoras que favorezcan al ciclo de conversión del efectivo, aportando así al incremento en su margen de ganancia.

## **1.7. Justificación de la investigación**

Una empresa para sobrevivir en el entorno debe generar ingresos que permitan cumplir con sus pasivos; sin embargo, si no existe una adecuada gestión respecto a las cuentas por cobrar y seguimiento del inventario, el nivel de ingresos podría verse afectado. Cuando se realizan los cobros en la entidad se reciben fondos que son registrados como ingresos, mismos que de no recibirse en el plazo acordado podrían catalogarse como una pérdida, afectando negativamente a la liquidez.

De igual forma, un seguimiento limitando al inventario podría afectar la identificación de productos deteriorados, de baja rotación o con un nivel de existencias reducido, influyendo en los ingresos, reduciéndolos y afectando el cumplimiento de obligaciones. En la empresa MAVIJU S.A existen limitantes en torno a los procesos mencionados, constituyéndose en un riesgo para el normal desarrollo de sus actividades.

Lo mencionado justifica el análisis del ciclo de conversión del efectivo como una forma de identificar los problemas que han influido en su reducción y proponer mejoras basadas en los hallazgos. Este proyecto también se justifica mediante el Plan Nacional de Desarrollo, mencionando entre los objetivos del gobierno de turno el impulsar la competitividad para un crecimiento económico sostenible. Esto se logrará si en entidades como MAVIJU S.A existen procesos óptimos que permitan operar con el riesgo mínimo en la liquidez y aseguren la supervivencia en el mercado.

## **1.8. Delimitación de la investigación**

El proyecto se encuentra dirigido a la empresa MAVIJU S.A ubicada en la ciudad de Guayaquil específicamente en Mapasingue Oeste km. 4,5 vía a Daule con RUC 0992656972001. Debido a limitantes evidenciadas en su ciclo de conversión del efectivo, sufriendo que ha sufrido una reducción significativa entre el periodo 2016 – 2017, el

proyecto se direcciona a evaluar las variables que intervienen en su cálculo y los procesos involucrados para el planteamiento de mejoras.

Dicho esto, se presenta a continuación la delimitación específica del estudio:

**Tiempo:** 2018

**Campo:** Contable

**Área:** Contable y financiera

**Aspecto:** Ciclo de conversión del efectivo.

**Espacio:** Guayaquil

**Tema:** Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en los estados financieros de la empresa MAVIJU S.A.

### **1.9. Ideas a defender**

Si se determina la relación que posee el ciclo de conversión del efectivo en la liquidez de la compañía MAVIJU S.A entonces se plantearán mejoras que favorezcan a la generación de utilidades.

### **1.10. Líneas de investigación Institucional**

La línea de investigación institucional se elabora con la finalidad de fomentar el desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables, para profundizar y ejecutar los conocimientos a nivel general financiero.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la empresa

Es una entidad con más de 20 años de trayectoria en el país siendo líder en la importación y distribución de productos bajo las líneas de iluminación, cielo raso, material eléctrico, aluminio de construcción y pilas alcalinas Rayomax en todo el país. Inició sus operaciones en Guayaquil al año 1996 iniciando con la comercialización de productos para la iluminación, construcción y material eléctrico, ampliando posteriormente su oferta según las necesidades del mercado (Maviju S.A, 2018). Al año 2018 cuenta con una cartera compuesta por 1.600 productos, mismo que son distribuidos a más de 1500 clientes en todo el país.

Entre las marcas que la empresa dispone están Cooper, Osram, General Electric, Phillips, Gyplac y Siemens. Al prestar gran atención a los cambios tecnológicos que surjan en el mercado y promuevan el rendimiento de la energía eléctrica, se alinea a los objetivos del Gobierno Nacional relacionados a la eficiencia energética en empresas y hogares ecuatorianas.

Como ejemplo, sus productos eléctricos distribuidos se caracterizan por un ahorro entre el 50% al 80% de energía eléctrica en comparación a los medios tradicionales. Su compromiso hacia la contribución al ahorro energético y satisfacción de clientes se encuentra reflejado en la misión y visión, mismas que comprenden:

Misión: Ser líderes en el suministro de acabados para la construcción, brindándole al Ecuador productos innovadores de alta calidad a precios competitivos que promuevan el desarrollo inmobiliario y el rendimiento óptimo de la energía eléctrica a través de la sustitución tecnológica. Ofrecerles a nuestros clientes un



excelente servicio para resolver sus necesidades de forma integral forjando con ellos relaciones a largo plazo (Maviju S.A, 2018).

Como puede observarse, la satisfacción del cliente y la creación de relaciones a largo plazo son el objetivo de la entidad, lo cual se logra mediante la oferta de productos acorde a las expectativas del público. Respecto a la visión, esta comprende:

Visión: Posicionarnos como líderes del mercado, con proyecciones de crecimiento sostenible, mediante la diversificación de productos, soluciones integrales y el posicionamiento de nuestra marca, con la innovación, la calidad y un excelente servicio como características principales de cada una de nuestras acciones (Maviju S.A, 2018).

Para lograr el fin planteado es importante mantener procesos internos que aseguren la liquidez de la compañía y el alcance de la sostenibilidad. Por ello, este proyecto aporta al cumplimiento de la visión expuesta al analizar su capacidad en la generación de efectivo, incluyendo la propuesta de mejoras que favorezcan al ciclo de conversión.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Antecedentes de la investigación**

Dentro de esta sección se incluyen estudios relacionados al tema abordado, siendo el ciclo de conversión del efectivo. Castro (2017), estudiante de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, enfocó su investigación en el ciclo de conversión del efectivo y su relación en la liquidez de la empresa Electro Frío. Se justifica el proyecto en la crisis económica nacional que ha motivado a la existencia de problemas financieros en empresas comerciales y de servicios, considerando además los ajustes fiscales que incrementaron los impuestos y afectaron el consumo.

Empresas como la estudiada por la autora ven limitado su ciclo de conversión del efectivo al tener que abastecerse de producto para luego comercializarlos y cobrar a cada

cliente; sin embargo, mientras coordinan estas actividades deben cumplir obligaciones frente a proveedores antes de lograr vender su oferta. El ciclo de conversión del efectivo indica el tiempo que transcurre desde la compra y pago a los proveedores, comercialización de productos y el cobro al cliente.

Si uno de los procesos falla entonces se producirá una reducción en el efectivo, estando en esta situación la empresa Electro Frío dedicada a vender acondicionadores de aire y brindar el servicio de mantenimiento, reparación e instalación. Su principal limitante está en el plazo mayor de crédito al cliente mientras los proveedores imponen políticas más restrictivas, añadiendo el cierre de periodos fiscales con un alto stock.

Para conocer la situación de dicha empresa se utilizó como instrumentos el análisis documental que abarca los Estados financieros de la entidad, además de la encuesta y entrevista. El análisis recayó sobre el Estado de Situación Financiera y el de Resultados, en ambos casos en forma horizontal, incluyendo ratios de liquidez, finalizando con el cálculo del ciclo de conversión del efectivo que se ubicó en 63 días con un periodo de cobro de 68 días frente a pagos a proveedores cubiertos en 19 días.

Como puede observarse, los cobros son más lentos que los pagos a proveedores incrementando las necesidades de liquidez y motivan el endeudamiento según el personal consultado. Dicho personal también menciona como causas la falta de un control continuo sobre el inventario y cuentas por cobrar que impiden identificar qué facturas vencieron y qué clientes deben ser contactados.

Como conclusiones el estudio plantea la implementación de manuales de políticas y procedimientos de inventario y cobranza, caracterización de clientes en mora para evitar el otorgamiento de créditos y una mejor evaluación de las necesidades de financiamiento considerando que existen préstamos innecesarios que no generan ningún rendimiento al negocio.

Adicionalmente se recomienda la aplicación de promociones para acelerar la salida de inventario con baja o nula rotación en bodega, incluyendo promociones por pronto pago y negociar mejores plazos de pago con proveedores. El realizado por Ramón (2017), estudiante de la Universidad Técnica de Machala, se enfocó en el ciclo de conversión del efectivo y cómo afectaba en la rentabilidad de una empresa comercial, siendo la base del desarrollo la consulta de estados financieros, permitiendo sus datos calcular dicho ciclo.

Con la revisión de los Estados Financieros, desarrollándose el estudio bajo el método documental, se calculó el ciclo de conversión del efectivo, el cual se ubicó en 151,53 días debido a un periodo promedio de cobro en 116,6 días mientras que los pagos a proveedores se manejan en 0,77 días, dedicándose la misma en la venta de repuestos de automóviles.

Bajo este esquema la entidad cobraba muy lento mientras que sus pagos a proveedores no tardaban ni un día en hacer efectivos, recomendando el autor estrategias para agilizar los pagos de los clientes. Reyes, Gaibor y Molina (2018) realizaron una investigación centrada en el estudio del ciclo de conversión del efectivo y cómo se relacionaba con la posición financiera, evaluándose la empresa Crystal Chemical de Ecuador dedicada a producir y comercializar insumos agrícolas.

La metodología empleada para conocer la realidad de la empresa comprendió un enfoque cualitativo, usando como técnicas la entrevista a empleados y el análisis documental sobre los Estados Financieros. La entrevista ayudó a conocer en forma profunda los problemas de la entidad tales como niveles inadecuados de inventarios que influyen en la producción, retrasos en pagos a proveedores y un alto nivel de ventas a crédito. Posteriormente se evaluó el ciclo de conversión del efectivo tardando el año 2015 los 98 días al año percibiéndose los cobros en 131 días y realizando los pagos en 165.

Al año 2016 el ciclo se vio mejorado al volverse más eficiente el cobro y retrasarse aún más los pagos. A pesar de mostrarse eficiente, su utilidad presenta una caída del 68,26% además de evidenciar que la compañía no poseía la liquidez suficiente para cubrir con sus obligaciones en el corto plazo.

De esta forma, el ciclo de conversión del efectivo debe ser complementado con un análisis profundo de los estados financieros que involucre ratios, permitiendo un mejor diagnóstico de las operaciones. Gaibor y García realizaron un estudio encaminado al ciclo de conversión del efectivo y su impacto en el disponible de caja bancos, justificando su importancia al tener la empresa IMPORTMAVIZ Cía limitantes en los cobros, pagos y gestión del inventario requiriendo alternativas para optimizar dicho ciclo.

Esta empresa se dedica a importar y distribuir productos automotrices, motivándose debido a las condiciones de mercado a incrementar las ventas a crédito. Para conocer la situación de la entidad se desarrolló una metodología bajo un enfoque cualitativo mediante entrevistas y cuantitativo mediante análisis financieros. El ciclo de conversión del efectivo se ubicó al año 2016 en -183 días con un promedio de cobro de 22 días, ubicándose el ciclo al año 2017 en -129 días, demostrando una situación favorable al cobrar aceleradamente y pagar en mayor tiempo.

Sin embargo, los problemas de la entidad se centran en un incremento de las cuentas por cobrar del 62,72% mientras los valores por pagar muestran una variación del 238,72% observándose así un aumento en los valores adecuados por clientes y un fuerte incremento de obligaciones ante proveedores.

### **2.2.2. El inventario y la importancia de su gestión en las entidades.**

Su importancia radica en que está compuesto por bienes destinados para la producción y/o venta tales como materia prima, artículos en procesos, terminados y demás. Moreno (2014) indican que estos bienes se encuentran almacenados para su utilización en la

empresa, manteniendo un control sobre ellos al ser esenciales para el diseño de su oferta al público. Existen distintos tipos de existencias en una empresa, siendo mencionados a continuación:

- El inventario de materia prima compuesto por bienes del sector primario, mismos que serán sometidos a un proceso de transformación.
- Inventario de productos en proceso de fabricación donde se incluyen artículos que están atravesando un proceso de transformación. Es común en empresas cuyos productos requieren atravesar por varias etapas hasta considerarse aptos para la venta.
- Inventario de productos terminados, compuesto por productos que están aptos para ser vendidos luego de haber sido transformado.
- Inventario de mercancía, está compuesto por productos terminados pero que una empresa ha adquirido de otra para diseñar su oferta. Es propio de empresas comerciales o mercantiles.

Debe mencionarse que el inventario también suele denominarse al control realizado sobre las existencias. Lacalle (2017) indica que comprende el conjunto de operaciones enfocadas en comprobar el valor y el número de existencias en un momento específico existiendo tres tipos que son:

- Periódicos, siendo realizados una vez al terminar un periodo;
- Permanente o contable donde se mantiene un control continuo sobre las entradas y salidas de existencias;
- Cíclico, ejecutado en periodos cortos de tiempo, demandando un mayor costo.

La decisión del tipo de inventario a realizar para controlar el volumen de existencias dependerá de la empresa; sin embargo, en este estudio la definición de inventario estará relacionada no al proceso, sino al producto mantenido para la venta.

Dicho esto, la empresa MAVIJU S.A posee inventario de mercancías, dedicándose a la importación y distribución de bienes terminados tales como cielos rasos, iluminación, material eléctrico, aluminio para la construcción y pilas alcalinas. Juma'h (2015) indica que un control de óptimo sobre las existencias debe permitir identificar el nivel de artículos almacenados en forma rápida y fiable, planificando con ello el abastecimiento. De esta forma se evita incumplir con los pedidos de clientes, además de que el monitoreo sobre estos productos minimiza el riesgo de pérdidas por su deterioro.

De esta forma, la gestión de inventarios se vuelve una actividad de gran relevancia en una entidad. Maena (2017) establece que consiste en dar seguimiento a los bienes almacenados en una empresa aportando en la determinación de su volumen, estado de los productos y programación del abastecimiento. En una forma más amplia, se mencionan los siguientes beneficios:

- Reducción de costos, especialmente ligados al deterioro de los productos en bodega, mismos que pueden prevenirse con un mayor seguimiento.
- Identificar robos de las existencias.
- Mantener la actividad comercial rentable, esto al permitir identificar qué productos poseen mayor y menor rotación en bodega, diseñando estrategias que favorezcan a las ventas y liquidez del negocio.
- Planificar el abastecimiento en base a la rotación del inventario, determinando el volumen de unidades que se solicitarán a los proveedores según el comportamiento del mercado.

A pesar de lo mencionado, puede indicarse que los objetivos primordiales de una gestión óptima del inventario comprenden la reducción en el volumen de existencias y asegurar la disponibilidad de los productos que se ofrecerán a los clientes.

Para el cumplimiento de los objetivos descritos, el abastecimiento en las cantidades y momento oportuno es la clave. López (2014) indica que la gestión de inventarios consiste en administrar las existencias dentro de la organización para su funcionamiento efectivo al menos costo posible. Su fin es asegurar que estén disponibles cuando se requieran debiendo establecerse políticas con dicho fin.

Por ello la gestión de inventario se constituye en una actividad crucial para que la entidad disponga de mercancías suficientes para operar considerando que esto favorecerá a los sistemas de producción y gestión ventas. La gestión de inventario debe considerar las siguientes variables:

- Costos de almacenaje, los cuales se producen por su tenencia en la entidad y están direccionados a mantener el orden y buen estado de los productos tales como almacenaje, transporte, caducidad, espacio utilizado y demás. También están los costos por posesión de inventarios en cantidades innecesarias, ya sea falta o exceso del mismo.
- La demanda, la cual se mide por la salida de productos de las bodegas y que ayudará a medir el aprovisionamiento.
- Periodo de aprovisionamiento, es decir el tiempo que tarda la entidad en abastecerse de un producto, indicando que de ser extenso se mantenga un control más riguroso de las existencias.
- Periodo de revisión, siendo el tiempo que se tarda en la evaluación de las existencias, permitiendo establecer el volumen de productos que deberán solicitarse al proveedor.
- Restricciones, ya sean físicas o administrativas tales como tamaño de bodega, personal contratado, ubicación geográfica, aranceles y demás.

### ***2.2.2.1. Evaluación de la rotación de inventario.***

Es uno de los ratios que miden el número de rotaciones en periodos de tiempo, ayudando a medir la eficiencia de una entidad en administrar sus activos y generar ingresos. El de rotación de inventario tiene como fin informar la eficiencia de la entidad en el manejo de sus existencias, indicando que mientras más alto resulta más saludable al venderse rápidamente el producto (Sánchez, 2014). El cálculo implica la división del costo de ventas para el nivel de inventario promedio.

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Para obtener un valor en día, se dividen 360 días para el índice resultado. Brenes (2015) indica el índice que este ratio arroja permite conocer las veces que la empresa renueva su stock en un periodo, que generalmente es un año, siendo muchas las entidades que buscan incrementar sus beneficios económicos aumentando la rotación de sus existencias, pudiendo ser mejorado en la siguiente forma:

- Selección de proveedores que brinden periodos más cortos de entrega.
- Planificar los pedidos evitando desabastecimiento de cliente.
- Realizar proyecciones respecto a la demanda y así adaptarse mejor a las necesidades del mercado.

### **2.2.3. Las cuentas por cobrar y la importancia en la recuperación de cartera.**

Se originan cuando una empresa realiza una venta a crédito o también denominado a plazo. Baena (2014) establece que las cuentas por cobrar son un derecho exigible que se origina en una entidad por la venta de un bien, prestación de un servicio, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto. Debe indicarse que dentro de la entidad deben identificarse "otras cuentas por cobrar" cuando el derecho surge de alguna transacción distinta al giro normal del negocio.



Este autor destaca dentro de esta cuenta las provisiones de cartera, siendo realizadas por una entidad para reducir el impacto de pérdidas relacionadas a deudas de difícil cobro ya catalogadas como irrecuperables. Madroño (2016) indica que las cuentas por cobrar clasifican según el periodo cuando se hacen efectivo en a “corto plazo” cuando se cobrarán como máximo en un año mientras que a “largo plazo” si el tiempo de retorno tardará más de uno. Al representar flujos que la empresa tiene que recibir debe mantenerse un control sobre ellos para asegurar la recepción de estos fondos.

Al necesitar la empresa de efectivo para operar, es importante poseer políticas o parámetros para ofrecer créditos a los clientes, considerando aspectos como:

- Porcentaje de ventas a crédito en relación con las ventas de contado.
- Plazos mínimos y máximos de pago que se pueden ofrecer a los clientes.
- Montos mínimos y máximos que pueden ser cubiertos en una venta a crédito.

Adicionalmente, debe contar con políticas o procedimientos encaminados a dar seguimiento a estas cuentas, evitando su incobrabilidad. Estas políticas son definidas como procedimientos dentro de una entidad para hacer efectivo los cobros a sus clientes, evitando la morosidad que podría traer problemas de liquidez e incumplimiento de obligaciones de pago (Guerrero & Galindo, 2014). Dentro de una entidad se pueden aplicar los siguientes tipos de políticas para favorecer a la recuperación de la cartera:

- Restrictivas cuando los créditos son concedidos en periodos cortos bajo condiciones estrictas y acciones agresivas de cobro. Su objetivo es persiguió al mínimo pérdidas por cuentas por cobrar, pero pueden traer como efecto la reducción de ventas por negativa de clientes a aceptar dichas condiciones.
- Liberales cuando son más generosas con los clientes por efecto de factores como la competencia, además no existe presión en el cobro y exigen menos condiciones. Su consecuencia es el incremento de las cuentas por cobrar y riesgo de pérdidas por

incobrabilidad, influyendo igualmente en las ventas porque la recuperación de flujos es menos posible.

- Racionales que se ubican en el centro de las políticas anteriores. Los créditos se conceden a plazos razonables y se aplican según las características de los clientes, garantizando así el cumplimiento de la deuda y evitando pérdidas por incobrabilidad.

La política aplicada representará un costo, pero una mayor inversión en estos procesos no significa una mayor eficiencia en la cobranza. Pérez y Domenech (2014) indica que las acciones de recuperación de cartera son esenciales para asegurar la recuperación de fondos por parte de clientes deudores considerando que, en caso de no realizarse, pasarán a ser reconocidas como un gasto o pérdida de la entidad. Este problema es frecuente en empresas que carecen de políticas para el crédito óptimas, no determinando si el cliente está en la capacidad de cumplir con los pagos acordados.

El ofrecer créditos a los potenciales clientes se constituye en una facilidad de pago que puede marcar la diferencia al momento que ellos seleccionen a su proveedor. Sin embargo, no debe ponerse en riesgo la estabilidad económica de la empresa ya que se requiere de efectivo para operar, cumplir con obligaciones ante acreedores y realizar inversiones. Si los clientes se retrasan en los pagos y existe un exceso de cuentas por cobrar en relación a las ventas de contado entonces la liquidez se verá afectada negativamente.

#### ***2.2.3.1. Ratio financiero para la rotación de cuentas por cobrar.***

Pertenece al grupo de ratios de rotación midiendo la capacidad de la entidad en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Morales y Morales (2014) indican que su cálculo permite determinar las veces que estas cuentas se transforman en efectivo dentro

de un periodo, específicamente un año. La fórmula utilizada para la determinación del índice descrito es:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Periodo promedio de cobranza}}$$

Como puede observarse, dentro de la fórmula se encuentra la variable “periodo promedio de cobranza”, misma que posee su propio cálculo. Córdoba (2014) define este periodo como el plazo promedio que una entidad tarda o requiere en transformar sus cuentas pendientes de cobro en efectivo. La fórmula para el cálculo de este periodo promedio implica:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito}/360}$$

#### **2.2.4. Las cuentas por pagar y su seguimiento en la entidad.**

A diferencia de las cuentas por cobrar, estas cuentas corresponden a obligaciones que la empresa mantiene frente a sus acreedores y que debe desembolsar. Álvarez y Morales (2014) establece que se originan mediante la adquisición de productos relacionados a su actividad empresarial, ya sean insumos, servicios prestados, materias primas, materiales y demás. Mediante el cumplimiento de estas obligaciones se asegura a futuro un abastecimiento oportuno y mejores condiciones durante la negociación ante proveedores.

El incumplimiento frente a proveedores puede traer consigo un recargo sobre la deuda, mala imagen de la empresa y la negación de créditos o condiciones más estrictas, problemas judiciales, entre otras. Moreno (2014) indica que esta cuenta pertenece al pasivo de una empresa representando obligaciones presentes originadas por operaciones o transacciones pasadas tales como adquisición de productos y solicitud de financiamiento. Como puede observarse, dentro de una entidad es casi inevitable no poseer valores pendientes de pago.

Esto se debe a la existencia de ventajas en las operaciones que dan origen a las cuentas por pagar. Como ejemplo, las compras a crédito permiten que una entidad adquiera recursos necesarios para continuar operando a pesar de no disponer del efectivo suficiente en ese momento (Fierro, Fierro, & Fierro, 2016). Sin embargo, debido a la naturaleza de las transacciones, es importante mantener un control en el volumen de estas cuentas que la empresa mantiene evitando que superen su capacidad de pago.

Como puede observarse, estas cuentas corresponden a obligaciones de pago y debe existir un control que garantice su registro y cumplimiento. Escudero (2014) indica que dentro de la empresa un exceso de cuentas por pagar trae consigo el incumplimiento de las mismas, proyectando una mala imagen con proveedores y poniendo en riesgo el abastecimiento de productos necesarios para operar, a ello deben sumarse los intereses por mora y pérdida de liquidez que ponen en riesgo el futuro empresarial. Para asegurar un control óptimo una entidad diseña políticas de pago basadas en su giro de negocio y tipo de operaciones.

Dichas políticas reflejan las condiciones de pago que pueden negociarse con los proveedores, el volumen de obligaciones que pueden mantenerse, los procesos a manejarse para el pago y demás relacionados. Entre las acciones que pueden adoptarse para el control de estos valores están el mantener un expediente de los valores por pagar y desembolsados a cada proveedor, incluyendo la depuración constante de este registre para conocer el volumen de deudas pendientes de pago.

#### ***2.2.4.1. Ratio financiero para medir el cumplimiento del pago ante proveedores.***

Es un índice que ayuda a determinar la velocidad en el cumplimiento de obligaciones de pago por parte de la entidad. Córdoba (2014) menciona que el cálculo arroja el plazo de tiempo promedio que transcurre desde la compra en la entidad hasta su pago. La fórmula involucra lo siguiente:

$$\text{Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito} / 360}$$

Debe tenerse claro que las cuentas por pagar comprenden los acreedores comerciales y proveedores. Carballo (2015) indica que el cálculo de este promedio ayuda a determinar el número de días que tarda la compañía en cubrir estos valores por pagar. Este plazo se considera saludable si guarda relación con el periodo de cobro a clientes y si cumple con los parámetros impuestos por los proveedores evitando la generación de intereses y pérdida de credibilidad.

### **2.2.5. El ciclo de conversión del efectivo.**

Mediante su cálculo se puede medir dentro de una empresa la rapidez con la cual genera efectivo. Córdoba (2016) establece que este ciclo va desde la adquisición de recursos necesarios para generar una oferta hasta su comercialización y cobro, permitiendo estos fondos reiniciar el proceso. Se constituye así en un plazo que inicia desde la compra hasta la cobranza por la venta de un producto ofertado por la entidad.

Para su cálculo deben emplearse indicadores que son mostrados a continuación:

- Periodo de conversión del inventario, siendo el plazo de tiempo promedio que una entidad necesita para convertir sus materiales en productos disponibles para la venta.
- Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, siendo el plazo de una entidad necesita para hacer efectivo sus cuentas por cobrar.
- Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar, siendo el plazo que transcurre desde que una entidad adquiere los recursos de producción y el pago de estos.

Una vez obtenidos estos valores se puede determinar el ciclo de conversión del efectivo, siendo el resultado se sumar el periodo de conversión del inventario y el de cobranza, restando de este valor el periodo de diferimiento de las cuentas por pagar.

Morales, Morales y Alcocer (2014) establecen que también puede denominarse ciclo de caja, económico o ciclo promedio de efectivo. En entidades dedicadas al comercio se considera, dentro del ciclo, la compra de artículos que posteriormente venderán para la obtención de fondos necesarios para seguir operando.

Es importante destacar que dentro del ciclo de conversión del efectivo participan dos ciclos que son el operativo y el de pagos explicándose ambos a continuación:

- Ciclo operativo que comprenden el tiempo entre la llegada del producto a la empresa hasta el cobro que la entidad gestiona de sus clientes que lo adquirieron.
- Ciclo de pagos, siendo el tiempo que tarda la entidad en recibir el producto y pagarlo a su proveedor.

Ambos totales se restan dando como resultado el ciclo de conversión del efectivo

#### ***2.2.5.1. Decisiones para favorecer al ciclo de conversión del efectivo.***

A fin de favorecer el ciclo de conversión del efectivo, dentro de una entidad pueden tomarse decisiones basadas en los indicadores que intervienen para el cálculo. Córdoba (2016) indica las siguientes decisiones:

- Reducir el periodo que tarda en producir su oferta.
- Reducir el periodo que requiere para cobrar a sus clientes por efecto de las ventas a crédito.
- Extender el plazo de pago de sus obligaciones ante proveedores.

Sin embargo, entre las más influyentes en el ciclo son el periodo de pago y cobro. En forma más amplia se presentan a continuación qué acciones e concreto podrían permitir alcanzar un mejor ciclo de conversión del efectivo en la empresa:

- Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin perder beneficios crediticios de la empresa. Además de aprovechar descuentos que los proveedores realicen.

- Utilizar el inventario lo más ágil posible evitando además su insuficiencia que influya en los procesos de producción y pérdidas de ventas.
- Cobrar las cuentas a los clientes en forma ágil pero si perder ventas futuras por procedimientos muy estrictos. Pueden emplearse estrategias como descuentos por pronto pago siempre que sean cifras económicamente justificables,

#### **2.2.6. Estados Financieros.**

Son informes o registros contables que una empresa debe mantener para conocer su situación financiera durante un periodo. Román (2017) indica que los administradores, socios o jefes los utilizan para medir el desempeño financiero de la entidad, determinando si es rentable o presenta un déficit. Con este fin, los estados financieros deben ser claros, confiables y estar sujetos a normas contables, permitiendo su comparación y análisis con informes de la misma u otras empresas.

Para que los estados financieros sean fiables deben proyectar la realidad de la empresa, contribuyendo así a la toma de decisiones. Estupiñán y Niebel (2015) también los definen como informes que suministran información financiera y que reflejan los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y los diferentes cambios que puedan producirse en el patrimonio. Están compuestos por:

- Estado de Situación Financiera que abarca los activos, pasivos y patrimonio que posee la empresa.
- El Estado de Resultados integrales donde se determina si el negocio ha experimentado una pérdida o ganancia durante el periodo en base a sus ingresos, costos y gastos.
- Estado de Flujos de efectivo que refleja las actividades relacionados a movimientos de efectivo para determinar el saldo del periodo.

- El Estado de cambios en el patrimonio mismo que, como su nombre lo indica, comprende los cambios en el patrimonio neto, incluyendo las transacciones no mantenidas con los propietarios siempre que ocasionan un cambio sobre el mismo.
- Las notas también componen los Estados Financieros, incluyendo información relevante pero que por su naturaleza no puede incluirse en los demás informes.

Con su análisis se pueden obtener relaciones y/o medidas que permitan tomar decisiones. Corona, Bejarano y González (2014) establecen que permite convertir datos en información de utilidad diagnosticándose así la realidad de una empresa y en base a los hallazgos decidir qué hacer. Dentro del análisis se distinguen dos técnicas que son las inmediatas que implicar el cálculo y uso de ratios financieros, mientras también se identifican técnicas más complejas que pueden requerir el empleo de regresiones.

Entre estos análisis los más utilizados son:

- El horizontal: Aplicado para conocer tendencias y relaciones comparativas en cada partida dentro del estado financiero. Su fin es medir los cambios en el tiempo para cada cuenta, comparándola con un ejercicio posterior, anterior o ambos. Generalmente su uso implica porcentajes, esto dentro de cuadros comparativos.
- El Vertical: Aplicado para comparar una cuenta con otra dentro de un mismo estado financiero pudiendo medir la composición de estos informes o niveles de eficiencia de un periodo con otro.

## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1. Activo**

Hace referencia a los bienes o derechos que una entidad posee en un periodo determinado clasificándose según su liquidez en corrientes y no corrientes. El primer grupo está compuesto por los activos más líquidos, es decir aquellos que representan o



pueden convertirse en efectivo dentro de un periodo menor a un año, mientras el otro grupo comprende aquellos utilizados por el negocio y no destinados a la venta.

### **2.3.2. Costos**

Son las salidas de efectivo que una entidad debe realizar a fin de fabricar un bien o prestar un servicio, siendo la base para determinar el precio de venta al público. Para establecer el costo debe considerarse el valor de la materia prima utilizada, la mano de obra y costos indirectos de fabricación.

### **2.3.3. Gastos**

Por su naturaleza, un gasto es un valor que disminuye los activos, es decir que incrementa los pasivos. Tampoco es recuperable, a diferencia de los costos cuya venta permitirá recuperar la inversión

### **2.3.4. Ingresos**

Es una cuenta del Estado de Resultados y comprenden todos los aumentos económicos en una empresa provenientes de su actividad comercial. De esta forma aumenta el valor de activos y reducir obligaciones.

### **2.3.5. Liquidez.**

Las cuentas dentro del activo en una empresa pueden clasificarse de mayor o menor liquidez. Pérez (2013) establece que el término en mención hace referencia a la capacidad de los activos para convertirse en efectivo, considerando que el dinero es el activo más líquido seguido de las cuentas por cobrar y el inventario. Debe mencionarse que los activos corrientes tienen más liquidez que los no corrientes al ser más fáciles de convertirse en efectivo.

### **2.3.6. Pasivo**

Está compuesto por obligaciones que una entidad posee por efecto de sucesos pasados clasificándose según su periodo de exigibilidad en corriente y no corriente. Son corrientes

aquellos cuya fecha de vencimiento es menor a un año, siendo un caso contrario para los no corrientes.

### **2.3.7. Patrimonio**

Corresponde a la diferencia entre los activos y pasivos que una entidad mantiene, estando conformado por reservas o beneficios que una empresa ha generado y que no han sido distribuidos, incluyendo las aportaciones de capital.

### **2.3.8. Proceso**

Son ejecutados dentro de una entidad a fin de alcanzar un objetivo específico. Martínez (2014) los define como un grupo organizado de actividades organizadas e interrelacionadas entre sí, esperando de ellos un resultado que garantice el correcto funcionamiento de la entidad. Algunos procesos son dependientes a otros y están direccionadas a garantizar la satisfacción de las necesidades del cliente.

### **2.3.9. Ratios financieros**

Entre los más relevantes están los ratios que miden la rentabilidad del negocio, los de rentabilidad financiera, los que miden la liquidez y finalmente aquellos para conocer la eficacia operativa del fondo de maniobra, incluyéndose en este último los ratios usados para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo. Se utilizan como un mecanismo de análisis y diagnóstico de la situación económica-financiera en una entidad, aportando a la toma de decisiones especiales y calculándose principalmente del Estado de Situación Financiera y de Resultados Integrales.

### **2.3.10. Utilidad o pérdida del ejercicio**

Es el monto final que puede arrojar el Estado de Resultados Integrales sobre las operaciones de una empresa en un periodo específico. Este se calcula en base a los ingresos, menos los costos, gastos e impuestos, obteniéndose así una utilidad o margen

de ganancia si el saldo resulta positivo, pero si el resulta es negativo se constituirá en una pérdida.

## **2.4. Marco legal**

### **2.4.1. Ley orgánica de Régimen Tributario Interno.**

Todas las empresas en Ecuador deben mantener un fiel cumplimiento en esta ley al regular los temas tributarios en el país. Fue emitida por el Congreso Nacional y la última reforma comprende la realizada por la Asamblea Nacional (2015) tomándose como referencia los siguientes artículos.

Artículo 19 indica que todas las empresas deben mantener un registro fiel de sus operaciones, incluyendo la declaración de impuestos

En el artículo 21 se abordan los Estados Financieros indicando que deberán ser tomados como base para las declaraciones de impuesto y además tendrán que ser presentados a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Como puede observarse, la ley exige la presentación fiel de la información financiera, lo cual le ayudará a toda entidad, como MAVIJU S.A al análisis de sus operaciones para la toma de decisiones, siendo uno de estos mecanismos el ciclo de conversión del efectivo.

### **2.4.2. Reglamento para aplicación Ley de Régimen Tributario Interno.**

Lo descrito en la LORTI es reforzado en el Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Fue emitido por al año 2010 y reformado por la Asamblea Nacional (2018) a fin de establecer mejor sus parámetros de aplicación, considerándose entre los artículos que contiene los siguientes:

El artículo 40 donde se indica que todas las compras, es decir adquisiciones realizadas a los proveedores, deben estar soportadas por comprantes de venta autorizados e incluso documentos de importación de ser el caso. De esta forma, todas las obligaciones ante proveedores que MAVIJU S.A debe estar soportadas.

El artículo 41 por su parte establece que la transferencia de bienes y prestación de servicios también deben estar soportados por comprobantes, independientemente de su valor así no estén sujetas a tributo alguno.

#### **2.4.3. Resolución No. 08.G.DSC**

En Ecuador, a fin de que la producción y control de información financiera esté sujeta a las dinámicas del mercado y como un paso a la estandarización, se planteó mediante la adopción de las NIIF. Esta Resolución emitida por Superintendencia de Compañías (2008), actual Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, obliga a las empresas a presentar su información financiera a través de las NIIF, persiguiendo una mayor comparabilidad entre empresas sin importar su país de residencia. El cronograma de implementación fue el siguiente:

Desde el 1 de enero del año 2010 las empresas reguladas por el Mercado de Valores.

Desde el 1 de enero del año 2011 las empresas con activos iguales o superiores a los 4 millones de dólares al final del ejercicio del 2017.

Desde el 1 de enero del 2012 todas las demás compañías en el país, siendo el caso de MAVIJU S.A. Con esta transición las compañías ecuatorianas se vieron obligadas a incluir el grupo de Estados Financieros, considerando que inicialmente presentaban el de Situación Financiera y el de Resultados Integrales. Cabe señalar que aquellas empresas con menos de 200 trabajadores, ventas menos a \$ 5 millones y activos de hasta \$ 4 millones adoptaron las NIIF para PYMES.

Debe señalarse que, dentro de estas NIFF, la relevancia figura entre las características cualitativas de los Estados Financiera, lo cual comprende que la información expresada en ellos debe favorecer a la toma de decisiones, esto mediante la evaluación de las operaciones.

## CAPÍTULO III

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Método

El estudio se desarrolló considerando como método el descriptivo, teniendo como fin establecer la situación de la entidad en torno a su ciclo de conversión del efectivo. Merino (2015) indica que este método consiste en caracterizar una situación o problema de interés a fin de identificar sus causas y ayudar a su comprensión del fenómeno a través de sus variables. En este caso, la descripción aborda el estado de las cuentas por cobrar, obligaciones ante proveedores y gestión del inventario, considerando que intervienen en la determinación del ciclo mencionado.

#### 3.2. Tipo de investigación

Para presentar información relevante al proyecto se estableció como tipos de investigación la documental y la de campo. La documental comprende la consulta de fuentes bibliográficas referente a libros, sitios webs, estudios referenciales y demás disponibles en el medio, ayudando a profundizar una situación de forma teórica mediante la perspectiva de otros autores (Villaseñor & Gómez, 2015). En este caso, entre las obras consultadas puede destacarse el libro “Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa, 4a.Ed.” de Joaquín Moreno.

Respecto a la investigación de campo, esta comprendió el recopilar información de personas involucradas en la situación. Díaz (2015) indica que se caracteriza por la interacción del investigador con el objeto de estudio, interactuando en su entorno ya sea mediante la observación o individuos que participan en él. En el proyecto presentado, la investigación de campo se implementó al talento humano de MAVIJU S.A considerando que esta entidad es el objeto de estudio.

### **3.3. Enfoque de la investigación**

El proyecto presentado se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, considerando relevante la recolección de opiniones, experiencias y puntos de vista de individuos clave. Pedraz, Zarco, Ramasco y Palmar (2014) mencionan que dicho enfoque se utiliza para caracterizar una situación de estudio en base al criterio de personas previamente seleccionadas, consideradas expertas en la problemática abordada. Se utilizó al ser limitado el número de personas que podían aportar en forma significativa al proyecto, consultándoles temas de cobro, pago e inventario exclusivos de la entidad.

### **3.4. Técnicas de investigación**

Las técnicas utilizadas para el presente estudio involucraron la entrevista y el análisis financiero. Caïs, Folguera y Formoso (2014) indican que la entrevista está compuesta de preguntas abiertas donde el consultado puede exponer ampliamente su criterio en base a un tema o situación de interés. Su implementación fue presencial, requiriendo que la investigadora acuda a las instalaciones de MAVIJU S.A en reuniones programadas con el público seleccionado.

El proyecto también presenta un análisis financiero, tomando como referencia los Estados Financieros presentados por la entidad, mismos que permitieron calcular y evaluar el ciclo de conversión del efectivo entre otros parámetros de eficiencia.

### **3.5. Población y muestra**

Se seleccionó como población de interés al talento humano de la empresa MAVIJU S.A, esto al existir la necesidad de conocer aspectos propios del negocio y sus operaciones. Cabe señalar que este talento humano fue depurado a fin de escoger únicamente a quienes intervienen en procesos ligados al ciclo de conversión del efectivo, mencionándose a continuación:

- Gerente comercial

- Gerente general
- Gerente administrativo
- Contador
- Jefe de crédito y cobranzas
- Encargado de inventarios

### 3.6. Análisis de los resultados

#### 3.6.1. Gerente general.

**Tabla 1**

*Entrevista a Gerente General*

Cargo del entrevistado	Gerente General
Fecha de la entrevista	Jueves 25 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

Hemos mantenido un crecimiento favorable como institución, lo cual se debe a importantes inversiones realizadas; sin embargo, también consideramos que el mismo se ha visto limitado por las decisiones del gobierno especialmente al restringir las importaciones durante años anteriores.

**2. ¿Ha solicitado índices, ratios y demás cálculos sobre los Estados Financieros para la toma de decisiones? Indique cuáles**

Generalmente se recibe un informe de contabilidad y ellos comprenden los índices de recuperación de cartera y demás ratios referentes a la rentabilidad y liquidez de la empresa. Entre las decisiones tomadas están el endeudamiento y las acciones promocionales que deben realizarse para promover los productos según sus niveles de rotación entre las más importantes.

**3. ¿Ha solicitado, y con qué frecuencia, el cálculo de ciclo de conversión del efectivo de la compañía?**

No los hemos solicitado.

**4. De haberlo solicitado ¿Qué decisiones se tomaron en la compañía para mejorar dicho ciclo?**

No ha sido calculado en la empresa.

**5. ¿De qué fuentes provienen principalmente sus ingresos?**

Nuestro giro de negocio implica la importación de productos para su posterior venta donde destacamos artículos de iluminación, cielos rasos, material eléctrico, pilas alcalinas y aluminio destinado a la construcción.

**6. ¿Aproximadamente qué porcentaje de ventas se realizan a crédito? Mencione los parámetros que considera para determinar a qué clientes pueden realizarse este tipo de ventas.**

Generalmente llegamos a manejar un porcentaje hasta del 50% aunque lo ideal es 40%. Esto se debe principalmente a las condiciones del mercado, obligándonos a dar más facilidades a los clientes y reducir nuestras restricciones al crédito. Entre los aspectos que consideramos es la trayectoria del cliente, si ha accedido a créditos en la entidad y cómo ha respondido a ellos, incluso su liquidez según la información financiera. Aunque hemos reducido, como ya mencioné, la rigurosidad otorgándoles créditos a nuevos clientes y disminuyendo los requerimientos de liquidez, incluso incrementando los plazos.

**7. Mencione las políticas y/o procedimientos que se implementan para el cobro de ventas a crédito. Evalúa su efectividad.**

Tenemos un área encargada de esa gestión, entre las acciones que implementa es el seguimiento de los cobros mediante un registro, posteriormente se notifica al cliente el vencimiento próximo de su deuda mediante correo electrónico. Cuando ya vence la cuota



inicia un seguimiento mediante llamadas telefónicas y correos, finalizando con visitas en caso de aún no recibirse el pago.

**8. Respecto a la recuperación de la cartera ¿Qué problemas han surgido con los clientes?**

Los problemas no surgen sólo por los clientes, mismos que mantienen cuentas por cobrar, sino más bien a las políticas que se aplican por las necesidades del mercado. Como empresa sabemos que tienen un riesgo, pero es necesario para continuar percibiendo ingresos sin ser superados por la competencia.

Incluso, la forma como se aplican las políticas de cobro son más permisivas, evitando las visitas a clientes para evitar las pérdidas de ventas futuras, el seguimiento también dejó de ser intensivo e incluso se han otorgado nuevos créditos a clientes que ya mantienen valores por pagar.

**9. ¿Qué obligaciones o pasivos son los más significativos dentro de la entidad?**

Nuestras cuentas por pagar a los proveedores se constituyen en las principales obligaciones o pasivos en la entidad, especialmente por el giro del negocio.

**10. ¿Qué tipo de políticas maneja con los proveedores para el pago de sus compras a crédito?**

Mantenemos un registro de valores por pagar y no regimos a sus requerimientos intentando ser siempre puntuales en nuestras obligaciones. Esto se debe, en primer lugar, porque son proveedores en su mayoría internacionales y tenemos que asegurar la disponibilidad de productos para cumplir con nuestros clientes.

**11. Mencione qué tipo de problema han surgido en el pago de obligaciones ante proveedores.**

Por el momento no han existido problemas ya que mantenemos un control riguroso de nuestras facturas, especialmente porque son productos importados y cualquier reclamo,

ya sea calidad o unidades recibidas debe realizar con estos documentos, incluso ante las autoridades nacionales

**12. ¿Cómo se determina la necesidad de producto en bodega?**

El personal dentro de esa área se encarga de realizar controles periódicos sobre los productos en existencias; sin embargo, en nuestro afán por incrementar los ingresos hemos diversificado nuestra oferta, pero no se realizó un buen análisis del mercado y dicho producto se ha mantenido en bodega representando una pérdida. Adicionalmente, sería favorable tener un conteo más seguido de las existencias e identificar así errores de forma más rápida en los registros, el volumen exacto de productos y así abastecemos según las necesidades reales de inventario-

**13. ¿Qué políticas posee la entidad para el control del inventario? Indique si son aplicadas**

Contamos con dos personas encargadas del control del inventario manejando un conteo físico cada tres meses mientras la evaluación sobre el estado del producto, correcto almacenamiento y otros puntos se realiza de forma constante. La diversificación de productos ha incrementado la carga de trabajo del personal, demandando mayor tiempo en el seguimiento y fomentando confusiones entre las unidades que ingresan y salen de bodega.

Hemos pensado en la contratación de personal de soporte, acortando también los ciclos de conteo físico, pero es un tema que estamos evaluando.

**14. De haberse presentado problemas en el control del inventario indique ¿Cómo han impactado a otras áreas dentro de la empresa?**

En primer lugar, está el área de compras porque en base a la información que remite esta área deberían realizarse las importaciones, pero, al ser poco continuos y al existir

errores en los registros, el abastecimiento ha presentado deficiencias. Por otro lado, está el área de ventas que no dispone de los productos suficientes para cubrir la demanda

**Análisis:** Mediante declaraciones del gerente se evalúa como favorable el desarrollo del negocio donde incluso se han realizado inversiones, aunque dicho crecimiento se muestra motivado por decisiones del gobierno en restringir importaciones. Sí mencionan haber calculado los ratios financieros, pero no se muestra el ciclo de conversión del efectivo.

De esta forma se desconoce la capacidad de la entidad en generar efectivo ni se han tomado decisiones para favorecerlo. En el caso de las ventas, se conoce que hasta un 50% se manejan a crédito cuando lo aceptable para sus operaciones es del 40%. Este incremento se ha visto favorecido por la situación del mercado e interés de la empresa por vender, volviendo menos restrictivas sus políticas de crédito mientras las de cobranza son menos intensivas.

Con ello los valores por cobrar han aumentado mientras los proveedores manejan políticas estrictas que demandan a la empresa cumplir las obligaciones de forma puntual, asegurando así la disponibilidad de los artículos en los tiempos óptimos. El inventario también presenta limitantes, siendo poco frecuente su control en relación a las necesidades del negocio, además de diversificarse la oferta a tal punto que ha sobrecargado las funciones de la persona actual, promoviendo errores entre las dos personas encargadas de dicha función.

### **3.6.2. Gerente comercial.**

**Tabla 2**  
*Entrevista a Gerente Comercial*

Cargo del entrevistado	Gerente Comercial
Fecha de la entrevista	Jueves 25 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

Puedo decir que como empresa se ha producido un incremento favorable de los ingresos, hemos diversificado nuestros productos y continuamos generando empleo, contribuyendo así económica y socialmente al país.

**2. ¿De qué fuentes provienen principalmente los ingresos de la compañía?**

Importamos productos que posteriormente distribuimos, destacando principalmente los materiales electricos y de iluminación, también tenemos aluminio para construcción, los cielos rasos, entre otros.

**3. ¿Aproximadamente qué porcentaje de ventas se realizan a crédito?**

Entre un 40% a un 50%, presentando un incremento debido a las decisiones aprobadas por los directivos con el fin de favorecer los ingresos.

**4. ¿Este porcentaje de ventas a crédito guarda relación con los requerimientos de la gerencia y políticas existentes? Explique**

Las políticas exigen que se mantenga un 40% acompañada de políticas de crédito y cobranza efectivas; sin embargo, el porcentaje puede ascender hasta un 50% y las políticas empleadas son más permisivas. Debe tenerse claro que una venta a crédito no es un ingreso y por ende exige un control riguroso para evitar pérdida de liquidez. Se recomendará nuevamente la adopción de políticas anteriores, pero también dependerá del mercado.

**5. ¿Cómo se determina a qué clientes pueden realizarse ventas a crédito?**

Entre las condiciones impuestas inicialmente estaban el haber sido cliente de la empresa, pero ahora para obtener ingresos no existe esta distinción. Sí se evalúa el estado financiero, pero considerábamos la trayectoria como cliente, tiempo que llevan operando y otros aspectos.

Estos últimos ya no son tomados mucho en consideración, lo cual es un problema porque se han presentado retrasos e incumplimiento en los cobros.

**6. ¿Dispone la entidad de políticas claras para la gestión de cobro?**

Sí contamos con procedimientos, pero motivados por la situación del mercado, no siendo muy favorables para la empresa.

**7. En base a su criterio ¿Cómo califica la gestión de cobro en la entidad? Explique su respuesta.**

Ha presentado deficiencias porque, a fin de no perder clientes, a más de ser permisivos con el crédito se ha reducido la intensidad con la cual eran aplicadas las acciones de cobro. Como empresa, hemos optado por una posición de esperar a que el cliente pague, perdiendo un poco de importancia ese seguimiento continuo a los cobros.

**8. ¿Cómo evalúa la disponibilidad del producto destinado a la venta en bodega?**

En ciertos casos suelen existir producto que no se vende y mantenerse niveles bajos de aquellos que sí rotan. Esto ocasiona problemas para nuestra área porque necesitamos alcanzar cuotas de venta y no podemos ofrecer productos que no disponemos.

**9. ¿Cómo se determina la necesidad de producto en bodega?**

El área de bodega es la encargada de realizar el conteo trimestral de inventario, determinándose de los resultados qué productos hay que comprar. También el área de importaciones, en bases a supuestos determina qué productos pueden adquirirse cuando lo ideal sería que nuestra área intervenga en este proceso porque estamos en contacto con el cliente y conocimos sus necesidades.

**10. ¿Qué tipo de problemas han surgido en la negociación o entrega del producto al cliente debido a la gestión del inventario?**

Por el momento no hemos perdido ninguna venta, pero sí es importante asegurar que las bodegas existan cantidades suficientes de artículos.

## 11. En base a los problemas identificados ¿Qué tipo de mejoras han sido planteadas?

Por el momento se están planeando como alternativas la posible contratación de personal para soporte en bodega y además la actualización de las políticas de crédito y cobranza.

**Análisis:** El gerente comercial indican también que la situación económica de la empresa es favorable; sin embargo, debido a las condiciones del mercado se han tomado decisiones para asegurar que el nivel de ventas aumente. Esto se justifica por manejar hasta un 50% de venta a crédito, acompañada de políticas de crédito y cobranzas más permisivas, poniendo en peligro la liquidez de la compañía.

Las medidas empleadas para determinar qué clientes eran objeto de crédito eran la trayectoria como clientes, tiempo en el mercado, niveles de liquidez y cumplimiento previo de sus pagos, minimizando la exigencia y contribuyendo al aumento de valor por cobrar. La gestión de cobro, debido a las políticas actuales, se ha visto deteriorada volviéndose más flexible.

Respecto al inventario, la entidad dispone de artículos en baja cantidad y otros en alto stock representando pérdidas al no poder vender las unidades suficientes. Estos productos de baja rotación se adquieren del área de importaciones por órdenes de los directivos sin consultar el área comercial donde se mantiene un contacto más cercano con el cliente, siendo lo ideal que participen en estas decisiones.

### 3.6.3. Gerente administrativo.

**Tabla 3**  
*Entrevista a Gerente Administrativo*

Cargo del entrevistado	Gerente Administrativo
Fecha de la entrevista	Jueves 25 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

La empresa ha mantenido una evolución favorable según los niveles de ventas alcanzados y trayectoria en el mercado, operando ya por 23 años en territorio nacional.

**2. ¿Se han solicitado índices, ratios y demás cálculos sobre los Estados Financieros para la toma de decisiones? Indique cuáles**

Efectivamente, entre ellos están los índices de rotación como el de cartera e inventario, también los de liquidez y rentabilidad como la razón corriente, prueba ácida, aquellos calculados sobre la utilidad, entre otros.

**3. ¿Se ha solicitado, y con qué frecuencia, el cálculo de ciclo de conversión del efectivo de la compañía?**

No ha sido solicitado ni calculado.

**4. De haberlo solicitado ¿Qué decisiones se tomaron en la compañía para mejorar dicho ciclo?**

No se ha solicitado en la empresa y por ende no han surgido decisiones sobre su cálculo.

**5. ¿De qué fuentes provienen principalmente sus ingresos?**

Proviene de la venta de artículos que importamos, principalmente el material eléctrico y de iluminación, cielo raso y aluminio para construcción que fue nuestra oferta inicial y hemos mantenido a lo largo de los años.

**6. ¿Existen parámetros en la entidad para determinar a qué clientes pueden realizarse ventas a crédito? Indique cuáles.**

Mantenemos políticas, tales como trayectoria del cliente en la empresa, tiempo de operaciones, niveles de liquidez y cumplimiento de deudas, pero su utilización ha sido más permisiva para favorecer a las ventas.

**7. ¿Existen en la entidad políticas y/o procedimientos para el cobro de ventas a crédito? Evalúe su efectividad e indique cuáles.**

Sí contamos con ellos, pero su efectividad es limitada principalmente por una aplicación poco rigurosa. Está el seguimiento vía telefónica, email e incluso visitas pero esa última ya no es aplicada y los intervalos de aplicación de las demás medidas se han reducido.

**8. ¿Ha experimentado la entidad retrasos en el cobro a clientes? Mencione las causas de ser el caso.**

Efectivamente y se debe principalmente a las políticas que estamos implementando, incluso se han ofrecido nuevos créditos a clientes que ya tienen deudas justificándose en la trayectoria como cliente.

**9. ¿Qué obligaciones o pasivos son los más significativos dentro de la entidad?**

Entre ellas, las cuentas por pagar a nuestros proveedores y que se generan por la adquisición de los productos que posteriormente se venderán en el mercado local.

**10. ¿Qué tipo de políticas maneja con los proveedores para el pago de sus compras a crédito?**

Generalmente se exige en pago de los productos en mínimo un mes o dos máximos el cual, comparado al tiempo que damos a los clientes para pagarnos, es más corto. Sin embargo, debemos ajustarnos porque sin productos no podremos vender y obtener los ingresos para seguir operando.

**11. ¿Ha experimentado la entidad retrasos en el pago a proveedores? Mencione las causas de ser el caso.**

Por el momento no hemos experimentado ninguno.



**12. ¿Cuenta la entidad con políticas para el control del inventario? Indique cuáles**

Efectivamente contamos con personal encargado quien continuamente revisa el estado de la mercancía, registra los ingresos y salidas mientras los conteos físicos se realizan de forma trimestral. Con esto se emite un informe dirigido al área de importaciones quien evalúa los productos a importar.

**13. De haberse presentado problemas en el control del inventario indique ¿Cómo han impactado a otras áreas dentro de la empresa?**

Principalmente al área comercial que depende de los productos para alcanzar las metas de venta y el área de importaciones encargada de abastecernos, requiriendo información más real y ágil respecto a los artículos almacenados para solicitarlos a los proveedores.

**Análisis:** Se indica que la situación del negocio es favorable, solicitándose cálculos de los índices y ratios financieros, pero no presentando una valoración del ciclo de conversión del efectivo. Respecto a las ventas a crédito, existen políticas para determinar los clientes quienes pueden acceder a éstas, aunque muestran ser más permisivas para aumentar las ventas.

Situación similar ocurre con las políticas de cobranza donde el seguimiento se realiza mediante teléfono, email y visitas, pero su implementación es poco intensiva, inclusive ofreciendo créditos a quienes aún presentan deudas por pagar. Los proveedores si aplican medidas rigurosas para asegurar el pago de la empresa, siendo más corto el tiempo que esperan para recibir su pago mientras la empresa tarda más tiempo en cobrar.

Respecto al control de inventario, están los conteos trimestrales y la evaluación continua del estado de los artículos almacenados para evitar su deterioro. Con ello se emiten informes para la toma de decisiones en el área comercial e importaciones sobre

qué productos promover y cuáles comprarse, pero, al ser poco frecuente, las cantidades compradas no se ajustan a los requerimientos reales del negocio.

#### **3.6.4. Contador.**

**Tabla 4**

*Entrevista a Contador*

Cargo del entrevistado	Contador
Fecha de la entrevista	Jueves 25 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

La empresa, a opinión personal y tomando como referencia los resultados económicos alcanzados, ha mantenido una evolución favorable que le ha permitido sobrevivir en un mercado competitivo.

**2. ¿Se le ha solicitado índices, ratios y demás cálculos sobre los Estados Financieros para la toma de decisiones? Indique cuáles**

La gerencia generalmente solicita los índices de rotación, rentabilidad y liquidez para conocer la situación de la empresa y así tomar decisiones. Aunque generalmente existe un mayor interés en los de liquidez y rentabilidad, midiendo la capacidad de pago y generación de ingresos.

**3. ¿Se le ha solicitado, y con qué frecuencia, el cálculo de ciclo de conversión del efectivo de la compañía?**

No ha sido solicitado ni calculado.

**4. De habérselo solicitado ¿Qué decisiones se tomaron en la compañía para mejorar dicho ciclo?**

Por el momento ninguna decisión.

**5. ¿Cómo evalúa el flujo de información en la entidad para el diseño y presentación de Estados Financieros? Explique**

Es favorable, continuamente recibo detalle de las facturaciones, tanto por compras y ventas, a fin de presentar información real respecto a la situación financiera de la entidad.

**6. ¿De qué fuentes provienen principalmente sus ingresos?**

Proviene de la venta de materiales importados destacando principalmente materiales eléctricos y de iluminación, también los cielos rasos y aluminio para construcción que fue la oferta con la cual inició la empresa sus operaciones.

**7. ¿Aproximadamente qué porcentaje de ventas se realizan a crédito?**

Por el momento se manejan hasta un 50% de ventas a crédito, aunque anteriormente se mantenía hasta un 40% como límite aceptable.

**8. En base a los niveles de cuentas por cobrar ¿Representan un riesgo para el cumplimiento de obligaciones?**

Por el momento no representan un riesgo, pero es importante aplicar políticas de crédito y cobranza adecuadas para evitar que se vean incrementadas como ya se evidenció en estos últimos años. Si estas cuentas se incrementan entonces llegará el momento donde no puedan cumplirse con las obligaciones ante los proveedores.

**9. ¿Qué obligaciones o pasivos son los más significativos dentro de la entidad?**

Las cuentas por pagar que se originan por la importación de los artículos que posteriormente vendemos.

**10. ¿Qué porcentaje de inventario debe registrarse como deteriorado?**

La existencia de inventario deteriorado es poco frecuente, más bien existen pérdidas porque el valor de los artículos es reducido para venderse y así evitar que se mantengan en bodega, representando una pérdida futura.

**Análisis:** La situación del negocio se califica como favorable mencionándose que se calcula ratios, pero desconociéndose el ciclo de conversión del efectivo, realizándose sólo aquellos solicitados por la gerencia. Respecto al flujo de información para presentar la situación financiera, esta es catalogada como adecuada, añadiendo que por el momento las cuentas por cobrar no representan un riesgo siempre que no sigan la tendencia actual.

Adicionalmente, no ha tenido que registrarse inventario como deteriorado, pero sí ha sido reducido su valor para promover su venta y acelerar la rotación de aquellos productos adquiridos por el área de importaciones sin ningún sustento ni previa evaluación.

### **3.6.5. Jefe de crédito y cobranzas.**

**Tabla 5**

*Entrevista a Jefe de crédito y cobranza*

Cargo del entrevistado	Jefe de crédito y cobranza
Fecha de la entrevista	Viernes 26 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

La situación de la empresa es favorable en relación a los ingresos que se han percibido, mismos que han representado un incremento del 10% aproximadamente.

**2. ¿De qué fuentes provienen principalmente los ingresos de la compañía?**

De las ventas de los productos importados, principalmente materiales eléctricos y de iluminación.

**3. ¿Aproximadamente qué porcentaje de ventas se realizan a crédito?**

Pueden alcanzar hasta un 50% que se va cobrando a lo largo del año; sin embargo, se ha experimentado un aumento de las cuentas por cobrar.

**4. ¿Este porcentaje de ventas a crédito guarda relación con los requerimientos de la gerencia y políticas existentes? Explique**

Generalmente se ha buscado mantener un nivel de cuentas por cobrar que no supere el 40% pero las decisiones de la gerencia han motivado que este porcentaje se incremente.

**5. ¿Cómo se determina a qué clientes pueden realizarse ventas a crédito?**

Entre las políticas tenemos considerar el tiempo que tiene como cliente, su situación financiera y cómo ha respondido ante otros créditos con la entidad. Sin embargo, para motivar las ventas ya no se toma en cuenta si han sido clientes e incluso se no ha pedido aprobar créditos a clientes que tienen deudas por pagar.

**6. ¿Dispone la entidad de políticas o procedimientos claros para la gestión de cobro?**

Sí existen políticas, pero su uso actual da más apertura a la morosidad, debiéndose principalmente al interés que existe en vender y mantener clientes a pesar de ser un riesgo para la rentabilidad.

**7. ¿Cuánto personal se destina exclusivamente en la entidad para la gestión del cobro? Determine si es suficiente.**

Por el momento manejo un equipo de cuatro personas, siendo suficiente para la gestión de estas actividades.

**8. ¿Posee el personal de crédito y cobranzas una descripción clara de sus funciones dentro del área de trabajo?**

Efectivamente se sabe qué debe hacer cada uno según el perfil del puesto y las órdenes que en calidad de jefe les asigno.

**9. En base a su criterio ¿Cómo califica la gestión de cobro en la entidad? Explique**

El problema no está en el desempeño de nuestras actividades sino en las políticas que debemos aplicar y que no garantizan la recuperación de cuentas por cobrar.

**10. ¿Conoce usted si los plazos de crédito y políticas de cobro están ajustadas a las exigencias de pago frente a proveedores?**

No, porque en las políticas que aplicamos podemos darle a un cliente hasta tres meses de plazo, mismos que puede extenderse si decide no pagar y entrar en morosidad. Sin embargo, los proveedores nos piden responder entre 1 a 2 meses máximos por los pagos.

**Análisis:** La situación económica del negocio es calificada como favorable alcanzando un incremento del 10% según declaraciones del jefe de créditos y cobranzas. Esto se ha logrado mediante una menor restricción de créditos y políticas de cobro, volviéndolas más permisivas. Sin embargo, la liquidez se expone a riesgos tales como la morosidad e incumplimiento de obligaciones ante proveedores.

El personal destinado al cobro está compuesto por cuatro personas a cargo del jefe consultado, sí conociendo cuáles son sus funciones. Esta falta de rigurosidad en la implementación de las políticas no se ajusta a los requerimientos de los proveedores quienes exigen sus pagos entre 1 a 2 meses máximo, es decir que la entidad cobra más lento mientras se le exige responder más rápido sus obligaciones.

**3.6.6. Encargado de inventarios.**

**Tabla 6**

*Entrevista a encargado de inventarios*

Cargo del entrevistado	Encargado de inventarios
Fecha de la entrevista	Viernes 26 de abril del 2019
Entrevistador	Kerlly Silvana Gallegos Vásquez

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

**1. En base a la situación económica actual de la compañía ¿Cómo considera que ha evolucionado en relación a años anteriores?**

Considero que la evolución ha sido favorable, se han alcanzado mayores ventas y eso nos brinda seguridad laboral también.

**2. ¿Cuál es el proceso de registro en el ingreso y salida de inventario?**

Todo lo manejamos por medios informáticos, una vez viene el producto registramos la salida según el ítem y lo mismo ocurre tras su salida. Sin embargo, sí debo mencionarse que suelen existir errores en base al tipo de producto y cantidades registradas.

**3. ¿Cada qué periodo emite informes respecto al estado del inventario en bodega?**

Tenemos un informe mensual sobre el estado de los productos almacenados, especialmente si se evidencian deterioros de existencias. El otro es trimestral, presentando un resultado del conteo físico y realizando los debidos ajustes al registro informático.

En caso de existir errores se empiezan a revisar facturaciones a fin de identificar si fueron problemas en el ingreso y salida de inventario o si el problema está en el área comercial respecto a un registro equivocado de la venta.

**4. ¿Qué políticas posee la entidad para el control del inventario? Indique si son aplicadas**

Tenemos la revisión mensual y trimestral, cada una de ellas emite un informe para el área comercial y de importaciones para la toma de decisiones.

**5. ¿Cuántas personas laboran en el área? Indique si son suficientes.**

Tengo a mi cargo una persona quien me brinda soporte en su control tanto en análisis como inventarios físicos, para el volumen de actividades no considero que sería lo suficiente.

**6. ¿Qué debilidades posee la gestión de inventario en la entidad?**

En primer lugar, está la cantidad de ítems que provoca confusión, sumando la falta de un control continuo sobre los productos en bodega para conocer sus cantidades exactas. Entre los motivos de estas limitantes está la sobrecarga de funciones que puede solucionarse con la contratación de personal de soporte.

**7. De mencionarse debilidades ¿Cómo han impactado a otras áreas dentro de la empresa?**

Las más afectadas son el área comercial que requiere conocer las cantidades exactas de productos en bodega para ofrecer al público y el área de compras encargada de solicitar los productos al proveedor en base a las necesidades. Si no conoce el volumen de inventario pueden surgir decisiones erróneas en el abastecimiento.

**8. ¿Cómo se identifica la necesidad de inventario en la empresa?**

Pues mediante el conteo, pero hay ocasiones donde se utilizan los registros y el área de compras, aprobada por gerencia, toma decisiones sobre productos nuevos que deben importarse sin consultar al área comercial que interactúa de cerca con el cliente.

**9. ¿Han surgido problemas en la disponibilidad de inventario para la venta?**

**Explique**

Son poco frecuentes y eso se debe a que, una vez conocemos que no hay un producto, dejamos de ofrecerlo. Esto obviamente nos hará perder ingresos potenciales, pero no provocará insatisfacción al cliente si primero le indicamos que disponemos del artículo y luego no podemos cumplir el requerimiento.

**10. ¿Qué porcentaje de inventario se deteriora en bodega?**

Generalmente no hemos notado deterioro de este tipo, alrededor de menos de un 1%. Sí se registran pérdidas por deterioro de su valor motivadas por la baja rotación, esperando así recuperar su costo.

**Análisis:** El inventario se registra de forma informática, tanto ingresos y salidas, según el tipo de ítems, pero suelen existir errores debido a la variedad de artículos y cantidades. Se realizan mensual y trimestralmente revisiones de las existencias, enfocándose la primera en evidenciar el estado de los artículos mientras el segundo determina las cantidades y niveles de rotación de cada producto.



En ambos casos se emiten informes, pero el ciclo de implementación se considera insuficiente para la toma de decisiones oportunas por parte del área comercial y de importaciones. Esta labor de controlar el inventario es realizada por dos personas, justificándose las limitantes por la falta de personal y volviendo estos problemas más notorios.

Debido a la imposibilidad de emitir informes más frecuentes las decisiones del departamento de importación, aprobadas por los directivos, no suelen ajustarse a la realidad del inventario, adquiriéndose incluso productos nuevos cuya rotación es lenta, poniendo este tipo de situaciones en riesgo a la liquidez y teniendo que reducir el valor de los artículos para promover su compra.

### **3.6.7. Hallazgos generales de la entrevista.**

La situación económica del negocio se evalúa como favorable, lo cual se justifica por un incremento en sus ingresos por ventas de hasta un 10% anual. Respeto al análisis de los índices y ratios, se han solicitado aquellos que evalúan la liquidez y la rentabilidad sin considerar el ciclo de conversión del efectivo.

La entidad sí mantiene políticas de crédito y cobranza, pero la situación del mercado ha provocado que las mismas sean más permisivas en aspectos como la rigurosidad en el seguimiento de impagos y acceso a créditos que se otorgan incluso a clientes con deudas. El equipo encargado de esta gestión se conforma por cuatro personas a cargo del jefe de cobranza.

Este libre acceso al crédito y cobranza poco intensiva no responde a las exigencias de los proveedores quienes demandan mayor agilidad en los pagos, es decir que se paga más rápido de los que se cobra asegurando con ello la disponibilidad de productos en las cantidades y tiempos requeridos.

Sobre el inventario, existen dos personas encargadas de su control, realizándose de forma electrónica pero la variedad de ítems promueve errores en el registro de ingresos y salidas de artículos. Cada mes se emite un informe sobre el estado de los artículos almacenados y trimestralmente un detalle del volumen en bodega, no ajustándose a los tiempos ni necesidades del área de compras que utiliza esta información para el abastecimiento.

Al no disponer de esta información en forma más recurrente se toman decisiones erróneas en el abastecimiento e incluso se adquieren artículos de baja rotación. Es necesario que aquí intervenga el área comercial ya que actualmente participa en las decisiones sobre la compra de artículos nuevos a pesar de estar en contacto con el cliente y conocer más sus necesidades.

Estos artículos nuevos suelen presentar un bajo nivel de rotación mientras otros de alta rotación presentan poco nivel de existencias. Lo mencionado influye en las ventas e incluso ocasiona que el valor del inventario tenga que verse deteriorado para promover su salida y recuperar al menos el costo de adquisición.

#### **3.6.8. Análisis de la información financiera.**

La empresa Maviju S.A., proporcionó los Estados de Situación Financiera, con corte al 31 de diciembre del 2017 y 2018, en tal sentido se presenta el análisis de la composición vertical y los valores de cambio entre años que corresponden al análisis horizontal:

### 3.6.8.1. Análisis vertical.

A continuación, se desglosan los cálculos:

**Tabla 7**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo  
(Participación en Porcentajes)*

MAVIJU S.A.				
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA				
AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018				
(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)				
	AÑO 2017	% Part.	AÑO 2018	% Part.
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y equivalente a efectivo	3.158.147,95	18,86%	2.135.775,05	12,30%
Cuenta y documento por cobrar clientes corrientes	3.708.475,12	22,14%	4.798.989,55	27,63%
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	1.616.893,02	9,65%	2.213.637,66	12,75%
Inventarios				
Mercaderías en tránsito	89.175,90	0,53%	75.838,88	0,44%
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén	5.571.367,03	33,27%	6.319.425,81	36,39%
Primas de seguro pagadas por anticipado	15.104,86	0,09%	17.243,49	0,10%
Otros	958,72	0,01%	-	0,00%
Otros activos corrientes	81.716,05	0,49%	121.703,03	0,70%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>14.241.838,70</b>	<b>85,04%</b>	<b>15.005.596,50</b>	<b>86,41%</b>
<b>Activos no corrientes</b>				
Propiedades planta y equipo		0,00%		0,00%
Terrenos	292.733,49	1,75%	292.733,49	1,69%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	1.999.527,82	11,94%	2.041.652,82	11,76%
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	267.665,02	1,60%	253.134,73	1,46%
Muebles y enseres	146.438,99	0,87%	121.001,28	0,70%
Equipos de computación	41.441,46	0,25%	52.950,69	0,30%
Vehículo, equipo de transporte y caminero móvil	551.064,58	3,29%	634.527,21	3,65%
(-) Dep. Acum. De propiedades, planta y equipo	(881.456,14)	-5,26%	(1.109.083,76)	-6,39%
Activos intangibles	63.695,33	0,38%	34.547,01	0,20%
Propiedades de inversión		0,00%	14.786,50	0,09%
Otros activos no corrientes	23.927,71	0,14%	23.927,71	0,14%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>2.505.038,26</b>	<b>14,96%</b>	<b>2.360.177,68</b>	<b>13,59%</b>
<b>Total de activo</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>100,00%</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

La composición de los activos de la compañía Maviju S.A. está conformada por un 86.41% en activos circulantes y un 13.59% en activos fijos o no circulantes. Es importante señalar que, dentro de los activos circulantes existen cifras muy altas en relación al inventario, es del caso que este representa el 36.39% dejando en claro que la compañía no tiene un manejo adecuado de sus niveles óptimos de inventario, esto como consecuencia, aumenta los costos de bodegaje y manejo de mercancías.

**Tabla 8**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio  
(Participación en Porcentajes)*

<b>MAVIJU S.A.</b>				
<b>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>				
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>				
<b>(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)</b>				
	<b>AÑO 2017</b>	<b>% Part</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>% Part</b>
<b>Pasivos</b>				
<b>Pasivos corrientes</b>				
Cuentas y documentos por pagar corrientes	1.793.706,67	10,71%	843.712,70	4,86%
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	574.231,56	3,43%	491.147,74	2,83%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	91.726,55	0,55%	132.512,53	0,76%
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	422.964,19	2,53%	348.728,72	2,01%
Pasivos por ingresos diferidos	118.519,65	0,71%	143.865,78	0,83%
Otros pasivos corrientes	32.470,02	0,19%	60.683,42	0,35%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>3.033.618,64</b>	<b>18,11%</b>	<b>2.020.650,89</b>	<b>11,64%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>				
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	350.872,10	2,10%	383.669,77	2,21%
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes	2.955.866,56	17,65%	2.955.866,56	17,02%
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	140.114,05	0,84%	346.988,64	2,00%
Provisiones no corrientes	1.138.100,69	6,80%	1.526.634,28	8,79%
<b>Total de pasivos no corrientes</b>	<b>4.646.131,81</b>	<b>27,74%</b>	<b>5.213.159,25</b>	<b>30,02%</b>
<b>Total de pasivos</b>	<b>7.679.750,45</b>	<b>45,86%</b>	<b>7.233.810,14</b>	<b>41,66%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital suscrito y/o asignado	899.013,24	5,37%	899.013,24	5,18%
(-) Cap.susc. No pagado, acciones en tesorería	-	0,00%	-	0,00%
Reservas	497.454,27	2,97%	497.454,27	2,86%
Resultados acumulados	7.866.520,98	46,97%	8.326.052,51	47,95%
Reserva de capital	1.014,24	0,01%	1.014,24	0,01%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	6.063.356,96	36,21%	7.194.999,74	41,43%
Resultados acumulados por adopción de las NIIF	670.507,00	4,00%	1.130.038,53	6,51%
Utilidad del ejercicio	1.131.642,78	6,76%	-	0,00%
Ganancias y pérdidas acumuladas	-	0,00%	(261.063,03)	-1,50%
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	195.862,03	1,17%	-	0,00%
<b>Total patrimonio</b>	<b>9.067.126,46</b>	<b>54,14%</b>	<b>10.131.964,00</b>	<b>58,34%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>100,00%</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

La composición de los Pasivos y del Patrimonio de la compañía Maviju S.A. está bastante pareja, tal es el caso que el 41.66% del financiamiento es con deuda privada con instituciones bancarias o pasivos a largo plazo de carácter no corriente. No obstante, se evidencia también que la compañía tiene un patrimonio o financia sus activos con un 58.34% con el uso de recursos propios.

### 3.6.8.2. Análisis Horizontal.

A continuación, se desglosan los cálculos:

**Tabla 9**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo  
(Variaciones expresada en Dólares de los Estados Unidos de América)*

<b>MAVIJU S.A.</b>			
<b>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>			
<b>(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)</b>			
	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>VAR USD \$</b>
<b>Activo</b>			
<b>Activo corriente</b>			
Efectivo y equivalente a efectivo	3.158.147,95	2.135.775,05	(1.022.372,90)
Cuenta y documento por cobrar clientes corrientes	3.708.475,12	4.798.989,55	1.090.514,43
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	1.616.893,02	2.213.637,66	596.744,64
Inventarios			
Mercaderías en tránsito	89.175,90	75.838,88	(13.337,02)
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	5.571.367,03	6.319.425,81	748.058,78
			-
Primas de seguro pagadas por anticipado	15.104,86	17.243,49	2.138,63
Otros	958,72	-	(958,72)
Otros activos corrientes	81.716,05	121.703,03	39.986,98
Total activos corrientes	14.241.838,70	15.005.596,50	763.757,80
<b>Activos no corrientes</b>			
Propiedades planta y equipo			
Terrenos	292.733,49	292.733,49	-
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	1.999.527,82	2.041.652,82	42.125,00
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES	267.665,02	253.134,73	(14.530,29)
Muebles y enseres	146.438,99	121.001,28	(25.437,71)
Equipos de computación	41.441,46	52.950,69	11.509,23
Vehículo, equipo de transporte y caminero móvil	551.064,58	634.527,21	83.462,63
(-) Depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo	(881.456,14)	(1.109.083,76)	(227.627,62)
Activos intangibles	63.695,33	34.547,01	(29.148,32)
Propiedades de inversión		14.786,50	14.786,50
Otros activos no corrientes	23.927,71	23.927,71	-
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>2.505.038,26</b>	<b>2.360.177,68</b>	<b>(144.860,58)</b>
<b>Total de activo</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>618.897,20</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Es importante destacar que el Estado de Situación Financiera refleja un incremento en el monto total del tamaño de la empresa, cifra que en dólares corresponde a USD \$ 618.897,20 cuya variación es una clara tendencia al alza del 5% en el total del tamaño de la compañía. Adicional a esto comparando las cifras entre los años 2017 y 2018 es notorio evidenciar que la empresa es menos líquida y potencialmente insolvente en el pago de

pasivos a la vista de corto e inmediato plazo. Inclusive la cuenta de inventarios aumentó en USD \$ 748.058,78.

**Tabla 10**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio (Variaciones expresada en Dólares de los Estados Unidos de América)*

<b>MAVIJU S.A.</b>			
<b>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>			
<b>(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)</b>			
	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>VAR USD \$</b>
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Cuentas y documentos por pagar corrientes	1.793.706,67	843.712,70	(949.993,97)
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	574.231,56	491.147,74	(83.083,82)
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	91.726,55	132.512,53	40.785,98
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	422.964,19	348.728,72	(74.235,47)
Pasivos por ingresos diferidos	118.519,65	143.865,78	25.346,13
Otros pasivos corrientes	32.470,02	60.683,42	28.213,40
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>3.033.618,64</b>	<b>2.020.650,89</b>	<b>(1.012.967,75)</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	350.872,10	383.669,77	32.797,67
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes	2.955.866,56	2.955.866,56	-
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	140.114,05	346.988,64	206.874,59
Provisiones no corrientes	1.138.100,69	1.526.634,28	388.533,59
<b>Total de pasivos no corrientes</b>	<b>4.646.131,81</b>	<b>5.213.159,25</b>	<b>567.027,44</b>
<b>Total de pasivos</b>	<b>7.679.750,45</b>	<b>7.233.810,14</b>	<b>(445.940,31)</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital suscrito y/o asignado	899.013,24	899.013,24	-
(-) Cap.susc. No pagado, acciones en tesorería	-	-	-
Reservas	497.454,27	497.454,27	-
Resultados acumulados	7.866.520,98	8.326.052,51	459.531,53
Reserva de capital	1.014,24	1.014,24	-
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	6.063.356,96	7.194.999,74	1.131.642,78
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	-	-	-
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	670.507,00	1.130.038,53	459.531,53
Utilidad del ejercicio	1.131.642,78	-	(1.131.642,78)
(-)Pérdida del ejercicio	-	-	-
Otros resultados integrales acumulados			
Superávit de revaluación acumulado			
Ganancias y pérdidas acumuladas por inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral	-	(261.063,03)	(261.063,03)
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	195.862,03	-	(195.862,03)
<b>Total patrimonio</b>	<b>9.067.126,46</b>	<b>10.131.964,00</b>	<b>1.064.837,54</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>618.897,20</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

La empresa Maviju S.A. refleja un incremento de sus obligaciones con instituciones financieras de carácter de largo plazo correspondiente a USD \$ 567.027,44, donde

fácilmente se logra inferir que existe alguna hipoteca o préstamo con alguna banca pública de desarrollo potencialmente por alguna renegociación por reestructuración de deuda. Esto se reafirma porque el total de activos no se incrementó entre 2017 y 2018 por el contrario la cantidad de activos fijos disminuyó significativamente en USD \$ 144.860,58.

**Tabla 11**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Activo  
(Variaciones expresadas en % porcentajes.)*

<b>MAVIJU S.A.</b>			
<b>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>			
<b>(EXPRESADOS EN PORCENTAJES)</b>			
	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>% VAR</b>
<b>Activo</b>			
<b>Activo corriente</b>			
Efectivo y equivalente a efectivo	3.158.147,95	2.135.775,05	-32,37%
Cuenta y documento por cobrar clientes corrientes	3.708.475,12	4.798.989,55	29,41%
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	1.616.893,02	2.213.637,66	36,91%
<b>Inventarios</b>			
Mercaderías en tránsito	89.175,90	75.838,88	-14,96%
Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	5.571.367,03	6.319.425,81	13,43%
			0,00%
Primas de seguro pagadas por anticipado	15.104,86	17.243,49	14,16%
Otros	958,72	-	-100,00%
Otros activos corrientes	81.716,05	121.703,03	48,93%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>14.241.838,70</b>	<b>15.005.596,50</b>	<b>5,36%</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
<b>Propiedades planta y equipo</b>			
Terrenos	292.733,49	292.733,49	0,00%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	1.999.527,82	2.041.652,82	2,11%
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	267.665,02	253.134,73	-5,43%
Muebles y enseres	146.438,99	121.001,28	-17,37%
Equipos de computación	41.441,46	52.950,69	27,77%
Vehículo, equipo de transporte y caminero móvil	551.064,58	634.527,21	15,15%
(-) Depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo	(881.456,14)	(1.109.083,76)	25,82%
Activos intangibles	63.695,33	34.547,01	-45,76%
Propiedades de inversión		14.786,50	0,00%
Otros activos no corrientes	23.927,71	23.927,71	0,00%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>2.505.038,26</b>	<b>2.360.177,68</b>	<b>-5,78%</b>
<b>Total de activo</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>3,70%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Se refleja un incremento del 3.70% sobre el total de la compañía, no obstante, sus activos no corrientes reflejan una reducción de un 5.78% lo cual indica que exista o venta o deterioro permanente de los activos, es del caso que la maquinaria disminuyó en su valor nominal del balance desde los USD \$ 267,665.02 en el año 2017, para ubicarse finalmente en USD \$ 253,134.73 al término del 2018.

**Tabla 12**

*Estados de situación financiera años 2017 y 2018 – Detalle del Pasivo y Patrimonio (Variaciones expresadas en % porcentajes.)*

MAVIJU S.A.			
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018			
(EXPRESADOS EN PORCENTAJES)			
	AÑO 2017	AÑO 2018	% VAR
<b>Pasivos</b>			
<b>Pasivos corrientes</b>			
Cuentas y documentos por pagar corrientes	1.793.706,67	843.712,70	-52,96%
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	574.231,56	491.147,74	-14,47%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	91.726,55	132.512,53	44,46%
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	422.964,19	348.728,72	-17,55%
Pasivos por ingresos diferidos	118.519,65	143.865,78	21,39%
Otros pasivos corrientes	32.470,02	60.683,42	86,89%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>3.033.618,64</b>	<b>2.020.650,89</b>	<b>-33,39%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>			
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	350.872,10	383.669,77	9,35%
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes	2.955.866,56	2.955.866,56	0,00%
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	140.114,05	346.988,64	147,65%
Provisiones no corrientes	1.138.100,69	1.526.634,28	34,14%
<b>Total de pasivos no corrientes</b>	<b>4.646.131,81</b>	<b>5.213.159,25</b>	<b>12,20%</b>
<b>Total de pasivos</b>	<b>7.679.750,45</b>	<b>7.233.810,14</b>	<b>-5,81%</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital suscrito y/o asignado	899.013,24	899.013,24	0,00%
(-) Cap.susc. No pagado, acciones en tesorería	-	-	0,00%
Reservas	497.454,27	497.454,27	0,00%
Resultados acumulados	7.866.520,98	8.326.052,51	5,84%
Reserva de capital	1.014,24	1.014,24	0,00%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	6.063.356,96	7.194.999,74	18,66%
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	-	-	0,00%
Resultados acumulados por adopción por las NIIF	670.507,00	1.130.038,53	68,53%
Utilidad del ejercicio	1.131.642,78	-	-100,00%
(-) Pérdida del ejercicio	-	-	0,00%
Otros resultados integrales acumulados			0,00%
Superávit de revaluación acumulado			0,00%
Ganancias y pérdidas acumuladas por inversiones			
Patrimonio medidos a valor razonable	-	(261.063,03)	0,00%
Otro resultado integral			
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	195.862,03	-	-100,00%
<b>Total patrimonio</b>	<b>9.067.126,46</b>	<b>10.131.964,00</b>	<b>11,74%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>16.746.876,90</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>3,70%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

La empresa Maviju S.A. refleja un incremento de sus obligaciones con instituciones financieras de carácter de largo plazo, por otro lado, los resultados de la compañía fueron favorables, es del caso que la cuenta de utilidades acumuladas se incrementó en un 5.84% entre los años 2017 y 2018. Es importante señalar que se debe ir a la sección de Anexos y consultar en el literal N° 2 el cuerpo de los estados financieros referidos con todas las



cuentas dentro de la estructura según el plan de cuentas y el formato de presentación de la información financiera aprobado por la Superintendencia de Compañías.

Adicionalmente es importante señalar, que la compañía Maviju, otorgó también los Estados de Resultados Integrales de los años 2017 y 2018 respectivamente los mismos que muestran sus cifras, con corte al 31 de diciembre de ambos periodos fiscales; los cuales se exponen a continuación:

**Tabla 13**  
*Estados de Resultados Integrales años 2017 y 2018*  
*(Porcentajes de participación)*

<b>MAVIJU S.A.</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES</b>				
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>				
<b>(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)</b>				
	<b>AÑO 2017</b>	<b>% PART</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>% PART</b>
<b>Ingresos</b>				
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>				
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	15.886.250,00	94,30%	17.086.481,40	92,96%
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	799.342,76	4,74%	1.131.976,29	6,16%
Prestaciones locales de servicios gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	13.090,77	0,08%	1.681,12	0,01%
Exportaciones netas de bienes	83.197,25	0,49%	-	0,00%
<b>Otros</b>	17.104,83	0,10%	3.320,25	0,02%
<b>Ingresos no operacionales</b>		0,00%		0,00%
<b>Ingresos financieros</b>		0,00%		0,00%
Intereses con instituciones financieras no relacionadas local	130.217,72	0,77%	157.051,34	0,85%
<b>Total de ingresos</b>	16.846.006,10	100,00%	18.380.510,40	100,00%
<b>Costos y gastos</b>		0,00%		0,00%
<b>Pérdidas netas procedentes de actividades discontinuadas</b>	-	0,00%	565.482,00	3,08%
Total costos	10.000.525,10	59,36%	11.314.160,90	61,56%
Total gastos	4.958.855,06	29,44%	5.253.456,94	28,58%
Total costos y gastos	14.959.380,10	88,80%	16.567.617,80	90,14%
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>1.886.625,96</b>	<b>11,20%</b>	<b>1.812.892,62</b>	<b>9,86%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

La utilidad final del ejercicio represente el 9.86% cuyo valor es muy representativo, toda vez que luego de haber cancelado todos los valores con proveedores, cubierto gastos de operación y los impuestos de ley la empresa sí obtiene beneficios importantes.

**Tabla 14***Estados de Resultados Integrales años 2017 y 2018**(Variaciones expresadas en % porcentajes y en Dólares de los Estados Unidos de América.)*

<b>MAVIJU S.A.</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES</b>				
<b>AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018</b>				
<b>(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)</b>				
	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>VALORES EN USD \$</b>	<b>% VAR</b>
<b>Ingresos</b>				
<b>Ingresos de actividades ordinarias</b>				
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	15.886.250,00	17.086.481,40	1.200.231,40	7,56%
Ventas netas de bienes locales gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	799.342,76	1.131.976,29	332.633,53	41,61%
Prestaciones locales de servicios gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	13.090,77	1.681,12	(11.409,65)	-87,16%
Exportaciones netas de bienes	83.197,25	-	(83.197,25)	-100,00%
<b>Otros</b>	17.104,83	3.320,25	(13.784,58)	-80,59%
<b>Ingresos no operacionales</b>				
<b>Ingresos financieros</b>				
Intereses con instituciones financieras no relacionadas local	130.217,72	157.051,34	26.833,62	20,61%
<b>Total de ingresos</b>	<b>16.846.006,10</b>	<b>18.380.510,40</b>	<b>1.534.504,30</b>	<b>9,11%</b>
<b>Costos y gastos</b>				
<b>Costo de ventas</b>				
<b>Pérdidas netas procedentes de actividades discontinuadas</b>	-	565.482,00	565.482,00	100,00%
Total costos	10.000.525,10	11.314.160,90	1.313.635,80	13,14%
Total gastos	4.958.855,06	5.253.456,94	294.601,88	5,94%
Total costos y gastos	14.959.380,10	16.567.617,80	1.608.237,70	10,75%
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>1.886.625,96</b>	<b>1.812.892,62</b>	<b>(73.733,34)</b>	<b>-3,91%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

A pesar de tener utilidad final del ejercicio en el año 2018 y que esta represente un 10% aproximadamente, es importante destacar que el nivel de rentabilidad disminuyó en un 3.91% en relación al año anterior inmediato, es del caso que las utilidades con corte al cierre del 2017 se ubicaron en USD \$ 1'886.625,96 sin embargo para finales del 2018 solamente alcanzaron los USD \$ 1'812.892,62.

**Tabla 15***Análisis de cuentas relevantes durante el periodo 2017 – 2018*

<b>CUENTAS RELEVANTES</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>VARIACION %</b>
Ventas	16.846.006,10	18.380.510,40	<b>13,31%</b>
Inventario	5.571.367,03	6.319.425,81	<b>12,82%</b>
Cuentas por Cobrar	3.708.475,12	4.798.989,55	<b>9,86%</b>
Compras	5.660.542,93	6.395.264,69	<b>18,65%</b>
Cuentas por Pagar	2.367.938,23	1.334.860,44	<b>31,75%</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

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, el mismo no denota mayor eficiencia. En el caso del inventario, éste aumentó significativamente pasando de 5,5 millones a aproximadamente 6,3 millones.

Esto representó un incremento del 12,82% lo cual indica que tiene una mala administración en su inventario obteniendo una baja rotación del mismo. Las cuentas por cobrar en su defecto se incrementaron de 3,7 millones a 4,7 millones donde el porcentaje de cambio fue de 9,86%, es decir que hay más cuentas por cobrar. Lo mencionado puede ser ocasionado 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. A nivel de compras, de tener 5.66 millones se alcanzan 6.39 millones al término del año 2018 representando un incremento del 18,65% y que denota la adquisición de más productos. Las cuentas por pagar en su defecto se redujeron de 2,3 millones a 1,3 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 pero que no condiciona la eficiencia del negocio.

**Tabla 16**

*Ciclo de conversión del efectivo de empresas relacionadas con la misma comercialización año 2018*

*(Valores expresados en días)*

<b>EMPRESAS</b>	<b>AÑO 2018</b>
EMPRESA A	<b>62</b>
EMPRESA B	<b>55</b>
EMPRESA C	<b>77</b>
EMPRESA D	<b>60</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

De acuerdo a las investigaciones realizadas del Ciclo de conversión del efectivo a empresas relacionadas con la misma comercialización de la empresa Maviju S.A podemos apreciar que las empresas mencionadas en el año 2018 presentan un CCE en días por abajo del número de días de la empresa Maviju S.A ya que esta presenta al año 2018 238 días quedando demostrado que no condiciona la eficiencia del negocio.

## CAPÍTULO IV

### 4. PROPUESTA Y ANÁLISIS

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

A continuación, se realizan los cálculos de los ratios financieros y del ciclo de conversión del efectivo:

**Tabla 17**

*Ratios de actividad de la compañía Maviju S.A. año 2017*

<b>RATIOS DE ACTIVIDAD</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>VALORES</b>	<b>VECES/ DÍAS</b>
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{10.000.525,10}{5.571.367,03}$	1,79
<b>Días Promedio en Stock</b>	= 365 / Rotación de Inv.	365/1,79	<b>203</b>
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{16.846.006,10}{3.708.475,12}$	4,54
<b>Días Promedio de Cobro</b>	= 365 / Rotación de Cartera	365/4,54	<b>80</b>
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{5.660.542,93}{2.367.938,23}$	2,39
<b>Días Promedio de Pago</b>	= 365 / Rotación de Proveedores	365/2,39	<b>153</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

En el año 2017 la rotación del inventario promedio se encuentra en 1,79 veces, es decir que la compañía tarda en mover el inventario de bodega 203 días aproximadamente, de rotación teniendo que impulsar la mejora de este indicador.

**Tabla 18***Ciclo Operativo de Maviju S.A. año 2017*

<b>Ciclo Operativo (CO)</b>	
Edad Promedio del Inventario (EPI)	Periodo Promedio de cobro (PPC)
203 días	80 días
Ciclo operativo (CO) = (EPI) + (PPC)	<b>203 + 80 = 283 días</b>
=	

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Esta cifra de 283 días indica que la empresa tarda 283 días en realizar su ciclo operativo, y en tal medida logra generar recursos que se reflejan en utilidades al final de cada ejercicio fiscal al año 2017. Esto demuestra que tarda demasiado en darle rotación al capital, aproximadamente 9.43 meses del año.

**Tabla 19***Ciclo de conversión del efectivo Maviju S.A. año 2017*

<b>Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE)</b>	
Ciclo Operativo (CO)	Periodo Promedio de Pagos (PPP)
283 días	153 días
Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) = (CO)-(PPP)	<b>283 – 153 = 130 días</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Esta cifra de 130 días indica que la empresa tarda 130 días en darle la vuelta al capital, y en tal medida logra generar recursos que se reflejan en utilidades al final de cada ejercicio fiscal durante el año 2017. Esto demuestra una mejora significativa en la rotación del capital, tardando aproximadamente casi 4 meses y 10 días, toda vez que tiene bastante plazo para pagarles a los proveedores.

En el año 2018 la rotación con proveedores se ubicó en 61 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 95 días, es decir 3 meses y 5 días aproximadamente. La empresa genera un ciclo de conversión de efectivo

de 238 días, los cuales tiene que financiarse con préstamos bancarios o con recursos propios.

**Tabla 20**

*Ratios de actividad de la compañía Maviju S.A. año 2018*

<b>RATIOS DE ACTIVIDAD</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>VALORES</b>	<b>VECES/ DÍAS</b>
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{11.314.160,90}{6.319.425,81}$	1,79
<b>Días Promedio en Stock</b>	= 365 / Rotación de Inv.	365/1,79	<b>204</b>
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{18.380.510,40}{4.798.989,55}$	3,83
<b>Días Promedio de Cobro</b>	= 365 / Rotación de Cartera	365/3,83	<b>95</b>
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{6.395.264,69}{1.334.860,44}$	4,79
<b>Días Promedio de Pago</b>	= 365 / Rotación de Proveedores	365/7,64	<b>61</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

En el año 2018 la rotación del inventario promedio se encuentra en 1,79 veces, es decir que la compañía tarda en mover el inventario de bodega 204 días aproximadamente, de rotación teniendo que impulsar la mejora de este indicador.

**Tabla 21**

*Ciclo Operativo de Maviju S.A. año 2018*

<b>Ciclo Operativo (CO)</b>	
Edad Promedio del Inventario (EPI)	Periodo Promedio de cobro (PPC)
204 días	95 días
Ciclo operativo (CO) = (EPI) + (PPC)	204 + 95 = 299 días
=	

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Esta cifra de 299 días indica que la empresa tarda 299 días en darle la vuelta al capital, y en tal medida logra generar recursos que se reflejan en utilidades al final de cada

ejercicio fiscal al año 2018. Esto demuestra que tarda demasiado en darle rotación al capital, aproximadamente 5 meses.

**Tabla 22**

*Ciclo de conversión del efectivo Maviju S.A. año 2018*

<b>Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE)</b>	
Ciclo Operativo (CO) 299 días	Periodo Promedio de Pagos (PPP) 61 días
Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) = (CO)-(PPP)	299 – 61 = 238 días

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Esta cifra de 238 días indica que la empresa tarda 238 días en darle la vuelta al capital, y en tal medida logra generar recursos que se reflejan en utilidades al final de cada ejercicio fiscal durante el año 2017. Esto demuestra una mejora significativa en la rotación del capital, tardando aproximadamente casi 3 meses y 5 días aproximadamente, es decir que le toma muchísimo más tiempo darle la vuelta al capital, en relación al año anterior 2017.

#### **4.2. Ciclo de conversión del efectivo en dólares.**

Manteniendo como premisa la fórmula del ciclo de conversión del efectivo se tiene que está compuesto de los días promedio de la rotación de inventario a los cuales debe sumarse los días promedio de cobro y finalmente debe restarse 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 Maviju S.A. está necesitando para darle el giro a su operación, es necesario calcularlo. En estricto apego al Estado financiero se detallan las siguientes cifras:



**Tabla 23**

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

Cuentas	Valores
Ventas Anuales	16.846.006,10
Costo de Ventas	10.000.525,10
Compras al crédito	5.660.542,93
<b>CÁLCULO DE RECURSOS:</b>	
Inventario = (10.000.525,10) x (203/365)	5.571.367,03
+ Cuentas por cobrar = (3.708.475,12) x (80/365)	816.382,69
- Cuentas por pagar = (2.367.938,23) x (153/365)	2.367.938,23
<b>= RECURSOS INVERTIDOS</b>	<b>4.019.811,49</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Una vez efectuado el cálculo del ciclo de conversión del efectivo en dólares, es concluyente que para el término del año 2017 necesitaba recursos líquidos que bordeaban los USD \$ 4'019,811.49.

**Tabla 24**

*Cálculo de los recursos invertidos en este ciclo de conversión del efectivo en unidades monetarias (USD) para el año 2018.*

Cuentas	Valores
Ventas Anuales	18.380.510,40
Costo de Ventas	11.314.160,90
Compras al crédito	6.395.264,69
<b>CÁLCULO DE RECURSOS:</b>	
Inventario = (11.314.160,90) x (204/365)	6.319.425,81
+ Cuentas por cobrar = (4.798.989,55) x (95/365)	1.252.973,95
- Cuentas por pagar = (1.334.860,44) x (61/365)	1.076.466,92
<b>= RECURSOS INVERTIDOS</b>	<b>6.495.932,84</b>

Elaborado por: (Gallegos, 2019)

Una vez efectuado el cálculo del ciclo de conversión del efectivo en dólares, es concluyente que para el término del año 2018 la empresa Maviju S.A. necesitó recursos líquidos que bordeaban los USD \$ 6,495,932.84 es decir que sus necesidades de capital de trabajo operativo aumentaron en un 61.60% demostrando así la ineficiencia con la que ha venido operando.

### **4.3. Análisis de la Situación Actual basada en el análisis financiero.**

Dentro de la empresa Maviju S.A., mediante la recolección de datos de campo, se han identificado una serie de limitantes respecto a sus operaciones, siendo en primer lugar los retrasos en la cobranza, una gestión deficiente del inventario que no permite conocer en los plazos requeridos el volumen de existencias y el acelerado cumplimiento de obligaciones exigido por los proveedores.

Se indica que la entidad sí mantiene políticas de crédito y cobranza, pero la situación del mercado ha provocado que las mismas sean más permisivas, otorgándose créditos por el 100% del valor de la venta y plazos de pago superiores a los 70 días y en algunos casos llegando a los 3 meses. Se añade que esta situación permisiva a los clientes es contraria a las condiciones de pago impuestas por los proveedores quienes exigen menores tiempos.

Respecto al equipo encargado de la gestión del cobro, está conformado por cuatro personas a cargo del jefe de cobranza. Se añaden otras limitantes sobre las cuentas por pagar, existiendo un inadecuado registro, y omisiones de los comprobantes que han contribuido a retrasos en el cumplimiento de obligaciones ante proveedores.

Sobre las deficiencias del inventario, éstas surgen a causa de la diversidad de ítems, siendo una tarea que realizada por dos personas que impide acelerar la entrega de informes que el área de compras requiere para la toma de decisiones. Por el momento este informe es trimestral, realizando esta última el abastecimiento, pero desconociendo la realidad del inventario.

Otra limitación es que las decisiones de compra para nuevos productos no toman en consideración el criterio del área comercial a pesar de conocer qué productos tienen mayor rotación. Esto ha contribuido a un ciclo de conversión del efectivo de 130 días, con corte al 31 de diciembre de 2017; 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. Es importante señalar que al término del 31 de diciembre de 2018 la cifra del ciclo de conversión del efectivo en días fue de 238 días.

Con el uso de los ratios financieros, siendo específicamente los de rendimiento o actividad se logran determinar el nivel de rotación de cuentas por pagar, la rotación del inventario y rotación de cuentas por cobrar. Es por medio de estos indicadores o ratios que se logra calcular el ciclo de conversión del efectivo, ayudando a determinar el ciclo de operación en dólares y días.

Como resultado se obtiene el tiempo que tarda o requiere la empresa para darle la vuelta al capital de trabajo, cifra arrojada en días. Por ello, mientras menos sean los días que tarde la empresa en dar vuelta al capital significará en una situación económica más favorable. Este resultado se obtendrá cuando la rotación de inventario sea más acelerada, tarde menos la recuperación de flujos a los clientes y los periodos de pago a proveedores se extiendan requiriendo con este fin el diseño de estrategias que contribuyan a la empresa en el logro de un ciclo de conversión del efectivo más atractivo.

#### **4.4. Creación de estrategias para mejorar el desempeño de la compañía Maviju S.A.**

Entre las limitantes que se pudieron evidenciar dentro de la empresa y que tienen efectos en su ciclo de conversión del efectivo son las políticas de crédito y cobro utilizadas, también se destaca el limitado control del inventario y además los problemas en el registro de las cuentas por pagar, incluyendo las condiciones de crédito ofrecidas por los proveedores. Dicho esta se presenta a continuación las siguientes estrategias:

#### **4.4.1. Estrategias para la recuperación de cartera.**

La empresa presenta limitaciones en sus políticas de cobro otorgando créditos a clientes nuevos, sin considerar su historial en la empresa y/o otorgando plazos más amplios para el pago. Las condiciones del mercado han provocado esta necesidad, pero es necesario establecer limitaciones, mismas que son expuestas a continuación:

1. Los clientes para acceder a su primer crédito deberán al menos tener dos compras al contado.
2. En aquellos casos donde el monto de compras resulte atractivo, mediante decisión del gerente general, se puede otorgar un crédito por el 40% a 60 días máximo teniendo que pagar el 60% a contado para acceder al beneficio.

A fin de acelerar el pago de los clientes que compran a crédito, considerando que actualmente no existen beneficios, se plantean los siguientes para futuras ventas:

1. Descuento del 5% en el monto de ventas a crédito por pronto pago aplicable únicamente a quienes cancelen sus obligaciones al primer mes.
2. Descuento del 2% por pago puntual de la venta de crédito, aplicándose para quienes realicen el desembolso durante el segundo mes.
3. Durante la vigencia del crédito, el accionar del personal de cobranza se dedicará a informar este beneficio al comprador. Una vez caducado el plazo procederán a las acciones intensivas de cobro iniciando durante la primera segunda con llamadas telefónicas y a partir de los quince días la realización de visitas al sitio de operaciones para el pago.
4. La aplicación de intereses sobre las deudas por incumplimiento en los plazos queda a consideración de la gerencia pudiendo aplicarse aquellos que forman parte de sus políticas.

En aquellos clientes que mantienen deudas actualmente con el negocio, a fin de acelerar el cumplimiento de sus obligaciones se plantean los siguientes beneficios:

1. Se informará a los clientes con deudas, vía correo y llamadas telefónica, la condonación de intereses y descuentos por sus créditos. Este beneficio se aplicará únicamente por tres meses.
2. Durante el primer mes, los clientes que paguen sus deudas recibirán la condonación de sus intereses más un descuento del 10% en sus deudas.
3. Durante el segundo mes, los clientes que paguen sus deudas recibirán la condonación de sus intereses más un descuento del 8% en sus deudas.
4. Durante el tercer mes, los clientes que paguen sus deudas recibirán la condonación de sus intereses más un descuento del 5% en sus deudas.

#### **4.4.2. Estrategias para la rotación del inventario.**

Entre las limitaciones que se pudieron evidenciar durante la investigación se campo se encuentra la falta de personal dentro del área de bodega impidiendo la realización de controles más continuos y que afectan a la toma de decisiones de otras áreas, específicamente el área de compras.

Actualmente, el área de bodegas cuenta con dos trabajadores quienes incluso disponen de herramientas informáticas para sus funciones. Sin embargo, debido a la variedad de ítems, existen confusiones en los registros, además de impide realizar controles físicos más continuos que favorezcan a la emisión de informes para el área de compras quien determinará con esta información la necesidad de abastecimiento. En base a lo descrito se considera:

1. Contratar personal de soporte a bodega, siendo una persona, quien aportará a la mayor eficiencia en los controles y generación de informes.

2. Control físico bimestral de inventarios que culminen en la emisión de informes para bodega que determinen el nivel de existencias para cada producto, tiempo que han permanecido en bodega, productos de menor y mayor rotación como relevancia a fin de favorecer a la toma de decisiones oportunas de abastecimiento.

Con los resultados del informe, incluso el área comercial podría recomendar estrategias promocionales encaminadas en favorecer la rotación de aquellos productos con baja rotación, identificando además los productos de mayor y menor preferencia para que el área de compras se abastezca en las cantidades óptimas optimizando el espacio en bodega y pérdidas por deterioro de los productos almacenados.

Cabe señalar que el disponer de un nuevo elemento humano en el área favorecerá a la eficiencia en los registros informáticos, reduciendo el margen de error y permitiendo que la información en los sistemas también resulte fiable para la toma de decisiones extraordinarias.

#### **4.4.3. Estrategias ante proveedores.**

Se pudo evidenciar que el principal problema surge por los plazos de pago, mismos que no se ajustan a las políticas de crédito otorgadas por la MAVIJU a sus clientes. Es importante que la entidad negocie en mejor medida con los proveedores, especialmente con quienes tiene una mayor trayectoria a fin de acceder a plazos más largos y favorecer a su ciclo de conversión del efectivo.

## CONCLUSIONES

En respuesta al primer objetivo específico respecto al planteamiento de teorías relacionadas al ciclo de conversión del efectivo se consultaron una serie de autores quienes indican que su utilización permite medir la rapidez con la cual una empresa genera efectivo, interviniendo en su cálculo el periodo de conversión del inventario más el período de cobranza de las cuentas por cobrar y restándose el valor resultante al periodo de diferimiento de las cuentas por pagar. Como tal, se constituye en el plazo que comprende desde la compra para el diseño de la oferta al mercado hasta el cobro de los flujos por la venta de dichos productos.

Mediante el análisis financiero realizado en la empresa se pudo constatar su ciclo de conversión del efectivo determinándose el año 2017 comprendía 130 días mientras que al año 2018 se ubicó en 238, determinándose con ello que su eficiencia se redujo al requerir más tiempo para generar efectivo y darle la vuelta al capital. Al año 2018, sobre los índices que intervienen en la determinación del ciclo mencionado, debe indicarse que la edad promedio de inventario se ubicó en 204 días, mientras que el período promedio de cobro correspondió a 95 días y el período promedio de pago en 61 días.

Sobre las limitantes identificadas sobre la evaluación del ciclo de conversión del efectivo se conoce que la empresa tarda más tiempo en cobrar los flujos a sus clientes que en realizar el pago a sus proveedores, siendo una situación condicionada por la condición del mercado que obligó a establecer políticas de crédito y cobro más permisivas a los clientes. Sin embargo, esto motivó que el ciclo se había deteriorado, además de surgir limitantes respecto al control del inventario que evitan generar informes de forma eficiente para la toma de decisiones del departamento de compras sobre los productos que requieren para abastecer la bodega.

En respuesta a las mejoras planteadas para favorecer el ciclo de conversión del efectivo se establecen tres estrategias enfocándose la primera en el mejoramiento de políticas, aplicación de descuentos sobre sus créditos a clientes nuevos por pronto pago e incluso acciones para acelerar el cobro de cuentas vencidas. Adicionalmente, se considera necesario mejorar las operaciones respectivas al control del inventario basadas en la contratación de nuevo personal para la emisión de informes y así favorecer a la toma de decisiones. Finalmente se plantea el negociar ante proveedores con mayor trayectoria para incrementar los plazos de pago ajustándolos a las políticas de crédito en empresa.



## RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones escritas se plantean las siguientes recomendaciones:

Respecto al abastecimiento, es importante que las decisiones sean canalizadas mediante la inversión del área comercial especialmente en aquellos casos donde se requieran adquirir productos nuevos. Esto es importante porque son los vendedores y la gerencia de ventas quienes en mejor medida conocen las preferencias del público meta.

Que el área comercial, mediante los informes otorgados por el área de bodega, diseñe estrategias promocionales a fin de atraer nuevos clientes e incrementar la rotación de los productos ya sea mediante la aplicación de descuentos, ofertas y demás promociones que atraigan la atención del público potencial.

Es importante que los niveles de créditos otorgados mantengan la relación 40-60 en donde el 40% de las ventas sean a crédito y el 60% corresponden al contado como máximo permitido. Esto evitará futuros riesgos en la liquidez y además favorecerá el ciclo de conversión del efectivo en la empresa.

Que el área de compras evalúe la lista de proveedores a fin de identificar en qué casos podrían existir otras empresas que abastezcan a MAVIJU de los productos que requiere para satisfacer las necesidades del público meta.

Calcular el ciclo de conversión del efectivo en forma semestral a fin de evidencia si existen mejoras o qué aspectos deben ser intervenidos a fin de contribuir a los niveles de liquidez en la compañía.

Respecto a la contratación de nuevo personal para el área de bodegas, se debe realizar una evaluación mensual de sus funciones y cómo las operaciones se ven favorecidas. De determinar que las fallas continúan, la gerencia tendría que tomar decisiones, previo análisis de los procesos, que pueden denotar en sanciones e incluso la renovación del talento humano, total o parcial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvárez, M., & Morales, J. (2014). *Contabilidad Avanzada*. Mexico: Grupo Patria.
- Baena, D. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Brenes, P. (2015). *Técnicas de almacén*. Madrid: EDITEX.
- Caïs, J., Folguera, L., & Formoso, C. (2014). *Investigación cualitativa longitudinal*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Carballo, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid: ESIC.
- Castro, K. (2017). *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil*. Obtenido de Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa electro frío:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1564>
- Chaves, E. (2016). *Administración de Materiales*. Barcelona: EUNED.
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera: Incluye referencias a NIC*. 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.
- Corona, E., Bejarano, V., & González, J. (2014). *ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES Y CONSOLIDADOS*. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- De Jaime, J. (2013). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid: ESIC.
- Escudero, M. (2014). *Gestión de compras*. Madrid: Paraninfo.

- Eslava, J. (2015). *Finanzas para el marketing y las ventas: Cómo planificar y controlar la gestión empresarial*. Madrid: ESIC.
- Estupiñán, R., & Niebel, B. (2015). *Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Fierro, Á., Fierro, F., & Fierro, F. (2016). *Contabilidad de pasivos con estándares internacionales para pymes*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Gallegos, K. (2019).
- García, V. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.
- 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.
- Jumañh, A. (2015). *Introducción a la información contable, estimación y aplicación para la toma de decisiones*. Alcoy: Editorial Área de Innovación y Desarrollo S.L.
- Lacalle, G. (2017). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: EDITEX.
- López, J. (2014). *Gestión de inventarios*. Madrid: Elearning S. A.
- Madroño, M. (2016). *Administración financiera del circulante*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Maviju S.A. (2018). *Maviju S.A.* Obtenido de Historia:  
<http://maviju.com/nosotros/historia/>

- Meana, P. (2017). *Gestión de Inventarios*. Madrid: Paraninfo.
- Morales, A., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administración Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa, 4a.Ed.* México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad Superior, 4a.Ed.* México: Grupo Editorial Patria.
- Pérez, Á. (2013). *Fuentes de financiación*. Madrid: ESIC.
- Pérez, S., & Domenech, Á. (2014). *2017. El Final de la crisis*. Barcelona: Edidicones B, S.A.
- Ramon, C. (2017). *Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de El ciclo de conversión del efectivo de una empresa comercial y el efecto en su rentabilidad.: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/10202>
- Reyes, D., Gaibor, L., & Molina, C. (Mayo de 2018). *EUMED.NET*. Obtenido de CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU RELACIÓN CON LA POSICIÓN FINANCIERA: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/conversion-efectivo.html>
- Román, J. (2017). *ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2017: Proceso de elaboración y reexpresión*. México: ISEEF.
- Sánchez, P. (2014). *Gestión administrativa de la actividad comercial. Manual teórico*. Madrid: CEP.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). *Superintendencia de*

*Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de Majivu S.A:

[http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta\\_cia\\_menu.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul)

## ANEXOS

### Anexo 1. Estado de Resultados Integrales años 2017 y 2018

**MAVIJU S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES**  
**AL 31 DICIEMBRE DEL 2017 Y 2018**  
**(EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)**

	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>INGRESOS</b>		
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>		
VENTAS NETAS DE BIENES LOCALES GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DEIVA	15.886.250,00	17.086.481,40
VENTAS NETAS DE BIENES LOCALES GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DEIVA	799.342,76	1.131.976,29
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS GRAVADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DEIVA	13.090,77	1.681,12
EXPORTACIONES NETAS DE BIENES	83.197,25	-
<b>OTROS</b>	17.104,83	3.320,25
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>		
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	130.217,72	157.051,34
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>16.846.006,10</b>	<b>18.380.510,40</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>		
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	3.528.916,77	5.571.367,03
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	101.437,80	4.940,20
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	11.941.537,50	12.057.279,50
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	5.571.367,03	6.319.425,81
<b>GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS Y HONORARIOS</b>		
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	773.841,16	1.187.298,05
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	199.562,77	149.569,98
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	154.306,23	210.502,33
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	-	106.865,34
HONORARIOS Y OTROS PAGOS A NO RESIDENTES POR SERVICIOS OCASIONALES	-	30.454,88
JUBILACIÓN PATRONAL	14.524,00	-
DESAHUCIO	12.127,15	1.130,63
OTROS	107.731,38	182.177,46
<b>GASTOS POR DEPRECIACIONES</b>		
DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	240.534,71	259.677,25
<b>PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR</b>		
DE INVENTARIOS	71.248,54	67.829,51
POR LITIGIOS	122.000,00	-
OTROS	131.730,00	478.380,59
<b>PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS</b>		
NO RELACIONADAS	4.916,48	1.020,25
<b>OTROS GASTOS</b>		
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	178.029,94	16.882,61
TRANSPORTE	145.149,05	91.559,72
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	43.826,86	6.585,86
GASTOS DE VIAJE	129.221,67	172.021,34
GASTOS DE GESTIÓN	98.249,70	39.468,66
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	9.454,26	7.451,51
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	130.361,27	367.881,71
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	314.170,23	211.101,84
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	70.924,93	68.632,24
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	317.621,15	-
COMISIONES Y SIMILARES (DIFERENTES DE LAS COMISIONES POR OPERACIONES FINANCIERAS) NO RELACIONADAS LOCAL	317.090,26	84.382,97

OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES NO RELACIONADAS LOCAL	485.426,40	326.337,33
IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	-	38.112,00
SERVICIOS PÚBLICOS	59.458,71	113.690,57
PÉRDIDA POR SINIESTROS	-	95.314,22
OTROS	266.990,92	2.150,90
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>		<b>338.757,57</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
COSTOS DE TRANSACCIÓN NO RELACIONADAS LOCAL	24.937,32	-
COSTOS DE TRANSACCIÓN NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	603,93	32.737,62
INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS LOCAL	535.419,97	-
<b>PÉRDIDAS NETAS PROCEDENTES DE ACTIVIDADES DISCONTINUADAS</b>		<b>565.482,00</b>
TOTAL COSTOS	10.000.525,10	-
TOTAL GASTOS	4.958.855,06	11.314.160,90
TOTAL COSTOS Y GASTOS	14.959.380,10	5.253.456,94
<b>(+) CONCILIACIÓN TRIBUTARIA</b>		<b>16.567.617,80</b>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.886.625,96	1.812.892,62

## Anexo 2. Estado de Situación Financiera años 2017 y 2018

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA – AÑO 2017</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO</b>	3.158.147,95	18,86%
<b>CUENTA Y DOCUMENTO POR COBRAR CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTA Y DOCUMENTO POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
NO RELACIONADOS LOCALES	4.046.983,63	24,17%
NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	338.508,51	2,02%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
DIVIDENDOS POR COBRAR EN EFFECTIVO	-	0,00%
DIVIDENDOS POR COBRAR EN ACTIVOS DIFERENTES DEL EFFECTIVO	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
OTRAS NO REACIONADAS LOCALES	260.438,51	1,56%
OTRAS NO RELACIONACIONADAS DEL EXTERIOR	1.356.454,51	8,10%



(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES MEDIDOS A COSTO AMORTIZADO (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR</b>		0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>IMPORTE BRUTO ADEUDADO POR LOS CLIENTES POR EL TRABAJO EJECUTADO EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN</b>		0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>		0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>INVENTARIOS</b>		0,00%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	89.175,90	0,53%
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA (NO PARA LA CONSTRUCCIÓN)	-	0,00%
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN PARA LA VENTA)	-	0,00%
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	5.571.367,03	33,27%
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, REPUESTOS Y MATERIALES (NO PARA LA CONSTRUCCIÓN)	-	0,00%
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA, SUMINISTROS Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	-	0,00%
INVENTARIO DE OBRAS/INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN PARA LA VENTA	-	0,00%
INVENTARIO DE OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA	-	0,00%

(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE INVENTARIOS POR AJUSTE AL VALOR NETO REALIZABLE	-	0,00%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA</b>		0,00%
COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	-	0,00%
<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>		0,00%
<b>PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ANIMALES VIVOS</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)</b>		0,00%
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD PREPAGADA	-	0,00%
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-	0,00%
PRIMAS DE SEGURO PAGADAS POR ANTICIPADO	15.104,86	0,09%
OTROS	958,72	0,01%
<b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>81.716,05</b>	0,49%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>14.241.838,70</b>	85,04%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>		0,00%
<b>TERRENOS</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	292.733,49	1,75%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	1.999.527,82	11,94%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%

<b>MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	267.665,02	1,60%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>PLANTAS PRODUCTORAS (AGRICULTURA)</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>CONSTRUCCIONES EN CURSO Y OTROS ACTIVOS EN TRÁNSITO</b>	-	0,00%
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	146.438,99	0,87%
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>	41.441,46	0,25%
<b>VEHÍCULO, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL</b>	551.064,58	3,29%
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO</b>		0,00%
TERRENOS	-	0,00%
EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	-	0,00%
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	-	0,00%
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES	-	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	-	0,00%
VEHÍCULO, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	-	0,00%
<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		0,00%
DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	881.456,14	5,26%
DEL AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>		0,00%
PLUSVALÍA O GOODWILL (DERECHO DE LLAVE)	-	0,00%
MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y OTROS SIMILARES	-	0,00%
ADECUACIONES Y MEJORAS EN BIENES ARRENDADOS MEDIANTE ARRENDAMIENTO OPERATIVO	-	0,00%
DERECHOS EN ACUERDOS DE CONCESIÓN	-	0,00%
OTROS	63.695,33	0,38%

(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS INTANGIBLES	-	0,00%
<b>PROPIEDADES DE INVERSIÓN</b>		0,00%
TERRENOS A COSTO	-	0,00%
TERRENOS A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
EDIFICIOS A COSTO	-	0,00%
EDIFICIOS A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	-	0,00%
<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>		0,00%
<b>PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ANIMALES VIVOS</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES</b>		0,00%
TANGIBLES	-	0,00%
INTANGIBLES	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN / AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN, EVALUACIÓN Y EXPLOTACIÓN	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN, EVALUACIÓN Y EXPLOTACIÓN	-	0,00%
<b>INVERSIONES NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>EN SUBSIDIARIAS</b>		0,00%
COSTO	-	0,00%

AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL)	-	0,00%
<b>EN ASOCIADAS</b>		0,00%
COSTO	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL)	-	0,00%
<b>EN NEGOCIOS CONJUNTOS</b>		0,00%
COSTO	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL)	-	0,00%
OTROS DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL EN SOCIEDADES QUE NO SON SUBSIDIARIAS, NI ASOCIADAS, NI NEGOCIOS CONJUNTOS	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE INVERSIONES NO CORRIENTES	-	0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES NO CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
NO RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%

A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES MEDIDOS A COSTO AMORTIZADO (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR</b>		0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS</b>		0,00%
POR DIFERENCIAS TEMPORARIAS	-	0,00%
POR PÉRDIDAS TRIBUTARIAS SUJETAS A AMORTIZACIÓN EN PERIODOS SIGUIENTES	-	0,00%
<b>POR CRÉDITOS FISCALES NO UTILIZADOS</b>		0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	23.927,71	0,14%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	2.505.038,26	14,96%

<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	16.746.876,90	100,00%
<b>PASIVOS</b>		0,00%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>		0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	717.426,65	4,28%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	147.930,80	0,88%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	928.349,22	5,54%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN EFECTIVO	-	0,00%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN ACTIVOS DIFERENTES DEL EFECTIVO	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	480.000,00	2,87%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	94.231,56	0,56%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>CRÉDITO A MUTUO</b>	-	0,00%
<b>PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS</b>	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR PAGAR	-	0,00%

<b>IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO</b>	91.726,55	0,55%
<b>PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>		0,00%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	282.993,89	1,69%
OBLIGACIONES CON EL IESS	19.395,45	0,12%
JUBILACIÓN PATRONAL	92.648,18	0,55%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	27.926,67	0,17%
<b>PROVISIONES CORRIENTES</b>		0,00%
POR GARANTÍAS	-	0,00%
POR DESMANTELAMIENTO	-	0,00%
POR CONTRATOS ONEROSOS	-	0,00%
POR RESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
POR REEMBOLSOS A CLIENTES	-	0,00%
POR LITIGIOS	-	0,00%
POR PASIVOS CONTINGENTES ASUMIDOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
OTRAS	-	0,00%
<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>		0,00%
ANTICIPOS DE CLIENTES	118.519,65	0,71%
SUBVENCIONES DE GOBIERNO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>		0,00%
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	-	0,00%
OTROS	32.470,02	0,19%
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	3.033.618,64	18,11%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	350.872,10	2,10%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%



A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	2.955.866,56	17,65%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>CRÉDITO A MUTUO</b>	-	0,00%
		0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS</b>	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR PAGAR</b>	-	0,00%
<b>RESERVA POR DONACIONES PASIVO POR IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO</b>	-	0,00%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>		0,00%
JUBILACIÓN PATRONAL	140.114,05	0,84%
DESHAUCIO	-	0,00%
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	-	0,00%
<b>PROVISIONES NO CORRIENTES</b>		0,00%
POR GARANTÍAS	378.865,00	2,26%
POR DESMANTELAMIENTO	-	0,00%
POR CONTRATOS ONEROSOS	-	0,00%
POR REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
POR REEMBOLSOS A CLIENTES	-	0,00%
POR LITIGIOS	-	0,00%
POR PASIVOS CONTINGENTES ASUMIDOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
OTROS	759.235,69	4,53%

<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>		0,00%
ANTICIPOS DE CLIENTES	-	0,00%
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS NO CORRIENTES</b>		0,00%
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	-	0,00%
<b>TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES</b>	4.646.131,81	27,74%
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	7.679.750,45	45,86%
<b>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)</b>	-	0,00%
<b>PASIVOS INCURRIDOS EN FIDEICOMISOS MERCANTILES O ENCARGOS FIDUCIARIOS DONDE EL CONTRIBUYENTE ES CONSTITUYENTE O APORTANTE (INFORMATIVO)</b>	-	0,00%
<b>PATRIMONIO</b>		0,00%
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	899.013,24	5,37%
(-) CAP.SUSC. NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	-	0,00%
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, FUNDADORES, CONSTITUYENTES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	-	0,00%
		0,00%
<b>RESERVAS</b>		0,00%
RESERVA LEGAL	497.454,27	2,97%
RESERVA FACULTATIVA	-	0,00%
OTRAS	-	0,00%
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>		0,00%
RESERVA DE CAPITAL	1.014,24	0,01%
RESERVA POR DONACIONES	-	0,00%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTESRESERVA POR VALUACIÓN (PROCEDENTE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD - NEC)	-	0,00%
SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES (PROCEDENTE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD - NEC)	-	0,00%
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	6.063.356,96	36,21%
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS POR ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	670.507,00	4,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.131.642,78	6,76%
(-)PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-	0,00%

<b>OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS</b>		0,00%
<b>SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO</b>		0,00%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
ACTIVOS INTANGIBLES	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACUMULADAS POR INVERSIONES EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO MEDIDOS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	-	0,00%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACUMULADAS POR LA CONVERSIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UN NEGOCIO EN EL EXTRANJERO	-	0,00%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACTUARIALES ACUMULADAS	195.862,03	1,17%
LA PARTE EFECTIVA DE LAS GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE LOS INSTRUMENTOS DE COBERTURA EN UNA COBERTURA DE FLUJOS DE EFECTIVO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	9.067.126,46	54,14%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	16.746.876,90	100,00%

---

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA – AÑO 2018**

---

**ACTIVO**

**ACTIVO CORRIENTE**

<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO</b>	2.135.775,05	12,30%
<b>CUENTA Y DOCUMENTO POR COBRAR CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTA Y DOCUMENTO POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
NO RELACIONADOS LOCALES	4.460.481,04	25,69%
NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	338.508,51	1,95%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%

DIVIDENDOS POR COBRAR EN EFECTIVO	-	0,00%
DIVIDENDOS POR COBRAR EN ACTIVOS DIFERENTES DEL EFECTIVO	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
OTRAS NO REACIONADAS LOCALES	215.423,52	1,24%
OTRAS NO RELACIONACIONADAS DEL EXTERIOR	1.998.214,14	11,51%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES MEDIDOS A COSTO AMORTIZADO (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR</b>		0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>IMPORTE BRUTO ADEUDADO POR LOS CLIENTES POR EL TRABAJO EJECUTADO EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN</b>		0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>		0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>INVENTARIOS</b>		0,00%
MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	75.838,88	0,44%
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA (NO PARA LA CONSTRUCCIÓN)	-	0,00%
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN PARA LA VENTA)	-	0,00%
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	6.319.425,81	36,39%
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, REPUESTOS Y MATERIALES (NO PARA LA CONSTRUCCIÓN)	-	0,00%
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA, SUMINISTROS Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	-	0,00%
INVENTARIO DE OBRAS/INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN PARA LA VENTA	-	0,00%
INVENTARIO DE OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE INVENTARIOS POR AJUSTE AL VALOR NETO REALIZABLE	-	0,00%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA</b>		0,00%

COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	-	0,00%
<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>		0,00%
<b>PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ANIMALES VIVOS</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)</b>		0,00%
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD PREPAGADA	-	0,00%
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-	0,00%
PRIMAS DE SEGURO PAGADAS POR ANTICIPADO	17.243,49	0,10%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>121.703,03</b>	0,70%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>15.005.596,50</b>	86,41%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>		0,00%
<b>TERRENOS</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	292.733,49	1,69%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	2.041.652,82	11,76%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	253.134,73	1,46%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>PLANTAS PRODUCTORAS (AGRICULTURA)</b>		0,00%
COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
<b>CONSTRUCCIONES EN CURSO Y OTROS ACTIVOS EN TRÁNSITO</b>		0,00%
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	121.001,28	0,70%
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>	52.950,69	0,30%
<b>VEHÍCULO, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL</b>	634.527,21	3,65%

<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO</b>		0,00%
TERRENOS	-	0,00%
EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	-	0,00%
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	-	0,00%
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES y ADECUACIONES	-	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	-	0,00%
VEHÍCULO, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	-	0,00%
<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		0,00%
DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	1.109.083,76	6,39%
DEL AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>		0,00%
PLUSVALÍA O GOODWILL (DERECHO DE LLAVE)	-	0,00%
MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y OTROS SIMILARES	-	0,00%
ADECUACIONES Y MEJORAS EN BIENES ARRENDADOS MEDIANTE ARRENDAMIENTO OPERATIVO	-	0,00%
DERECHOS EN ACUERDOS DE CONCESIÓN	-	0,00%
OTROS	63.695,33	0,37%
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLES	29.148,32	0,17%
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS INTANGIBLES	-	0,00%
<b>PROPIEDADES DE INVERSIÓN</b>		0,00%
TERRENOS A COSTO	-	0,00%
TERRENOS A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
EDIFICIOS A COSTO	-	0,00%
EDIFICIOS A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	-	0,00%
<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>		0,00%
<b>PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ANIMALES VIVOS</b>		0,00%
A COSTO	-	0,00%

(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS BIOLÓGICOS MEDIDOS A COSTO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE MENOS LOS COSTOS DE VENTA	-	0,00%
<b>ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES</b>	-	0,00%
TANGIBLES	-	0,00%
INTANGIBLES	-	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN / AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN, EVALUACIÓN Y EXPLOTACIÓN	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN, EVALUACIÓN Y EXPLOTACIÓN	-	0,00%
<b>INVERSIONES NO CORRIENTES EN SUBSIDIARIAS</b>	-	0,00%
COSTO	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL) EN ASOCIADAS	-	0,00%
COSTO	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL) EN NEGOCIOS CONJUNTOS	-	0,00%
COSTO	-	0,00%
AJUSTE ACUMULADO POR APLICACIÓN DEL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN (VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL) OTROS DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL EN SOCIEDADES QUE NO SON SUBSIDIARIAS, NI ASOCIADAS, NI NEGOCIOS CONJUNTOS	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE INVERSIONES NO CORRIENTES	-	0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES</b>	-	0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES NO CORRIENTES</b>	-	0,00%
RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
NO RELACIONADOS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES</b>	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%

OTRAS RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES</b>	-	0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES MEDIDOS A COSTO AMORTIZADO (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR</b>	-	0,00%
RELACIONADOS	-	0,00%
NO RELACIONADOS	-	0,00%
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS</b>	-	0,00%
POR DIFERENCIAS TEMPORARIAS	14.786,50	0,09%
POR PÉRDIDAS TRIBUTARIAS SUJETAS A AMORTIZACIÓN EN PERIODOS SIGUIENTES	-	0,00%
<b>POR CRÉDITOS FISCALES NO UTILIZADOS</b>	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	-	0,00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	23.927,71	0,14%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	2.360.177,68	13,59%
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	17.365.774,10	100,00%
<b>PASIVOS</b>	-	0,00%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	-	0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	108.361,13	0,62%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	735.351,57	4,23%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN EFECTIVO	-	0,00%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN ACTIVOS DIFERENTES DEL EFECTIVO	-	0,00%



OTRAS RELACIONADAS LOCALES	480.000,00	2,76%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	11.147,74	0,06%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES</b>		<b>0,00%</b>
RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>CRÉDITO A MUTUO</b>	-	<b>0,00%</b>
<b>PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS</b>	-	<b>0,00%</b>
<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS</b>		<b>0,00%</b>
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR PAGAR	-	0,00%
		<b>0,00%</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO</b>	132.512,53	0,76%
<b>PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>		<b>0,00%</b>
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	271.933,89	1,57%
OBLIGACIONES CON EL IESS	35.338,47	0,20%
JUBILACIÓN PATRONAL	-	0,00%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	41.456,36	0,24%
<b>PROVISIONES CORRIENTES</b>		<b>0,00%</b>
POR GARANTÍAS	-	0,00%
POR DESMANTELAMIENTO	-	0,00%
POR CONTRATOS ONEROSOS	-	0,00%
POR RESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
POR REEMBOLSOS A CLIENTES	-	0,00%
POR LITIGIOS	-	0,00%
POR PASIVOS CONTINGENTES ASUMIDOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
OTRAS	-	0,00%
<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>		<b>0,00%</b>
ANTICIPOS DE CLIENTES	143.865,78	0,83%
SUBVENCIONES DE GOBIERNO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>0,00%</b>
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	-	0,00%

OTROS	60.683,42	0,35%
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>2.020.650,89</b>	<b>11,64%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		0,00%
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES		
RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES		
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES NO		
RELACIONADAS LOCALES	383.669,77	2,21%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES NO		
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>		0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES		
DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL LOCALES	-	0,00%
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES		
DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS RELACIONADAS LOCALES	2.955.866,56	17,02%
OTRAS RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
OTRAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES</b>		0,00%
RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
NO RELACIONADAS LOCALES	-	0,00%
NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR	-	0,00%
<b>CRÉDITO A MUTUO</b>		0,00%
		0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS</b>		0,00%
<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES</b>		0,00%
A COSTO AMORTIZADO	-	0,00%
A VALOR RAZONABLE	-	0,00%
<b>PORCIÓN NO CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR</b>		
<b>PAGAR</b>	-	0,00%
<b>RESERVA POR DONACIONES PASIVO POR IMPUESTO A LA RENTA</b>		
<b>DIFERIDO</b>	-	0,00%
<b>PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>		0,00%
JUBILACIÓN PATRONAL	244.333,08	1,41%
DESHAUCIO	102.655,56	0,59%
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	-	0,00%
<b>PROVISIONES NO CORRIENTES</b>		0,00%
POR GARANTÍAS	378.865,00	2,18%
POR DESMANTELAMIENTO	-	0,00%
POR CONTRATOS ONEROSOS	-	0,00%
POR REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%

POR REEMBOLSOS A CLIENTES	-	0,00%
POR LITIGIOS	345.347,59	1,99%
POR PASIVOS CONTINGENTES ASUMIDOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS	-	0,00%
OTROS	802.421,69	4,62%
<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>		<b>0,00%</b>
ANTICIPOS DE CLIENTES	-	0,00%
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>OTROS PASIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>0,00%</b>
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	-	0,00%
<b>TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>5.213.159,25</b>	<b>30,02%</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>7.233.810,14</b>	<b>41,66%</b>
<b>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)</b>	-	<b>0,00%</b>
<b>PASIVOS INCURRIDOS EN FIDEICOMISOS MERCANTILES O ENCARGOS FIDUCIARIOS DONDE EL CONTRIBUYENTE ES CONSTITUYENTE O APORTANTE (INFORMATIVO)</b>	-	<b>0,00%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>0,00%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	899.013,24	5,18%
(-) CAP.SUSC. NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	-	0,00%
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, FUNDADORES, CONSTITUYENTES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	-	0,00%
<b>RESERVAS</b>		<b>0,00%</b>
RESERVA LEGAL	497.454,27	2,86%
RESERVA FACULTATIVA	-	0,00%
OTRAS	-	0,00%
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>		<b>0,00%</b>
RESERVA DE CAPITAL	1.014,24	0,01%
RESERVA POR DONACIONES	-	0,00%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTESRESERVA POR VALUACIÓN (PROCEDENTE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD - NEC)	-	0,00%
SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES (PROCEDENTE DE LA APLICACIÓN DE NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD - NEC)	-	0,00%
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	7.194.999,74	41,43%
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS POR ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	1.130.038,53	6,51%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	0,00%
(-)PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-	0,00%
<b>OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS</b>		<b>0,00%</b>
<b>SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO</b>		<b>0,00%</b>

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-	0,00%
ACTIVOS INTANGIBLES	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACUMULADAS POR INVERSIONES EN INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO MEDIDOS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	(261.063,03)	-1,50%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACUMULADAS POR LA CONVERSIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE UN NEGOCIO EN EL EXTRANJERO	-	0,00%
GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACTUARIALES ACUMULADAS LA PARTE EFECTIVA DE LAS GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE LOS INSTRUMENTOS DE COBERTURA EN UNA COBERTURA DE FLUJOS DE EFECTIVO	-	0,00%
OTROS	-	0,00%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	10.131.964,00	58,34%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>17.365.774,10</b>	<b>100,00%</b>