



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

DEPARTAMENTO DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA COHORTE IV

TRABAJO DE TITULACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA

**TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DEL CAPITAL DE
TRABAJO DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO
MASIVO**

AUTORA:

Ing. C.P.A Génesis Mercedes Patiño Barriga

TUTOR:

Ing. Com. Hugo Ramiro Castillo Lascano, MCA

GUAYAQUIL-ECUADOR

2021



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO: Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo de una Distribuidora de Productos de Consumo Masivo	
AUTOR: Patiño Barriga Génesis Mercedes	TUTOR: MCA. Castillo Lascano Hugo Ramiro
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil	Grado obtenido: Magíster en Contabilidad y Auditoría
MAESTRÍA: Contabilidad y Auditoría	COHORTE: IV
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2021	N. DE PÁGS.: 164
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Administración, Capital, liquidez.	
<p>RESUMEN:</p> <p>Para mantener una actividad económica a flote se requiere un adecuado nivel de liquidez que permita solventar el costo diario de operación, para lo cual es indispensable la correcta administración del capital de trabajo en este sentido, el presente estudio tiene como objetivo evaluar el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo para medir la gestión financiera de una distribuidora de productos de consumo masivo.</p> <p>Para el desarrollo de este estudio se empleó un enfoque de diseño de investigación mixto (cualitativo y cuantitativo), que implicó aplicación de entrevistas, y análisis documental de las cifras contenidas en los estados financieros; la población de este estudio fue la Zona 5 que estaba constituida por 6 Distribuidoras dedicadas a la</p>	

comercialización de Productos de Consumo Masivo cuya línea de productos es de Cuidado personal y del hogar.

Una vez aplicados los métodos de análisis de datos, los resultados revelaron que existe un déficit de liquidez, originado principalmente por la inadecuada estructura financiera y administrativa, que a su vez trajo como consecuencia una mala gestión de los componentes del capital de trabajo, en base a esta perspectiva se determinó cuáles deberían ser las políticas y controles más adecuados en la administración financiera, abarcando aspectos como: ciclo operativo, administración y saldo óptimo de efectivo, pronóstico de flujos de efectivo, políticas y condiciones de crédito, administración y nivel óptimo de inventario, y políticas de cobranza.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
---	-----------------------------

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
---------------------	---	------------------------------------

CONTACTO CON AUTOR: Patiño Barriga Génesis Mercedes	Teléfono: 0986522612	E-mail: genesis15199515@hotmail.com
---	--------------------------------	---

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>PhD Eva Marjoriet Guerrero López Directora del Departamento de Posgrado Teléfono: 042596500 Ext. 170 E-mail: eguerrerol@ulvr.edu.ec</p> <p>MAE. Ángel Mora Ochoa Coordinador de maestría Teléfono: 042596500 Ext. 170 E-mail: iarrobas@ulvr.edu.ec</p>
------------------------------------	---

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo de titulación a las personas más importantes que tengo en esta vida, Mis Padres.

Dedico este logro a ti **Ivonne Barriga** madre mía porque te lo mereces, porque cada día me enseñas a luchar por mis sueños, por brindarme siempre las palabras correctas para demostrarme tu amor y confianza, ver qué crees en mí y la convicción que depositas en mis anhelos, todo esto me llena de alegría, ganas y certeza de seguir superándome en esta vida.

A mi padre **David Morejón** quien en este viaje de mi trayecto de superación estuvo siempre motivándome, valoro mucho tu esfuerzo y tu guía en mi vida. Gracias por ese ánimo y cariño que me das con tu único afán de verme convertida en una mujer capaz y perseverante.

A mi papá **Aníbal Patiño** te dedico este logro y te comparto mi felicidad, tu mirada me demuestra que estás feliz y sé que tu corazón se siente igual.

También quiero dedicar este trabajo a un **ángel** llamado **Rodrigo Moncayo**, a esa persona que tuvo que acudir al llamado de nuestro Señor, sé que en mi corazón siempre existirá el cariño y agradecimiento. Gracias infinitas enviadas al cielo por la oportunidad brindada y la confianza depositada en mí, muchas veces imagine el día en que le diría **lo logre Don Rodrigo**, más hoy lo dejo plasmado aquí, con un suspiro y mirando al cielo le diré a Dios que le haga llegar mis palabras, quiero pensar que así será.

A **mi enamorado**, esa persona que en todo este tiempo estuvo brindándome su apoyo incondicional siendo uno de los pilares fundamentales en alimentar este anhelo de superación, gracias por estar presente en mi vida en los momentos más importantes.

Génesis Mercedes Patiño Barriga

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme vivir este sueño, agradezco su misericordia infinita en mi vida, gracias por mantenerme con vida, por todas tus bendiciones, gracias Padre por permitirme vivir este sueño el mismo que pusiste en mi corazón y sé que todo lo que voy logrando en esta vida el mérito es solo tuyo.

Agradezco también a todas esas personas que siempre estuvieron conmigo brindándome su apoyo, personas maravillosas que me dieron luz en este camino, mis padres, mi enamorado, mis tías, esos amigos que me brindó esta Universidad y en general a todos mis familiares quienes expresaron su alegría de verme continuar superando.

-DIOS ES BUENO-

Génesis Mercedes Patiño Barriga

Informe del Programa Antiplagio

TEMA: TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO.



Firma: _____



Hugo Ramiro Castillo Lascano, MCA

CI: 1712263100

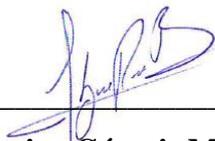
Certificación de Autoría y Cesión de Derechos de Autor

Guayaquil, 15 de noviembre del 2020

Yo, **Patiño Barriga Génesis Mercedes** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente 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 de autor a la **Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**, según lo establecido por las normativas Institucionales vigentes.

Firma: _____



Patiño Barriga Génesis Mercedes

C.I. 0928985209

Certificación de Tutor de la Tesis

Guayaquil, 15 de noviembre del 2020

Certifico que el trabajo titulado “**Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo de una Distribuidora de Productos de Consumo Masivo**” ha sido elaborado **por Génesis Mercedes Patiño Barriga**, bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.



Firma: _____

MCA. Castillo Lascano Hugo Ramiro

C.I. 1712263100

Resumen Ejecutivo

Para mantener una actividad económica a flote se requiere un adecuado nivel de liquidez que permita solventar el costo diario de operación, para lo cual es indispensable la correcta administración del capital de trabajo en este sentido, el presente estudio tiene como objetivo evaluar el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo para medir la gestión financiera de una distribuidora de productos de consumo masivo.

Para el desarrollo de este estudio se empleó un enfoque de diseño de investigación mixto (cualitativo y cuantitativo), que implicó aplicación de entrevistas, y análisis documental de las cifras contenidas en los estados financieros; la población de este estudio fue la Zona 5 que estaba constituida por 6 Distribuidoras dedicadas a la comercialización de Productos de Consumo Masivo cuya línea de productos es de Cuidado personal y del hogar.

Una vez aplicados los métodos de análisis de datos, los resultados revelaron que existe un déficit de liquidez, originado principalmente por la inadecuada estructura financiera y administrativa, que a su vez trajo como consecuencia una mala gestión de los componentes del capital de trabajo, en base a esta perspectiva se determinó cuáles deberían ser las políticas y controles más adecuados en la administración financiera, abarcando aspectos como: ciclo operativo, administración y saldo óptimo de efectivo, pronóstico de flujos de efectivo, políticas y condiciones de crédito, administración y nivel óptimo de inventario, y políticas de cobranza.

Palabras claves: Administración, Capital, liquidez.

Abstract

In order to maintain an afloat economic activity, an adequate level of liquidity is required that allows to solve the daily cost of operation, for which the correct administration of working capital is essential in this sense, the present study aims to evaluate the accounting treatment and working capital tax to measure the financial management of a mass consumer products distributor.

For the development of this study, a mixed research design approach (qualitative and quantitative) was used, which implied application of interviews and documentary analysis of the figures contained in the financial statements; The population of this study was Zone 5, which was made up of 6 Distributors dedicated to the commercialization of Mass Consumption Products whose product line is Personal and Home Care.

Once the data analysis methods were applied, the results revealed that there is a liquidity deficit, mainly caused by the inadequate financial and administrative structure, which in turn led to poor management of the components of working capital, based on From this perspective, it was determined what should be the most appropriate policies and controls in financial management, covering aspects such as: operating cycle, management and optimal cash balance, forecast of cash flows, policies and credit conditions, management and optimal level of inventory, and collection policies.

Keywords: Administration, capital, liquidity.

ÍNDICE GENERAL

Capítulo I: Marco General de la Investigación.....	1
1.1. Tema del trabajo de titulación	1
1.2. Planteamiento del problema.....	1
1.3. Formulación del problema.....	3
1.4. Sistematización del Problema.....	3
1.5. Delimitación del Problema de investigación	3
1.6. Línea de investigación	4
1.7. Objetivo General.....	4
1.8. Objetivos Específicos	5
1.9. Justificación de la Investigación	5
1.10. Ideas a defender	6
1.11. Variables de la investigación	6
Capítulo II: Marco Teórico.....	8
2.1 Bases Teóricas	8
2.1.1 Empresas comerciales.....	8
2.1.2 Capital de Trabajo.....	8
2.1.3 Administración del capital de trabajo	8
2.1.4 Políticas administrativas del capital de trabajo.....	9
2.1.5 Administración del capital trabajo - La liquidez y su función.....	10
2.1.6 Efectivo.....	11
2.1.7 El ciclo de efectivo	12
2.1.8 Cuentas por Cobrar	14
2.1.9 Importancia de las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo.....	14
2.1.10 Departamento de crédito y cobranza	15
2.1.11 Crédito	16
2.1.12 Políticas de crédito	17

2.1.13	Cobranza.....	18
2.1.14	Políticas de cobranza	19
2.1.15	Subcontratación de crédito y cobranza.....	19
2.1.16	Administración de la flotación	20
2.1.17	Flotación de la cobranza.	21
2.1.18	Flotación de los desembolsos.	21
2.1.19	Estimación de cuentas incobrables	22
2.1.20	Inventarios	23
2.1.21	Importancia del inventario dentro del capital de trabajo	23
2.1.22	Políticas de inventarios.....	24
2.1.23	Los costos de tener inventario	25
2.1.24	Importancia de conocer las necesidades de inversión en los inventarios.....	25
2.1.25	Riesgos de inversión en inventarios	26
2.1.26	Objetivo e importancia de la gestión de inventarios	27
2.1.27	Gestión de almacén	28
2.1.28	Función de la gestión de almacén.....	28
2.1.29	Beneficios de una adecuada gestión almacén de inventarios	29
2.1.30	Gestión de inventarios y gestión de almacén	29
2.1.31	Cuentas por pagar	29
2.1.32	Su importancia dentro del capital de trabajo.	30
2.1.33	Promedio del financiamiento de los proveedores.....	31
2.1.34	Administración de las cuentas por pagar.....	31
2.1.35	Otras cuentas por pagar	32
2.1.36	Rentabilidad.....	33
2.1.37	Riesgo	34
2.1.38	Liquidez.....	35

2.2 Marco Conceptual.....	35
2.2.1 Capital de Trabajo.....	35
2.2.2 Activo Corriente	35
2.2.3 Pasivo Corriente.....	36
2.2.4 Efectivo.....	36
2.2.5 Cuentas por Cobrar	37
2.2.6 Ventas al Contado VS Ventas a Crédito	37
2.2.7 Cuentas Incobrables	37
2.2.8 Inventarios	38
2.2.9 Cuentas por Pagar	38
2.2.10 Liquidez.....	39
2.2.11 Solvencia	39
2.2.12 Rentabilidad.....	40
2.3 Marco Legal.....	40
2.3.1 Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros.....	40
2.3.2 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios.....	41
2.3.3 Reglamento para la Aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno Art. 46.- Conciliación tributaria.	41
2.3.4 Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI Art. 41.- Pago de Anticipo Impuesto a la Renta	42
2.3.5 Reglamento para la Aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno 43	
2.3.6 Plazos de pago de Anticipo Impuesto a la Renta - Decreto Ejecutivo No. 806 44	
2.3.7 Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.	45
Capítulo III: Metodología De La Investigación	47
3.1 Enfoque de la investigación.....	47

3.2	Tipo de investigación.....	47
3.3	Métodos y técnicas utilizados.....	48
3.3.1	Método Inductivo.....	48
3.3.2	Método analítico.....	48
3.3.3	Técnicas de la investigación.....	48
3.3.4	Validez y confiabilidad de la investigación; a través de la triangulación. 49	
3.4	Población.....	50
3.5	Muestra.....	50
3.6	Análisis, interpretación y discusión de resultados - Entrevistas.....	51
3.6.1	Entrevista al Gerente General.....	51
3.6.2	Entrevista al Administrador.....	53
3.6.3	Entrevista dirigida al Jefe de Cartera:.....	55
3.6.4	Entrevista al Contador General.....	57
3.6.5	Entrevista al Jefe de Bodega.....	60
3.6.6	Entrevista al Encargado de Proveedores.....	62
3.7	Presentación de resultados – Entrevistas.....	64
3.8	Análisis, interpretación y discusión de resultados- Análisis Financiero .	68
3.8.1	Estado de Situación Financiera (Análisis Vertical).....	69
3.8.2	Estado de Resultado Integral (Análisis Vertical).....	70
3.8.3	Estado de flujos de efectivo.....	72
3.8.4	Índices financieros.....	75
3.9	Presentación de resultados -Análisis financiero.....	81
3.10	Matriz de Riesgo.....	82
	Capítulo IV: Informe Técnico.....	85
4.1.	Título.....	85
4.2.	Objetivo.....	85

4.3. Justificación	85
4.4. Exposición de los hechos	86
4.4.1. Administración del efectivo y equivalente de efectivo	86
4.4.2. Administración de las cuentas por cobrar	88
4.4.3. Administración del inventario	90
4.4.4. Administración de las cuentas por pagar.....	91
4.4.5. Detalle de Obligaciones Tributarias que mantiene la Distribuidora de Consumo Masivo.....	92
4.4.6. Administración de Pasivos por impuestos corrientes.....	93
4.4.7. Administración de gastos de Impuesto a la Renta.....	95
4.5. Análisis de lo actuado	98
4.5.1. Análisis de la administración de efectivo y equivalente de efectivo	98
4.5.2. Análisis de la administración del inventario	99
4.5.3. Análisis de la administración de cuentas por cobrar	99
4.5.4. Análisis de la administración de cuentas por pagar	100
4.6. Resultados obtenidos	101
4.7. Conclusiones del informe técnico.....	106
4.8. Recomendaciones del informe técnico	107
4.8.1. Política de cuentas por cobrar	107
4.8.2. Políticas de inventario	109
4.8.3. Políticas de cuentas por pagar	111
4.8.4. Política de capital de trabajo.....	112
CONCLUSIONES.....	114
RECOMENDACIONES	116
Bibliografía.....	118
ANEXOS	122

Índice de figuras

<i>Figura 1:</i> Políticas del capital de trabajo	10
<i>Figura 2:</i> El ciclo de efectivo y de operación de una empresa	13
<i>Figura 3:</i> Composición del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa	87
<i>Figura 4:</i> Composición de las cuentas por cobrar de la empresa	89
<i>Figura 5:</i> Composición de las cuentas por pagar de la empresa.....	91
<i>Figura 6:</i> Consulta de declaraciones en Línea	94
<i>Figura 7:</i> Tabla para el cálculo Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millón.....	97

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Delimitación del problema de investigación</i>	4
Tabla 2 <i>Políticas administrativas del capital de trabajo</i>	9
Tabla 3 <i>Fechas máximas para el pago del Anticipo del Impuesto a la Renta</i>	45
Tabla 4 <i>Tabla para el cálculo Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millón</i>	46
Tabla 5 <i>Composición de la muestra</i>	50
Tabla 6 <i>Matriz de Resultados de entrevistas</i>	65
Tabla 7 <i>Estado de situación financiera (análisis vertical)</i>	69
Tabla 8 <i>Estado de resultado integral (Análisis Vertical)</i>	71
Tabla 9 <i>Estado de Flujos de Efectivo</i>	73
Tabla 10 <i>Razón corriente</i>	75
Tabla 11 <i>Prueba ácida</i>	75
Tabla 12 <i>Rotación de activo total</i>	76
Tabla 13 <i>Rotación de inventario</i>	76
Tabla 14 <i>Periodo de pago</i>	76
Tabla 15 <i>Periodo de cobro</i>	77
Tabla 16 <i>Margen neto</i>	77
Tabla 17 <i>Margen de utilidad bruta</i>	78
Tabla 18 <i>EBITDA</i>	78
Tabla 19 <i>Margen de EBITDA</i>	79
Tabla 20 <i>Solvencia</i>	79
Tabla 21 <i>Endeudamiento financiero</i>	80
Tabla 22 <i>Apalancamiento</i>	80
Tabla 23 <i>Matriz de Riesgo</i>	82
Tabla 24 <i>Administración del efectivo</i>	87
Tabla 25 <i>Administración de las cuentas por cobrar</i>	89
Tabla 26 <i>Diferencias en el control del inventario</i>	90
Tabla 27 <i>Administración de las cuentas por pagar</i>	91
Tabla 28 <i>Detalle de Obligaciones Tributarias</i>	92
Tabla 29 <i>Pasivos por impuestos corrientes</i>	94
Tabla 30 <i>Conciliación Tributaria</i>	95
Tabla 31 <i>Pago del anticipo del Impuesto a la Renta - año 2019</i>	96

Tabla 32 <i>Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millon</i>	98
---	----

Índice de anexos

Anexo 1: RUC -Distribuidora de Producto de Consumo Masivo.	122
Anexo 2: Formatos de Entrevistas del Trabajo de Titulación	123
Anexo 3: Pólizas de los Seguros que mantiene la Distribuidora.....	135
Anexo 4: Toma física de inventarios - Instalaciones de Bodega de la Distribuidora	141
Anexo 5: Leyenda para interpretación de Matriz de Riesgo	144
Anexo 6: Cronograma de actividades y valor del Informe Técnico.....	145

Capítulo I: Marco General de la Investigación

1.1. Tema del trabajo de titulación

Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo de una Distribuidora de Productos de Consumo Masivo.

1.2. Planteamiento del problema

En el Ecuador las empresas que se dedican a la distribución de productos de Consumo Masivo, resultan ser de mucha importancia en el desarrollo económico del país, porque apuestan a alcanzar los mejores niveles de empleo, y buscan lograr el progreso sostenible.

Las Empresas distribuidoras destinadas al cuidado personal y del hogar, desean mantenerse activas y estar en constante crecimiento en el mercado, su principal objetivo es la obtención de ganancias al final de cada período del ejercicio económico, minimizando el riesgo y buscando equilibrar su rentabilidad.

Las empresas de consumo masivo se clasifican entre fabricantes y distribuidoras, así como entidades dedicadas a ambas actividades, las necesidades de capital de trabajo de dichas empresas varían dependiendo de la naturaleza del giro de negocio, en este sentido las industrias dedicadas a la fabricación cuentan con un largo ciclo de funcionamiento, o fondo de maniobra que les permite solventar sus costos y gastos de manera más eficiente;

Mientras que las distribuidoras, se caracterizan principalmente por realizar convenios con las compañías productoras, y colocar sus productos en los diferentes puntos de venta, estas compañías no cuentan con inversiones significativas de activo fijo, ni perciben ingresos suficientemente grandes para afrontar perdidas inesperadas como incobrabilidad de cartera, o incumplimiento de proveedores, además, el nivel de los pasivos corrientes en la financiación de los activos corrientes es mucho más grande, ya que a diferencia de las fábricas, las distribuidoras, enfrentan dificultades

para obtener préstamos a largo plazo, esta situación las hace más vulnerables por lo cual la gestión de capital de trabajo es crítica en este tipo de empresas y el gerente debe enfocarse en determinar los niveles y la composición de activos circulantes de tal manera que permita pagar a tiempo los pasivos corrientes, y solventar gastos inesperados.

Administrar el capital de trabajo significa gestionar: inventarios, efectivo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, en la distribuidora de productos de consumo masivo que es el objeto de estudio de esta investigación, el ciclo operativo del capital de trabajo se podría ver afectado por las siguientes situaciones:

Inventario: La revisión y valoración del inventario suele ser afectada al realizar una mala decisión de compra, ocasionando que la distribuidora opere con un inventario ocioso, incurriendo en la generación de costos operativos por control manejo, afectando así la estructura financiera de la empresa como consecuencia el incremento de los pasivos financieros.

Cuentas por cobrar: se ven afectadas por políticas de cobro inexistentes, falta de evaluaciones de calidad de cartera que permita determinar los importes requeridos como las provisiones de cuentas incobrables, la falta de gestión se convierte en un activo inoperante que implica en el incumplimiento de las obligaciones contraídas con terceros, además de incrementar las deudas del corto plazo debido a su influencia sobre la liquidez.

Cuentas por Pagar: se ven afectadas por la falta de planificación que afecta la capacidad de pago que posee la distribuidora, al llevarse un inadecuado control del capital de trabajo como lo es la gestión de la recuperación de Cuentas por Cobrar Clientes, esto limita a la empresa, ocasionando iliquidez para cumplir con estas obligaciones.

Una correcta optimización del capital de trabajo, mediante el uso adecuado de sus recursos propios generará una mejor gestión financiera para la organización, es por ese motivo que la presente tesis de investigación trata sobre el Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo de una Distribuidora de Consumo Masivo.

1.3. Formulación del problema

¿De qué manera el Tratamiento Contable y Tributario del Capital de trabajo afecta a la gestión financiera de una distribuidora de productos consumo masivo?

1.4. Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos y metodológicos necesarios para el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo de una distribuidora de productos de consumo masivo?
- ¿Cuál es el escenario actual del Tratamiento Contable y Tributario de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo?
- ¿Cuáles son las políticas y controles que se deben implantar por la administración financiera de una distribuidora de productos de consumo masivo?
- ¿De qué manera ayudaría a la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo la elaboración de un informe técnico que contenga los hallazgos de la investigación sobre el Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo?

1.5. Delimitación del Problema de investigación

La presente investigación abordará el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo de una distribuidora de productos de consumo masivo, empresa ecuatoriana que se encuentra ubicada en la Provincia del Guayas, en el Cantón Milagro. La investigación se delimita en el área del capital de trabajo la línea de productos que distribuye es la de cuidado personal y del hogar, los años a considerar para el estudio son el año 2018 y 2019.

Tabla 1

Delimitación del problema de investigación

País	Ecuador
Campo	Contable y Tributario
Área específica	Capital de Trabajo
Año	2018-2019
Zona	5
Provincia	Guayas
Cantón	Milagro
Empresa	Distribuidora de productos de consumo masivo
Línea de productos	Cuidado personal y del hogar
Tema	Tratamiento contable y tributario del capital de trabajo de una distribuidora de productos de consumo masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

1.6. Línea de investigación

- **Línea Institucional:** Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.
- **Líneas de Facultad de Administración:** Contabilidad, finanzas, auditoría y tributación.
- **Sublínea de Facultad de Administración:** Contabilidad y Finanzas.

1.7. Objetivo General

Evaluar el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo para medir la gestión financiera de una distribuidora de productos de consumo masivo.

1.8. Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente y metodológicamente el tratamiento contable y tributario del Capital de Trabajo y la gestión financiera de las distribuidoras de productos consumo masivo.
- Determinar la situación actual de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo con relación tratamiento contable y tributario del Capital de Trabajo.
- Sugerir cuáles deberían ser las políticas para la administración del Capital de Trabajo de una Distribuidora de productos de Consumo Masivo.
- Elaborar un informe técnico que contenga los hallazgos de la investigación y que ayuden a mejorar el Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo.

1.9. Justificación de la Investigación

Las empresas quiebran no por falta de rentabilidad sino por la falta de liquidez para cubrir con sus obligaciones actuales, las empresas comerciales rentables pueden tener problemas de liquidez debido a que las ventas a crédito tardan en convertirse en dinero en efectivo, y muchas de estas no se encuentran en capacidad de gestionar su capital de trabajo de manera eficiente lo cual hace que la viabilidad de negocio se vea afectada negativamente por problemas de falta de efectivo, el presente estudio es importante porque pretende exponer el comportamiento que suele darse en la gestión financiera de las empresas comerciales, y permitirá determinar cuáles serían las políticas y controles adecuados aplicables a la administración de los componentes del capital de trabajo.

Al realizar esta investigación enfocada en el Capital de Trabajo se determinará la liquidez y capacidad de pago que posee la organización para cubrir y solventar los costos y gastos que se incurren en la operación del negocio.

Esta problemática se origina por la dirección de cada área que opera con el Capital de Trabajo, y las decisiones que se toman acorde al ciclo de operación de negociación que posee, la gestión del Inventario podría acarrear problemáticas de stock excesivo, los mismo que ocasionarían gastos para la organización.

Las Cuentas por Cobrar y su inoperancia en la recuperación de la cartera vencida generaría un inadecuado manejo del efectivo lo que ocasionaría el impedimento de cumplir con las obligaciones y cuentas por pagar mantenidos con terceros por la falta de liquidez de la organización.

Mediante esta investigación se llevará a cabo un estudio de los elementos que componen el Capital de trabajo, se evaluarán los componentes más relativos en las actividades de la organización, estos serán el Efectivo- Inventarios-Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.

1.10. Ideas a defender

La evaluación del Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo ayudará a mejorar la gestión financiera de la Distribuidora de Consumo Masivo.

1.11. Variables de la investigación

- Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo

Westreicher & Sánchez Galán (2020) indican que: “El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica”

- Gestión Financiera

Córdoba (2019) afirma que: “La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de las organizaciones, incluyendo su logro, utilización y control” (p.04).

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Bases Teóricas

2.1.1 Empresas comerciales.

Son empresas comerciales las que se dedican a la compra y venta de productos, y no a la producción de un bien. Flamarique (2018) menciona que:

Son aquellas que no realizan ninguna transformación en los productos que comercializan. Los compran a empresas industriales o comercializadoras, y los venden a clientes finales, a minoristas o a otras empresas comerciales o productoras. Son empresas comerciales las distribuidoras, las mayoristas, las cadenas de supermercados y los comercios de proximidad, cuyo cliente final normalmente es la persona usuario o consumidora del producto. (p.11)

Estas empresas actúan con la finalidad de satisfacer las necesidades de sus clientes y se mantienen en la persecución constante de beneficios económicos, su función está basada en el intercambiar sus productos con el mercado.

2.1.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo está compuesto por un conjunto de recursos de vital importancia para la operación del negocio. Saucedo (2018) afirma que: “El capital de trabajo se integra por cuatro elementos financieros: 1) efectivos y equivalentes 2) cuentas por cobrar 3) inventarios y 4) cuentas por pagar” (p.15). El capital de trabajo básicamente corresponde a inversión del dinero que realiza la organización durante la gestión económica y financiera en el corto plazo.

2.1.3 Administración del capital de trabajo

Los recursos que posee la empresa son aquellos elementos capaces de proveer a la organización los medios necesarios para el desempeño de sus actividades, la

administración de estos recursos es fundamental para su desarrollo, progreso financiero y económico.

La administración del capital de trabajo se centra en las decisiones que deberán tomar las empresas en cuanto al nivel de efectivo necesario para cumplir con sus compromisos generados por los ciclos de producción- venta de productos y/o servicios, así como los niveles que deberá de mantener en cuentas por cobrar, inventarios y créditos para financiar sus ciclos operativos y financieros de corto plazo. Debido a lo anterior la administración del capital de trabajo se centran en el estudio de: nivel de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos a corto plazo. (Morales, Morales y Alcocer, 2014, p.51)

Las bases de la administración del capital de trabajo se fundamentan en el buen manejo de los recursos que lo componen sobre el nivel de liquidez, si el margen de los activos corrientes es superior al de sus pasivos corrientes, la empresa sera capaz de cumplir y cubrir las obligaciones de corto plazo que se presenten.

2.1.4 Políticas administrativas del capital de trabajo

Tabla 2

Políticas administrativas del capital de trabajo

Los tipos de políticas de capital de trabajo que comúnmente se establecen en las empresas son:	
La política agresiva de administración del capital de trabajo	Se centra para mantener niveles de activos circulantes en niveles mínimos, lo cual se refleja en una rotación de activos totales más elevada, como un margen de utilidad neto más alto (debido a los menores gastos por intereses).
La política típica o promedio de capital de trabajo	Se caracteriza por establecer niveles de los renglones de activos circulantes en cantidades promedio que permita cumplir con los clientes y los acreedores, sin ofrecer riesgos en su cumplimiento.

La política conservadora de capital de trabajo

Se centra en mantener una elevada liquidez, es muy costosa desde el punto de vista de un rendimiento inferior sobre el capital, porque se mantienen recursos líquidos improductivos. La rotación de los activos totales es lenta debido a la gran inversión en activos circulantes empleada para apoyar las ventas.

Fuente: (Morales et.al, 2014, p. 51,52)

Elaborado por: Patiño (2021)

Las políticas de capital de trabajo implican que la empresa administra:

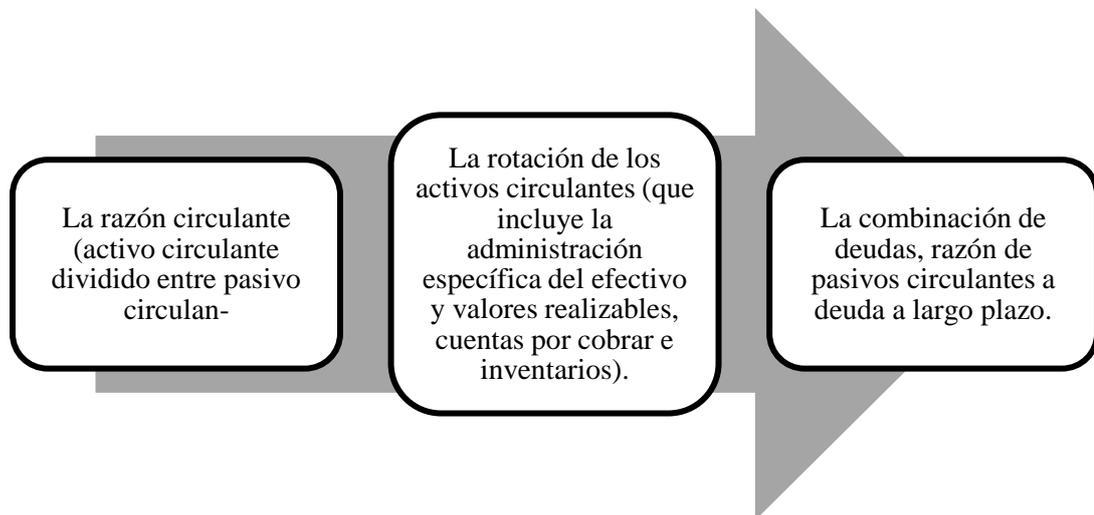


Figura 1: Políticas del capital de trabajo

Fuente: (Morales et.al, 2014, p 52)

Elaborado por: Patiño (2021)

2.1.5 Administración del capital trabajo - La liquidez y su función.

La administración del capital de trabajo es de gran importancia para las empresas indistintamente de la actividad a la que se dediquen, toda entidad debe conocer como emplear de manera eficiente sus activos corrientes, de tal manera que puedan cumplir con sus pasivos corrientes de corto plazo.

El termino activos líquidos se usa para designar el dinero y los activos que se convierten con facilidad en dinero. Se dice que los activos presentan diferentes

grados de liquidez. Por definición el dinero es en sí mismo el más líquido de todos los activos; los demás tienen diversos grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo. Para los que no sean dinero, la liquidez tiene dos dimensiones: (1) el tiempo necesario para convertir el activo en dinero y (2) el grado de seguridad asociado con la razón de conversión, o precio, obtenido por el activo. Aunque la mayor parte de los activos tienen un grado de liquidez, el estudio se centrará en los activos más líquidos de la organización: efectivo y valores realizables. Por tanto, la administración de la liquidez incluye el cálculo del importe total de estos dos tipos de activos que mantendrá la empresa. (Navarro, Crespo, y López, 2018, p. 8,9)

La finalidad de una buena administración del capital de trabajo es dotar a la empresa de recursos fundamentales para su desarrollo, se centra en medir los niveles de solvencia y lograr márgenes razonables que cubran las expectativas de los directivos.

2.1.6 Efectivo

Se denomina efectivo a las monedas y billetes, dinero en cuentas bancarias y cualquier otro medio o instrumento como cheques, giros, transferencias, fondos de caja, etc., que sirvan como medio de pago para Córdoba (2012) indica que:

Podemos entonces identificar por efectivo a todos aquellos activos que, generalmente son aceptados como medio de pago, son propiedad de la empresa y cuya disponibilidad no está sometida a ningún tipo de restricción e incluye el dinero en billetes, monedas, los certificados de depósitos y los cheques, que se conserven a la mano, en la caja o en el banco.

Se acepta entonces como efectivo lo siguiente:

- Dinero en caja, como monedas y billetes, cheques, documentos de cobro inmediato o que pueden ser depositados en cuentas (giros bancarios, telegráficos o postales, facturas de tarjetas de crédito por depositar, etc.).

- Efectivo en bancos, como cuentas bancarias y cheques. (p.192)

2.1.7 El ciclo de efectivo

El ciclo de efectivo corresponde a la diferencia existente entre el ciclo de operativo y el ciclo de pago. El ciclo operativo corresponde ser el promedio del plazo que transcurre en días en que el inventario se vende a crédito, más el promedio del plazo en días que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo.

Mientras tanto el ciclo de pago es el promedio del plazo de tiempo que pasa en días donde se efectúa las salidas de efectivo realizándose el pago a los proveedores de las cuentas por pagar .

El nivel de capital de trabajo refleja el lapso de tiempo entre el momento en que el efectivo sale de una empresa al comienzo del proceso de producción y aquél en que regresa. Primero, una compañía compra inventario de sus proveedores, en forma de materia prima o bienes terminados. Aun si el inventario estuviera en forma de bienes terminados, tal vez pase cierto tiempo almacenado antes de venderse. Es común que una compañía compre a crédito su inventario, lo que significa que no tiene que pagar en efectivo en el momento inmediato de adquirirlo. Es frecuente que cuando el inventario se vende sea a través de un crédito. El ciclo del efectivo de una empresa es el lapso de tiempo entre el momento en que paga efectivo para comprar su inventario inicial y aquel en que recibe efectivo por vender los artículos producidos con dicho inventario.

Algunos profesionales miden el ciclo de efectivo con el cálculo del ciclo de conversión del efectivo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE) se define del modo siguiente:

$CCE = \text{Días de inventario} + \text{Días de cuentas por cobrar} - \text{Días de cuentas por pagar}$ donde:

$CCE = \text{Días de inventario} + \text{Días de cuentas por cobrar} - \text{Días de cuentas por pagar}$

donde:

$$\text{Días de inventario} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo diario promedio de los bienes vendidos}}$$

$$\text{Días de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Días de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo diario promedio de los bienes vendidos}}$$

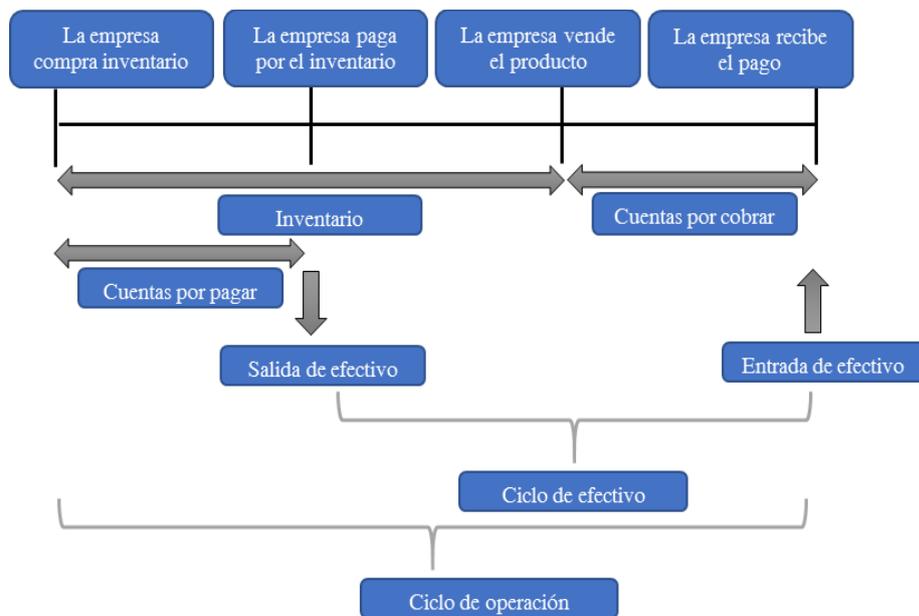


Figura 2: El ciclo de efectivo y de operación de una empresa

Fuente: (Berk & Demarzo, p 830)

Elaborado por: Patiño (2021)

El ciclo de operación de la compañía es el lapso promedio del tiempo entre el momento en que compra originalmente su inventario y aquel en que recibe el efectivo por la venta de su producto. Si la compañía paga en efectivo su inventario, este periodo es idéntico a su ciclo de efectivo. Sin embargo, la mayoría de empresas compra su inventario a crédito, lo que reduce la cantidad de tiempo entre la inversión y la recepción de efectivo. (Berk y Demarzo, 2008, p. 830)

El ciclo de conversión de efectivo en otras palabras no es más que el plazo transcurrido donde se efectúa el pago de las compras de los productos adquiridos, hasta la cobranza de la venta de estos productos

2.1.8 Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar en empresas dedicadas a la distribución de productos de comercialización representan ventas de un bien que se recuperará de manera parcial o total el dinero, dependiendo de la acción realizada si es al contado o crédito. Moreno (2018) manifiesta que:

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro análogo, (...).

Las cuentas por cobrar se clasifican atendiendo a su origen, por ejemplo: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, etc., separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan origen, (...).

Las cuentas por cobrar representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p.504)

Las empresas comerciales dedicadas a la distribución cuyas ventas son realizadas a crédito necesitará más cuidado en la gestión de las cuentas por cobrar, ya que representan el dinero de la organización, parte de la liquidez de la empresa se ve reflejado en ella.

2.1.9 Importancia de las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo

Las cuentas por cobrar representan derechos que posee la empresa sobre sus clientes con la finalidad de obtener beneficios económicos. Moreno (2018) sobre la importancia de estas cuenta indica que:

Las cuentas por cobrar constituyen uno de los conceptos más importante del activo circulante. La importancia está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia, (...). Generalmente en la empresa la inversión en cuentas por cobrar representa una inversión muy importante. (p.505)

Esta cuenta es la representación del dinero de la organización en manos de los clientes.

2.1.10 Departamento de crédito y cobranza

El departamento de crédito y cobranza es quien evalúa el perfil del cliente para administrar las condiciones de créditos otorgadas, analizan su cuenta, da seguimiento a las cuentas por cobrar originadas de las ventas y se encargan de la gestión de recaudación.

El departamento de crédito tiene a su cargo el vigilar y supervisar las cuentas de los clientes para que las facturas sean presentadas en su oportunidad para su cobro, y gestionar con base en las políticas de crédito el cobro de las cuentas de los clientes que están vencidas.

Cuando el cliente tenga vencida su cuenta, el departamento de crédito debe tener la autoridad suficiente para suspender embarques futuros hasta que esté al corriente su saldo o tenga un arreglo para liquidar su adeudo.

Cuando las cuentas son importantes y los clientes reconocen su adeudo, pero están en dificultades financieras temporales para hacer el pago total, con frecuencia se establecen financiamientos especiales con el fin de separar el monto que no puede ser liquidado temporalmente y mantener la cuenta corriente.

Generalmente el monto que no puede ser liquidado temporalmente y mantener la cuenta al corriente.

Generalmente el monto que no puede ser liquidado temporalmente se documenta y en muchas ocasiones se cargan intereses.

La administración de la cobranza se realiza a través de un informe conocido como “análisis de antigüedad de saldos” en el que aparecen todas las cuentas a

cobrar, analizadas por su antigüedad. Actualmente con la ayuda del computador este informe se obtiene con cierta facilidad y oportunidad.

El diseño de este listado generalmente contiene la siguiente información:

- Número de cliente
- Nombre del cliente
- Saldo de la cuenta
- Importe al corriente. Representa la suma de todas las facturas que están dentro de los términos de crédito.
- Importe vencido de 1 a 30 días
- Importe vencido de 31 a 60 días
- Importe vencido de 31 a 90 días. (Moreno, 2018, p.523)

En otras palabras, los departamentos de crédito y cobranzas son los encargados de asignar el período de crédito otorgado a un cliente, previa evaluación del perfil del mismo y hacer cumplir que los valores adeudados sean cobrados en el tiempo establecido.

2.1.11 Crédito

El crédito es básicamente establecer los lineamientos a seguir para asignar el tiempo estimado de pago que tendrán los clientes por las deudas contraídas, se establecerá los tiempos de acuerdo a un estudio previo del perfil del cliente, revisando sus antecedentes y cualquier otra información valiosa que permita establecer los créditos acordes a su capacidad de compra y pago.

Establecer y desarrollar los procedimientos para el análisis, evaluación y otorgamiento de créditos, registro y control de la cartera de clientes, para lo cual realiza las siguientes operaciones:

1. Análisis para la apertura de nuevas cuentas.
2. Control del archivo de antecedentes de crédito.
3. Vigilar que las investigaciones de crédito sean las adecuadas, en relación con las políticas establecidas para la apertura de cuentas.

4. Autorizar los pedidos enviados por ventas en el sentido que se pueda otorgar el crédito.
5. Controlar que la apertura de cuentas tenga su base en un riesgo prudente basado en las políticas establecidas para el caso.
6. Autorizar los créditos y ampliación de los mismos a favor de terceros, para la enajenación de material bibliográfico.
7. Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.
8. Informes a las demás áreas de la empresa: finanzas, recursos humanos, contabilidad, ventas, gerencia general, etcétera. (Morales & Morales , 2014, p.89-90)

Una adecuada asignación de los créditos permitirá el retorno del dinero incrementando la liquidez de la organización para cumplir con las obligaciones que presente.

2.1.12 Políticas de crédito

Las políticas de crédito son lineamientos donde se manifiesta las facilidades de pago que tiene un determinado cliente con la empresa. Moreno (2018) expresa sobre las políticas de crédito que:

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas crediticias estrictas y una administración que otorga o rechaza el crédito con lentitud restringen las ventas y la utilidad de manera que, a pesar de la reducción de la inversión en cuentas por cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de ventas y cuentas por cobrar.

El otorgamiento de créditos conlleva las pérdidas por cuentas incobrables, los costos de investigación del crédito del cliente, los gastos de cobranza y la financiación de las cuentas por cobrar. La investigación y operación de estos

factores disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.
(p.512)

Las políticas de crédito son pautas que sirven para determinar el monto de crédito que se le concederá a un cliente de acuerdo a una evaluación de su perfil de cuentas por cobrar.

2.1.13 Cobranza

La cobranza se encarga de evaluar y dar seguimiento a las cuentas por cobrar constatar de estar recibiendo los cobros en los tiempos otorgados de crédito y gestionar su recuperabilidad al momento de sobrepasar el tiempo estimado.

Gestionar y hacer el cobro de los créditos a favor de la entidad, administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos, para lo cual desarrolla las siguientes actividades.

1. Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar y verificar su registro.
2. Desarrollar estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por cobrar.
3. Diseñar, proponer e implementar controles administrativos que permitan reducir las cuentas incobrables.
4. Supervisar y validar las notas de crédito de acuerdo con la normatividad aplicable.
5. Controlar y custodiar los documentos que correspondan al departamento.
6. Informar a las áreas de ventas y distribución sobre el comportamiento del estatus de los clientes en el pago de sus créditos.
7. Programar, controlar y supervisar las actividades de los cobradores adscritos al departamento.
8. Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y concesionarios.

9. Informar a las demás áreas de la empresa: finanzas, recursos humanos, contabilidad, ventas, gerencia general y demás. (Morales & Morales , 2014, p.90)

10.

El departamento de cobranzas en las empresas es fundamental para el adecuado manejo de las cuentas por cobrar que garantizará el cumplimiento de los objetivos planteados, además de que logrará la recuperabilidad de la cartera.

2.1.14 Políticas de cobranza

Las políticas de cobranzas son los lineamientos que siguen las empresas para el recaudo de los créditos otorgados a los clientes.

Se refieren a la forma que debe administrarse la cobranza cuando el cliente no paga adeudo en términos del crédito otorgado.

Generalmente esta política es muy variable y está condicionada al mercado y giro del negocio en que opera la empresa.

En condiciones normales en la primera semana de vencida la factura se le hace un llamado al cliente, a los 15 días se le envía un recordatorio amable, a los 30 días un nuevo recordatorio más enérgico y durante el mes siguiente se puede gestionar la cobranza a través de un representante de la empresa. Si el cliente no liquida su adeudo, este debe turnarse al departamento legal para su cobro.

El proceso de cobro puede ser costoso, pero se requiere de firmeza para no prolongar la gestión de cobro y reducir al máximo las pérdidas por cuentas incobrables.

Cuando los clientes conocen sobre la firmeza la política establecida, generalmente cumplen sus compromisos con más oportunidad. (Moreno, 2018, p.522)

2.1.15 Subcontratación de crédito y cobranza

La subcontratación de una gestión de créditos y cobranzas resulta ser una medida más económica para las empresas, porque omite el contar con un departamento encargado para esta actividad.

Toda la función de crédito y cobranza se puede subcontratar (esto es, delegarse a una empresa externa). Varias compañías de terceros, como Dun & Bradstreet, ofrecen servicios parciales o completos a corporaciones. Los sistemas de calificación de crédito, junto con otra información, se emplean para decidir si se concede un crédito. Se mantienen cuentas en libros, se procesan los pagos y se inician los esfuerzos de cobranza con las cuentas tardías. Al igual que sucede con la subcontratación de cualquier función, el asunto con frecuencia se reduce a una pregunta de competencia central. Cuando no se cuenta con la competencia interna o ésta es ineficiente, la decisión —incluso en compañías grandes— puede ser contratar el servicio con una empresa externa. En las compañías medianas o pequeñas, el crédito y la cobranza suelen ser actividades muy costosas para efectuarse internamente. (Van & Wachowicz, 2010, p.263)

La subcontratación de una gestión de créditos y cobranzas repercute en la reducción de gastos que implicaría el tener un personal encargado para esta actividad, por ende, con la disminución de este gasto se acelera el flujo de efectivo de la organización.

2.1.16 Administración de la flotación

La flotación es cuando se gira un cheque a nombre de un beneficiario o titular, en este momento existe una demora hasta que el dinero pueda ser retirado del banco de la cuenta del titular, durante el transcurso de este tiempo se benefician con la flotación.

Un factor que contribuye a la extensión del plazo de las cuentas por cobrar y por pagar de una compañía, es el retraso entre el momento en que se paga una cuenta y aquél en que se recibe el efectivo en realidad. Este retraso o flotación por procesamiento, afectará los requerimientos de capital de trabajo de una empresa. (Berk y Demarzo, 2008, p.834)

2.1.17 Flotación de la cobranza.

El tiempo que se demora en convertir el cheque en dinero disponible en las cuentas del titular que lo recibe, se da porque el banco necesita poder procesar el cheque y el sistema bancario deberá realizar el retiro de este efectivo de la cuenta girada, este tiempo se lo denomina flotación el mismo que beneficiará al cliente que realiza un pago mediante un cheque porque así se extiende el plazo de las cuentas por cobrar.

La flotación de la cobranza es el lapso de tiempo que le lleva a una empresa poder utilizar los fondos después de que un cliente ha pagado por sus bienes. Las compañías reducen sus necesidades de capital de trabajo si disminuyen la flotación de su cobranza. A ésta la determinan tres factores:

- **Flotación postal:** Es el tiempo necesario para que la empresa reciba el cheque una vez que el cliente lo ha enviado,
- **Flotación de procesamiento:** Plazo que le lleva a la compañía procesar el cheque y depositarlo en el banco,
- **Flotación de disponibilidad:** Lapso de tiempo que se requiere antes de que el banco acredite los fondos a la empresa. (Berk y Demarzo, 2008, p.835)

2.1.18 Flotación de los desembolsos.

La flotación son los valores en tránsito que se generan al momento de girar un cheque, la flotación de los desembolsos a diferencia de la flotación de cobranza que se trataba de los cheques que se perciben por las cuentas por cobrar, esta trata de los cheques girados para pagar a los proveedores y el tiempo que transcurre hasta que se haga efectiva la acción.

La flotación de los desembolsos es el tiempo que transcurre antes de que los pagos a los proveedores resulten en efecto en un flujo de salida de efectivo para la compañía. Igual que la flotación de la cobranza, es función del tiempo de tránsito postal, procesamiento y buen cobro en el banco. Una compañía que trate

de extender la flotación de sus desembolsos a fin de ampliar sus cuentas por pagar y reducir sus necesidades de capital de trabajo, se arriesga a realizar tarde los pagos a sus proveedores. En este caso, a la compañía se le cargaría una tarifa adicional por morosidad o en sus compras futuras quizá se le requiera pagar antes de la entrega (CBD) cash on delivery o a la entrega (COD) cash before delivery. * En ciertos casos, el proveedor tal vez se niegue en el futuro a hacer negocios con la empresa delinciente. (Berk y Demarzo, 2008, p.835)

2.1.19 Estimación de cuentas incobrables

Las empresas deben realizar la estimación de las cuentas incobrables, cuentas que no serán posible percibir en sus cobros por incumplimiento de pagos por parte de los clientes para Morales (2014) indica que las cuentas incobrables:

Del total de los clientes que han recibido crédito algunos de ellos no pagan sus saldos insolutos y se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar a clientes. De acuerdo con el principio de realización se debe establecer una provisión de recursos financieros que compense las pérdidas que se van a producir y así evitar problemas financieros a las empresas.

Existen varios métodos para determinar el monto de lo que se considera incobrable:

1. Porcentaje sobre las ventas: se estima el gasto de las cuentas incobrables con base en un porcentaje generalmente de las ventas a crédito.
2. Porcentaje sobre el saldo de las cuentas por cobrar: se puede determinar por el resultado de dividir el saldo de las cuentas incobrables existentes a la fecha de cierre de los estados financieros entre el valor total de las ventas netas; también se puede determinar de acuerdo con el porcentaje de pérdidas reales ocurridas en el año. (p.187)

Las cuentas incobrables se originan de las ventas a crédito, que representarán deudas que no tendrán posibilidad de ser pagadas por parte de deudor de la empresa.

2.1.20 Inventarios

El inventario o también denominado existencias son los bienes que posee la organización y que están destinados para ser comercializados.

Los inventarios constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta tales como materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones, (...).

La finalidad de los inventarios en las empresas mercantiles e industriales es ser el motor de venta, lo que producirá la utilidad a través de un precio superior al costo de adquisición y/o fabricación. Esta utilidad permitirá a la empresa su existencia a través del tiempo. (Moreno, 2018, p.542)

2.1.21 Importancia del inventario dentro del capital de trabajo

El inventario es el componente más relevante para la operación del negocio, el abastecimiento de este recurso es indispensable para realizar las funciones de comercialización, logrando la productividad mediante cada venta eficiente realizada.

Los inventarios, junto con las cuentas por cobrar, constituyen la principal inversión dentro de los conceptos que dan origen al capital de trabajo. La administración de los inventarios es de significativa importancia, primero por el monto de la inversión que generalmente se requiere, así como por la complejidad y grado de dificultad que implica una administración financiera efectiva, la que tendrá como fin principal mantener y/o aumentar la productividad de la empresa, pues no habiendo inventarios no hay ventas y pérdida de mercado, y no habiendo ventas no hay utilidad y esto en cierto plazo llevaría al cierre del negocio.

Los inventarios requieren para su correcta administración de un amplio grado de planeación, necesaria para mantener inventarios razonables dentro de las necesidades de la empresa. Para lograr una administración efectiva es necesario establecer políticas. (Moreno, 2018, p.544)

La correcta administración de los inventarios permitirá tener la disponibilidad de los bienes al momento de incurrir en su venta, tendrá el abastecimiento adecuado, y oportuno del recurso.

2.1.22 Políticas de inventarios

Las políticas de los inventarios permitirán administrar de forma eficiente los recursos materiales con los que cuenta la organización para su operación, minimizará el impacto de los costos de mantenimientos que se generarán con la adquisición, preservación y comercialización del inventario. Moreno (2018) menciona que:

Las políticas de inventarios deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisficiendo las necesidades del mercado.

La adquisición de inventarios conlleva un costo de mantenimiento del inventario, un costo por comprar y otros costos, (...).

La administración de los inventarios tiene que fijar las políticas, siendo las principales:

Reducir al máximo la inversión de inventarios en días de inversión sin afectar la demanda del mercado (ventas) y al proceso productivo. Para lo anterior es necesario fijar los niveles de inversión para cada concepto de inventarios y tipo de producto, material, etc., con la flexibilidad de cambio que requiera la demanda de mercado. (...).

Obtener el máximo financiamiento (sin costo) a través de proveedores, para la adquisición de inventarios. El financiamiento no solo incluye el monto del crédito sino también el plazo de pago. Sería ideal que las ventas y consumos de los inventarios coincidieran con el pago a proveedores, porque de esta manera no se asignarían recursos del capital de la empresa para inventarios.

Fijar el nivel aceptable de surtido de productos en los pedidos de los clientes. Para afrontar la demanda sin problemas de existencias, se requiere elevar el nivel de inventarios satisfaciendo la demanda y sirviendo ciento por ciento al mercado, pero resulta extremadamente costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que tiene un costo de oportunidad elevado. (p.550-551)

Con las políticas de inventarios se evitarán los descuidos en la planeación, administración y control de los inventarios, en la mayoría de los negocios el inventario requiere de una inversión alta de efectivo.

2.1.23 Los costos de tener inventario

Los costos directos asociados con éste se clasifican en tres categorías:

- **Costo de adquisiciones** el del inventario en sí durante el periodo que se analiza (un año, por lo general).
- **Costo de ordenes** el total por hacer una orden durante el periodo de análisis.
- **Costo de almacenar** incluye los costos de almacenamiento, seguros, impuestos, pérdidas, obsolescencia, y el costo de oportunidad de los fondos inmovilizados en el inventario. (Berk & Demarzo, 2008, p.841)

2.1.24 Importancia de conocer las necesidades de inversión en los inventarios

La administración correcta en las diversas funciones de la empresa, en mucho va a depender de la información del manejo de los Inventarios, la cual requerirá que ésta sea, oportuna, veras; para lo cual la Gerencia de Finanzas deberá contar con conocimiento continuo de lo siguiente:

1. Estado actual de los Inventarios al inicio de cada ejercicio
2. La localización y zonificación correcta de los Inventarios
3. El conocimiento respecto a la antigüedad de los Inventarios
4. La existencias promedio mensuales de los mismo
5. El consumo o venta anual
6. El procedimiento de control de lote óptimo económico de los Inventarios básicos

7. Control de Inventarios mediante el procedimiento de máximos y mínimos
8. Los costos de los Inventarios, así como de las tendencias de dichos costos
9. Precios de las materias primas principales, cómo repercuten los factores económicos en los precios de las mismas
10. Qué tipo de problemas de abastecimiento se tienen en cuanto a los distintos artículos y las facilidades de entrega y surtido de parte de los proveedores
11. Y todo aquel tipo de problema que tenga que ver con los inventarios.
(Núñez, 2016, p.20)

2.1.25 Riesgos de inversión en inventarios

El riesgo de una inversión en inventarios se da cuando no se recupera el importe de la inversión de manera oportuna, limitando la liquidez de la organización para cumplir con sus obligaciones.

Las empresas invierten en inventarios porque estos van a ser el motor de sus ventas y van a proporcionar a través del ciclo cuentas por cobrar y efectivo, la realización de una utilidad. (...)

Existe el riesgo, si no se llega a obtener el cobro por la venta de no convertirse la utilidad en efectivo. La inversión en inventarios se convierte a través de las ventas en cuentas por cobrar y estas en efectivo.

Además, los inventarios propiedad de las empresas tienen otros riesgos que son importantes y en ocasiones son difíciles de cuantificar, pero que son reales como:

La obsolescencia se aplica a los inventarios que han sufrido un cambio en su demanda, por ser anticuados, pasados de moda y aún encontrándose en buenas condiciones de uso pierden su valor por adelantos tecnológicos, etcétera.

La caducidad de ciertos productos por el transcurso del tiempo pierden sus propiedades. Por ejemplo: el caso de medicinas tienen una fecha de caducidad y transcurrido el plazo deben destruirse.

Lo perecedero de los productos que en muchos casos tienen un periodo corto de vida, esto es aplicable alimentos como el pan, leche, verduras que pierden sus cualidades en poco tiempo. También existen productos industriales como resinas, pegamentos, etc., o productos que se encuentran en proceso de transformación que tienen una vida corta o poco durable.

En algunos giros de negocios como los supermercados, tiendas departamentales, etc., **los inventarios están expuestos al robo**, observándose pérdidas cuantiosas. Estas se combaten a través de vigilancia, equipos como cámara de televisión, aditamentos de alarma que se colocan en los artículos y al ser facturados se retiran para que el cliente al salir de las tiendas no active una alarma.

Es una buena administración, los inventarios deben estar asegurados contro riesgo como incendio, terremoto, robo con violencia, huracán,etc., o algún otro riesgo de conformidad a las condiciones en que está expuesta la inversión. (Moreno, 2018, p.577)

2.1.26 Objetivo e importancia de la gestión de inventarios

La importancia de la gestión de inventarios radica en el aprovisionamiento adecuado y oportuno de los bienes que la empresa requiere para desarrollar sus actividades de comercialización. Sobre la importancia de la gestión de inventarios Fernández (2017) afirma que si:

Un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa.

Un inventario se fundamenta y está muy relacionado con dos funciones básicas en la empresa y su logística, como son la función de aprovisionamiento y

distribución, ya que la empresa debe tener un gran control de sus inventarios para realizar el aprovisionamiento adecuados y a tiempo y lograr atender la demanda de su producto.

Los objetivos que persigue todo inventario son, entre otros:

- Reducir los riesgos manteniendo los stocks de seguridad en la empresa.
- Reducir los costes, ya que permite programar las adquisiciones, (...).
- Reducir las variaciones entre la oferta de la empresa y la demanda de los clientes.
- Reducir los costes de la distribución del producto, ya que permite programar el transporte. (p.51)

2.1.27 Gestión de almacén

La gestión de almacén tiene como finalidad el buen desempeño de la logística y distribución de los productos, almacenandolos de manera eficiente para facilitar su ubicación y despacho cuando se lo requiera. Rubio y Villarroel (2015) afirman que:

La gestión de almacenes es el proceso de la función logística que se encarga de la recepción, almacenamiento y movimiento dentro de un mismo almacén de cualquier material, ya sea materias primas, productos terminados, además de tratamiento e información de datos generados. (p.20)

2.1.28 Función de la gestión de almacén

La función de gestión de almacén permite reducir los tiempos y los costos que incurren en la operación. (Rubio y Villarroel, 2015) hacen referencia a:

La función de la gestión del almacén concluye en el momento de que el inventario pasa a ser parte de un pedido.

2.1.29 Beneficios de una adecuada gestión almacén de inventarios

Una adecuada gestión del almacén de inventarios genera beneficios. Rubio y Villarroel (2015) afirman que:

- Reduce los costes de almacén.
 - Mejora el servicio al cliente mediante la aceleración del proceso de gestión de pedidos .
 - Optimiza las operaciones del almacen, suministrando datos de inventario cabales y transparentes que reducen las tareas administrativas.
 - Permite optimizar la distribución del almacen y la utilización de espacio.
- (p.21)

2.1.30 Gestión de inventarios y gestión de almacén

Es importante distinguir las definiciones de estos términos, la gestión de inventario responde a las preguntas de ¿Qué producto? ¿Cuánto producto? ¿A cuánto? y ¿Cuándo almacenar?, mientras que la gestión de inventarios se basa en ¿Dónde? y ¿Cómo almacenar? (Rubio y Villarroel, 2015)

2.1.31 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar se originan por una deuda contraída con proveedores relacionada con la actividad económica de la organización. Para Moreno (2018) afirma que:

Las cuentas por pagar surgen por operaciones de compra de bienes materiales (Inventarios), servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos o contratación de inversiones en proceso.

Si son pagaderas a menor de doce meses se registran como Cuentas por Pagar a Corto Plazo y si su vencimiento es a más de doce meses, en Cuentas por Pagar a Largo plazo.

Es preciso analizar estos pasivos por cada acreedor y en cada uno de éstos por cada documento de origen (fecha, número del documento e importe) y por cada pago efectuado. También deben analizarse por edades para evitar el pago de moras o indemnizaciones.

Las Cuentas por Pagar a Largo Plazo al finalizar cada período económico, deben reclasificarse a Corto Plazo, (las exigibles el año próximo). (p.600)

2.1.32 Su importancia dentro del capital de trabajo.

La importancia que tiene dentro del capital de trabajo se debe a que constituyen ser el monto principal de los pasivos corrientes, debido a que incluyen los adeudos por mercaderías además de servicios que son necesarios para la operación de la empresa.

La obtención de recursos para financiar el capital de trabajo es una preocupación importante para los empresarios, sobre todo de aquellas empresas que no cuentan con recursos suficientes, o no tienen líneas de crédito con instituciones bancarias.

Las fuentes de financiamiento, naturales o espontáneas a que se acuden por parte de las empresas pequeñas son los proveedores a través de cuentas por pagar y el gobierno, a través de impuestos por pagar, servicios públicos, por acreedores diversos u otras cuentas por pagar.

Las cuentas por pagar constituyen en la gran mayoría de las empresas el monto principal de las obligaciones circulantes, debido a que se incluyen los adeudos por mercancías y servicios necesarios para las operaciones de producción y venta, además de otros adeudos por gastos y servicios que no afectan la producción o inventarios sino se consideran directamente en las cuentas de gastos, como pueden ser conceptos relacionados con honorarios profesionales, anuncios de publicidad, rentas etc., que son aplicados a resultados.

También incluyen pasivos originados por la adquisición de maquinaria y equipo que representan una inversión en activos no circulantes.

Dependiendo del giro de la empresa el financiamiento varía. En el caso de tiendas de autoservicio el financiamiento tiende a ser mayor y como

consecuencia el capital de trabajo financiado con la aportación de los accionistas disminuye. (Moreno, 2018, p.601)

2.1.33 Promedio del financiamiento de los proveedores

Las cuentas por pagar representan obligaciones contraídas con terceros por adquisición de bienes o por prescindir de un servicio para lograr la operación del negocio, obligaciones contraídas con necesidades de pagos para ello es necesario tener políticas adecuadas.

El promedio del financiamiento de los proveedores depende en parte de las condiciones económicas, de la oferta y demanda de insumos que se adquieren y de la oportunidad de la empresa de negociar descuentos de pronto pago o pago anticipado.

Las políticas para la administración de cuentas por pagar deben ser formuladas por las áreas de finanzas y compras con el conocimiento y aceptación de la dirección general. El establecimiento y seguimiento de estas políticas es importantes para la eficiencia de la administración de este financiamiento, que influye directamente en el monto de este financiamiento.

La buena o mala administración de las cuentas por pagar afecta directamente la liquidez de la empresa y el flujo del efectivo. (Moreno, 2018, p.602)

2.1.34 Administración de las cuentas por pagar

Para una buena administración de las cuentas por pagar es necesario contar con información veraz y oportuna de la empresa que permita tomar decisiones todos los días. La información puede ser:

- a) Relativa del presupuesto operativo de la empresa.
- b) La información real actual.
- c) Programas globales de pagos modificados mensualmente, una vez que se conozcan los datos reales del mes anterior y se puedan llevar a cabo las modificaciones para los meses siguientes.

- d) Informe sobre cuentas que han dejado de pagarse por problemas varios como calidad, surtidos incompletos, descuentos rechazados por el proveedor, aumento de precios del proveedor que no fueron notificados y con los que no se está de acuerdo, etcétera.
- e) Informe de días de inventarios financiados por proveedores y su explicación si el número de días está fuera de parámetros.
- f) Informe periódico (semanal o quincenal) de los saldos de cuentas por pagar que deben liquidarse, calendarizando por día para los próximos 15 días por lo menos. Este informe se efectúa con facilidad a través de un programa en la computadora que agrupe los saldos a proveedores por día de su vencimiento.

Este informe debe complementarse con los datos de pagos que deban hacerse por concepto de nóminas, impuestos, honorarios y otros para que de esta manera se tenga un programa de pagos y se conozcan las necesidades de efectivo. (Moreno, 2018, p.603)

2.1.35 Otras cuentas por pagar

Las otras cuentas por pagar corresponden a obligaciones que no son de los pasivos corrientes pero que sin embargo necesitan ser canceladas y se ven afectadas por la liquidez que posea la entidad como lo es el cubrir con la nómina de sus empleados y el pago de los impuestos establecidos por ley.

Este concepto no tiene la importancia que tienen las cuentas por pagar a proveedores sino su importancia puede decirse es de magnitud secundaria. Sin embargo, como parte del capital de trabajo está también sujeto a un presupuesto, a un control y un registro adecuado como todos los conceptos que forman parte de los estados financieros de la empresa.

Forman parte de este concepto todas las operaciones individuales que no provengan de operaciones representativas de producción de venta, ni constituyan operaciones rutinarias sino más bien son esporádicas. De cualquier forma, merecen atención y control que se da origen a través de las contra cuentas por dualidad económica.

Anticipos de clientes. En esta sección se incorporan los anticipos de clientes que no es una práctica usual en todos los negocios; sin embargo, en algunos giros de negocios es práctica común pedir a los clientes anticipos a cuenta de los servicios que se presentarán o por la adquisición de bienes como maquinaria y equipo bajo diseño especial o en construcciones. Casi siempre existen contratos escritos que fijan los montos de los anticipos, la fecha de entrega y la forma de amortizarlos.

Al recibirse los anticipos se controlan y registran como una obligación o pasivo de la empresa, que será liquidado a través de la presentación de servicios o entregas de mercancías o bienes. (Moreno, 2018, p.608)

Nóminas De las nóminas y listas de rayas se derivan pasivos por concepto de cantidades retenidas y deducidas de los importes brutos de sueldos y salarios, por lo que no necesitan hacerse estimaciones de pasivos individuales por estos conceptos. (...).

Como medidas prácticas para el manejo de sueldos y salarios para tener eficiencia y seguridad debe considerarse:

El pago a empleados puede efectuarse una vez al mes o máximo quincenalmente a través de depósitos en el banco en cuenta de cheques o tarjetas bancarias de cada empleado.

Impuestos acumulados por pagar. Mensualmente debe estimarse el pasivo correspondiente de los diferentes impuestos que gravan las operaciones de la empresa. Algunos de ellos son calculados en forma automática a través de los sistemas establecidos en la operación, como pueden ser: el impuesto al valor agregado que se obtiene del proceso de facturación o el impuesto sobre la renta que grava a los sueldos y salarios que se obtiene en el proceso de las nóminas. (Moreno, 2018, p.610)

2.1.36 Rentabilidad

La rentabilidad es la obtención de beneficios de una inversión efectuada, y es representada en porcentaje para Córdoba (2012) la rentabilidad es :

Una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos.

La rentabilidad puede ser concebida desde los siguientes ámbitos:

- **Rentabilidad económica:** relacionada con los negocios y corresponde al rendimiento operativo de la empresa. Se mide por la relación entre la utilidad operativa, antes de intereses e impuestos, y el activo o la inversión operativa.
- **Rentabilidad financiera:** es la rentabilidad del negocio desde el punto de vista del accionista, o sea cuánto se obtiene sobre el capital propio después de descontar el pago de la carga financiera.
- **Rentabilidad total:** es la rentabilidad medida en términos de la relación entre la utilidad neta y el capital total. (p.15)

Es un indicador que determina el desarrollo de la inversión y como este genera capacidad para poder cubrir los recursos financieros utilizados.

2.1.37 Riesgo

El riesgo empresarial es la posibilidad que existe de que los flujos de efectivos no sean los suficientes para cubrir con los gastos que incurren en la operación del negocio Córdoba (2012) dice que:

El riesgo es la posibilidad que los resultados reales dieran de los esperados o que algún evento desfavorable ocurra, y se puede clasificar como:

- **Riesgo operativo:** que corresponde al riesgo de no estar en capacidad de cubrir los costos de operación.
- **Riesgo financiero:** que es el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros.
- **Riesgo total:** posibilidad que la empresa no pueda cubrir los costos, tanto de operación como financieros. (p.16)

2.1.38 Liquidez

La liquidez es la capacidad que tienen las empresas para poder hacer frente a las obligaciones financieras que esta tenga Córdoba (2012):

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, conforme estas se vencen. Se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir, a la facilidad con la cual se le puede cumplir a quien se le adeuda. (p.17)

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 Capital de Trabajo

El capital de trabajo muestra el equilibrio que tiene una empresa de activos y pasivos (deudas o compromisos de pago) por ende mostrando si tiene lo suficiente para operar, antes que obtener ganancia en sí. De esta manera se sabe si es necesario aumentar el capital para poder seguir haciendo su tarea como negocio. (Konfio, 2018)

El capital de trabajo son los recursos financieros con los que cuenta la empresa su importancia radica en el equilibrio entre sus activos y pasivos, para continuar con el desarrollo de las operaciones del giro del negocio.

2.2.2 Activo Corriente

El activo corriente al cual le llaman también activo líquido o circulante, es el conjunto de los activos de una empresa que pueden hacerse líquidos, es decir, convertirse en dinero físico en un plazo menos de un año. Un buen ejemplo de estos es el dinero del banco, las existencias y las inversiones financieras. (García , 2017)

El activo corriente es aquel que puede convertirse en líquido en un periodo inferior a un año, o a su vez se lo puede catalogar como un recurso necesario que puede convertirse en dinero para desarrollar las actividades cotidianas de la empresa.

2.2.3 Pasivo Corriente

Los pasivos corrientes hacen referencia a los pasivos que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año. (...) El pasivo es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, puesto que con el pasivo es que por lo general se financia el capital de trabajo que requiere la empresa para operar, por lo que la empresa debe administrar muy bien esos pasivos. (Gerencie.com, 2017)

El pasivo corriente representa las obligaciones, y deudas de corto plazo contraídas por la empresa.

2.2.4 Efectivo

El efectivo es un estado en el que se encuentra una moneda de curso legal y que puede ser utilizado para saldar una deuda pública o privada o cumplir con una obligación financiera.

La forma más común de referirse al efectivo es hablar de dinero.

En términos de empresa, cuando hablamos de efectivo no referimos al activo circulante más líquido o bien, a cualquier activo que pueda convertirse en efecto en menos de un año. Es decir, de cuánto dinero puede disponer la empresa en un corto periodo de tiempo. (Banda, 2016)

El efectivo no es más que el dinero con el que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

2.2.5 Cuentas por Cobrar

Una cuenta a cobrar es una cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa.

Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa. (Marco, 2019)

Las cuentas por cobrar representan para la empresa un valor que se encuentra pendiente de cobro, que fue originado por la venta de un bien, o por la prestación de un servicio concedido a crédito.

2.2.6 Ventas al Contado VS Ventas a Crédito

Una compra-venta al contado es una operación donde el pago de los productos o bienes que se han adquirido se realiza en el momento de la entrega. Es opuesta a la compra-venta a crédito, donde se abona el dinero después de que se haya recibido lo que se ha comprado, generalmente, a cambio de unos intereses. (Gil, 2019)

Las ventas al contado son operaciones donde el pago se realiza al momento de la adquisición de bien o servicio prestado, mientras que la venta a crédito se la realiza con la diferencia de que es otorgado un plazo de pago, donde se abonara dinero, hasta cubrir la totalidad de la deuda.

2.2.7 Cuentas Incobrables

Cuando un negocio ya no confía en que va a ser capaz de cobrar lo que se le debe, dejan de existir las circunstancias que permitieron que se reconociera la transacción para propósitos de ingresos. Las razones para que un negocio asuma una cuenta como incobrable incluyen que la otra parte se niegue a pagar o que

el comprador haya caído en dificultades financieras que le hagan imposible hacerlo. (Alcázar., 2019)

Las cuentas incobrables representan valores que constaban como cuentas por cobrar para la empresa pero que luego de haber efectuado su gestión de cobro estos valores no se logran recuperar.

2.2.8 Inventarios

El concepto de inventario en una empresa se basa en todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son potenciales para la futura venta y que proporcione beneficios a la organización. El inventario está formado por todo el stock de la empresa que no se ha vendido, las materias primas que se poseen que les permiten crear nuevos productos y todos aquellos productos que se encuentran en el proceso de producción de la empresa y próximamente ya estarán disponibles para su venta. (Caurin, 2017)

Los inventarios son bienes con lo que posee la empresa y se estima que generaran un ingreso por una venta efectuada, los mismos pueden ser materias primas destinadas para su transformación o productos terminados destinados para su comercialización.

2.2.9 Cuentas por Pagar

Las cuentas a pagar son todas aquellas deudas que una empresa u organización ha contraído y que aún no se han saldado. Son deudas directamente relacionadas con la actividad que se desarrolla.

El concepto de cuentas a pagar señala que existe una deuda con un acreedor y que debe realizar el pago de ella. Normalmente suelen ser pagos a proveedores por la compra de materias primas para la producción de los productos o servicios. (Caurin, 2017)

Las cuentas por pagar son deudas contraídas por la empresa y que se encuentran directamente ligadas con la actividad económica que se desarrolla de acuerdo al giro del negocio.

2.2.10 Liquidez

La liquidez financiera de una empresa es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. (Luna, 2018)

La liquidez no es más que aquella capacidad que posee un activo de convertirse en dinero en el corto plazo.

2.2.11 Solvencia

Del latín solvens es la acción y efecto de solver o resolver, la capacidad de satisfacer deudas y la carencia de estas mismas.

Es un indicador que sobre todo se practica en los estados contables, una relación entre el total de activos de una entidad (persona física o jurídica) y el total de pasivos. Dicha relación es un cociente que indica cuántos recursos se tienen en activo en comparación con el pasivo, es decir, que es la capacidad con la que cuenta un individuo o empresa para hacer frente a sus pagos, a sus deudas. Así, cuanto más capacidad de pago tenga una empresa o particular más solvente será. (FACTO, 2017)

La solvencia es la capacidad con la que cuenta la empresa para enfrentar las obligaciones financieras

2.2.12 Rentabilidad

La definición más técnica y sencilla de rentabilidad es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido” . (Moreno, 2018)

La rentabilidad hace referencia al beneficio obtenido de una inversión realizada.

2.3 Marco Legal

La presente investigación tiene sus bases en las siguientes fundamentaciones legales:

- Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI.
- Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI.
- Normas Internacionales de Contabilidad.
- Decreto ejecutivo.
- Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.

2.3.1 Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros

Según (International Financial Reporting Standard, 2013) expresa que:

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. (p.575)

LA NIC 1, establece las bases para que los estados financieros sean presentados de manera clara, comprensibles, razonables, confiables y comparables a fin de poder contrastar con perdidos anteriores.

2.3.2 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios

Según (International Financial Reporting Standard, 2013) expresa que:

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. (p.617)

2.3.3 Reglamento para la Aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno Art. 46.- Conciliación tributaria.

De acuerdo a lo establecido en el (Reglamento para la aplicación de la Ley Regimen Tributario Interno, 2014) en el:

Art.46 Conciliación Tributaria. - Para establecer la base imponible sobre la que se aplicará la tarifa del impuesto a la renta, las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, procederán a realizar los ajustes pertinentes dentro de la conciliación tributaria y que fundamentalmente consistirán en que la utilidad o pérdida líquida del ejercicio será modificada con las siguientes operaciones:

- Se restará la participación laboral en las utilidades de las empresas, que corresponda a los trabajadores.
- Se restará el valor total de ingresos exentos o no gravados
- Se sumarán los gastos no deducibles
- Se sumará el ajuste a los gastos incurridos para la generación de ingresos exentos

- Se sumará también el porcentaje de participación laboral en las utilidades de las empresas atribuibles a los ingresos exentos; esto es, el 15% de tales ingresos.
- Se restará la amortización de las pérdidas establecidas con la conciliación tributaria de años anteriores.
- Se restará cualquier otra deducción establecida por ley a la que tenga derecho el contribuyente.
- Se sumará, de haber lugar, el valor del ajuste practicado por la aplicación del principio de plena competencia conforme a la metodología de precios de transferencia, establecida en el presente Reglamento.
- Se restará el incremento neto de empleos. (...)
- Se restará el pago a trabajadores empleados contratados con discapacidad o sus sustitutos, adultos mayores o migrantes retornados mayores a cuarenta años, multiplicando por el 150% el valor de las remuneraciones y beneficios sociales pagados a éstos y sobre los cuales se aporte al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, cuando corresponda.
- Los gastos personales en el caso de personas naturales.
- Para el caso de medianas empresas, se restará el 100% adicional de los gastos de capacitación.
- Se restará el 100% adicional de la depreciación y amortización que correspondan a la adquisición de maquinarias, equipos y tecnologías, y otros gastos, destinados a la implementación de mecanismos de producción. (...)
- Los empleadores restarán el 100% adicional de los gastos incurridos directamente por ellos en el pago de seguros médicos privados y/o medicina prepagada contratados a favor de la totalidad de la nómina de trabajadores. (...). (p. 46)

2.3.4 Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI Art. 41.- Pago de Anticipo Impuesto a la Renta

Según la (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI,, 2018) indica lo siguiente:

Art. 41. Pago del impuesto. - Los sujetos pasivos deberán efectuar el pago del impuesto a la renta de acuerdo con las siguientes normas:

1.- El saldo adeudado por impuesto a la renta que resulte de la declaración correspondiente al ejercicio económico anterior deberá cancelarse en los plazos que establezca el reglamento, en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos. (...) en el literal b del presente artículo manifiesta que:

b) Las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad, con excepción de las personas naturales y sucesiones indivisas, que estando obligadas a llevar contabilidad conforme lo señalado en el artículo 19 de esta Ley, no realicen actividades empresariales, y las sociedades: (sic)

Un valor equivalente a la suma matemática de los siguientes rubros:

- El cero punto dos por ciento (0.2%) del patrimonio total.
- El cero punto dos por ciento (0.2%) del total de costos y gastos deducibles a efecto del impuesto a la renta.
- El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del activo total.
- El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del total de ingresos gravables a efecto del impuesto a la renta.

Del valor resultante se restarán las retenciones en la fuente efectuadas en el ejercicio fiscal anterior. (p.54)

2.3.5 Reglamento para la Aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno

Según lo expuesto en el (Reglamento para la aplicacion de la Ley Regimen Tributario Interno, 2014) indica lo siguiente:

Art. 77.- Cuotas y plazos para el pago del anticipo. - El valor que los contribuyentes deberán pagar por concepto de anticipo de impuesto a la renta será igual a (...) literal b indica lo siguiente:

b) (Para el caso de los contribuyentes definidos en el literal b) del artículo precedente, un valor equivalente al anticipo determinado por los sujetos pasivos en su declaración del impuesto a la renta menos las retenciones de impuesto a la renta realizadas al contribuyente durante el año anterior al pago del anticipo y en el caso de accionistas, partícipes, socios u otros titulares o beneficiarios de derechos representativos de capital, menos el crédito tributario por el impuesto pagado por la sociedad que distribuye dividendos, hasta los límites establecidos para el mismo.

2.3.6 Plazos de pago de Anticipo Impuesto a la Renta - Decreto Ejecutivo No. 806

Mediante Decreto Ejecutivo No. 806 (Lenín Moreno Garcés PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA, 2019) expresa por medio de un:

Artículo Único. - Sustituir el inciso que se encuentra a continuación del literal b artículo 77 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, incluidos los calendarios previstos a continuación del mismo, por lo siguiente:

"El valor resultante deberá ser pagado en cinco cuotas iguales durante los meses de julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre, las cuales se satisfarán hasta las siguientes fechas, según el noveno dígito del número del Registro Único de Contribuyentes RUC, o de la cédula de identidad, según corresponda:

Tabla 3

Fechas máximas para el pago del Anticipo del Impuesto a la Renta

Noveno dígito del RUC o cédula de identidad	Fecha máxima de presentación
1	10 del mes correspondiente
2	12 del mes correspondiente
3	14 del mes correspondiente
4	16 del mes correspondiente
5	18 del mes correspondiente
6	20 del mes correspondiente
7	22 del mes correspondiente
8	24 del mes correspondiente
9	26 del mes correspondiente
0	28 del mes correspondiente

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

Elaborado por: Patiño (2021)

Este decreto ejecutivo 806 entro en vigencia mediante Registro Oficial N.º 524 publicado el viernes 5 de julio de 2019.

2.3.7 Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.

Mediante Registro oficial No. 111 de la (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019) expresa lo siguiente:

Artículo 56.- Las sociedades que realicen actividades económicas, y que hayan generado ingresos gravados iguales o superiores a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (USD\$1.000.000,00) en el ejercicio fiscal 2018, pagarán una contribución única y temporal, para los ejercicios fiscales 2020, 2021 y 2022, sobre dichos ingresos, de acuerdo tabla:

Tabla 4

Tabla para el cálculo Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millón

Ingresos Gravados	Ingresos Gravados	Tarifa
Desde	Hasta	
1.000.000,00	5.000.000,00	0.10%
5.000.000,01	10.000.000,00	0.15%
10.000.000,01	En adelante	0.20%

Fuente: Registro Oficial

Elaborado por: Patiño (2021)

Capítulo III: Metodología De La Investigación

3.1 Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación se basó en el enfoque mixto.

El enfoque cualitativo, permitió conocer el contexto cotidiano en el que la distribuidora de productos de consumo masivo realiza sus actividades referentes a:

- Otorgamiento de créditos
- Gestión de cobranzas
- Pagos a proveedores
- Compras de inventario
- Almacenamiento de las existencias

La información obtenida acerca de las experiencias, percepciones, prácticas y opiniones de las personas encargadas, de cada uno de los departamentos antes mencionados, fue relevante en cuando a la identificación, de las principales políticas y procedimientos, aplicadas por la empresa en la administración y control del capital de trabajo.

El enfoque cuantitativo por otra parte permitió analizar los estados financieros de la empresa, y obtener una visión objetiva acerca de su estructura financiera (**liquidez y solvencia**).

3.2 Tipo de investigación

Este estudio se enmarcó dentro del tipo de investigación correlacional y descriptivo, por lo que la investigación correlacional permitió identificar la relación que mantienen las variables de esta investigación las mismas que eran el tratamiento contable y tributario del capital de trabajo, con relación a la recuperación de cartera, rotación de inventarios y liquidez de la distribuidora.

Además del tipo de investigación descriptivo en el cual se identificaron las principales políticas contables aplicadas por la compañía en determinados procesos operativos, los cuales fueron medidos y documentados sin influir en ninguna manera sobre los mismos; a su vez se determinó la situación financiera en que se encontraba

la compañía a la fecha de estudio; sobre lo cual se realizó una descripción de las principales fuentes de financiación utilizadas por la distribuidora de productos de consumo masivo, para el desarrollo de sus actividades comerciales .

3.3 Métodos y técnicas utilizados

3.3.1 Método Inductivo

Se consideró para esta investigación el **método inductivo**, ya que este método se permitía la exploración de la investigación, por ende, me facilitó la comparación y análisis de los datos obtenidos de la investigación, es decir de los instrumentos aplicados en este caso la entrevista al personal de la Distribuidora para tener una visión más clara de cómo se desempeñan las actividades y el análisis documental permitió evaluar la gestión financiera por medio de un análisis de los Estados financieros que fueron otorgados para la investigación permitiendo así inferir con los resultados obtenidos, logrando sugerir políticas para la administración del capital de trabajo a más de recomendar mejoras.

3.3.2 Método analítico

También se consideró para esta investigación el **método analítico**, lo que se pretendió fue realizar la descomposición del objeto a investigar es decir analizar todos los elementos que participan en la administración del Capital de trabajo como se realiza el otorgamiento de créditos, las recaudaciones, las entradas y salidas de inventarios, los pagos a proveedores, con base a este análisis se pudo determinar las razones que estarían representando una falencia a tal punto de afectar la gestión financiera de la organización

3.3.3 Técnicas de la investigación

Las técnicas empleadas en esta investigación fueron:

La entrevista: Para esta investigación fue necesario aplicar entrevistas al Gerente General, Administrador, Contador General, Jefe de Bodega, Cartera, para así poder analizar cada una de las opiniones y obtener un diagnóstico sobre la administración del capital de trabajo en la distribuidora de productos de consumo masivo, para cumplir este objetivo fue necesario utilizar cuestionarios que facilitaron la toma de entrevistas.

El análisis documental: Este instrumento de investigación se usó con el fin de realizar la revisión de la documentación relevante, de la organización lo cual permitió obtener una visión más clara de los acontecimientos, mediante la revisión de los Estados Financieros y demás información relativa del Capital de Trabajo, para determinar la situación actual de la empresa fue necesario realizar un estudio de las cifras contenidas en los estados financieros lo cual se llevó a cabo por medio de:

Análisis vertical que permitió determinar el peso de cada cuenta en relación al total, para posteriormente establecer si los componentes de los estados financieros, estaban distribuidos de forma equitativa, de acuerdo al giro de negocio.

Análisis Horizontal, este tipo de análisis permitió determinar las variaciones absolutas y relativas que sufrió el flujo de efectivo de la distribuidora durante los dos últimos periodos, lo cual fue de gran utilidad para determinar en qué grado la gerencia tuvo éxito en la administración de capital de trabajo.

3.3.4 Validez y confiabilidad de la investigación; a través de la triangulación.

La presente investigación fue desarrollada por medio de la triangulación, la misma que permitió contrastar las variables de la investigación mediante el enfoque mixto que contiene los enfoques cuantitativo y cualitativo.

El enfoque cualitativo se lo desarrolló por medio de las entrevistas aplicadas a los colaboradores de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo despejando las

interrogantes planteadas, además de que la matriz de riesgo permitió evaluar las posibles acciones inadecuadas generadas en la distribuidora.

Mientras que por el enfoque cuantitativo se lo llevó a cabo mediante el análisis horizontal y vertical aplicado a los Estados Financiero, a más de la interpretación de las ratios financieras de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo, ubicado en la Ciudad de Milagro, por lo expuesto se evidencio la validez y confiabilidad de esta investigación.

3.4 Población

La Población de este estudio fue La Zona 5 que estaba constituida por 6 Distribuidoras dedicadas a la comercialización de Productos de Consumo Masivo cuya línea de productos es de Cuidado personal y del hogar.

3.5 Muestra

Para el desarrollo de la investigación la muestra fue no probabilística y estuvo compuesta por 1 Distribuidora de productos de consumo masivo de la Ciudad de Milagro. Conformada por 5 personas a las que se le aplicó instrumentos de investigación con el fin de recaudar información valiosa para el desarrollo y culminación del estudio.

Tabla 5

Composición de la muestra

Ítems	Cargos	Cantidad	Instrumento
1	Gerente General	1	Entrevista
2	Administrador	1	Entrevista
3	Contador General	1	Entrevista /Análisis documental
4	Jefe de Bodega	1	Entrevista
5	Jefe de Cartera	1	Entrevista

Elaborado por: Patiño (2021)

3.6 Análisis, interpretación y discusión de resultados - Entrevistas

Para esta investigación fue necesario realizar la entrevista mediante un cuestionario que fue elaborado previamente con el fin de recabar información necesaria y relevante para este estudio.

Por tal motivo se aplicará la entrevista a los siguientes involucrados: Gerente General, Administrador, Contador General, Jefe de Bodega, Cartera, Asistente Contable y así se analizará las opiniones emitidas por los entrevistados y los datos obtenidos que permitirán emitir un diagnóstico de la investigación.

3.6.1 Entrevista al Gerente General

1. ¿Se ha realizado un análisis de la estructura financiera (liquidez y solvencia) de la distribuidora?

Este análisis no se realiza de manera formal sin embargo diariamente se observan los registros contables con la finalidad de determinar las necesidades de capital, y dar prioridad a las obligaciones urgentes que se puedan presentar día a día.

2. ¿La toma de decisiones a nivel de gerencia en cuanto a gestión de capital trabajo se basa en informes financieros elaborados por profesionales?

En realidad, las decisiones se basan en reportes emitidos de manera automática por el sistema contable que tiene los procesos automatizados y es alimentado por personal operativo, como los vendedores y dos asistentes contables que registran las transacciones diarias de la distribuidora.

3. ¿La distribuidora ha diseñado estrategias que permitan disponer de un nivel óptimo de capital de trabajo?

Actualmente no se ha evaluado la posibilidad de diseñar dichas estrategias.

4. ¿La distribuidora cuenta con un sistema de control interno orientado al capital de trabajo?

Dentro de la distribuidora existe un sistema de control, pero no con ese enfoque.

5. ¿Existen manuales de políticas formalmente establecidas para administración de capital de trabajo dentro de la distribuidora?

No existen políticas de manera formal, sin embargo, cada departamento y cada empleado vinculado con la administración del capital de trabajo tiene establecidas sus funciones de manera verbal.

6. ¿La distribuidora ha presentado problemas de liquidez?

Si ha presentado problemas de liquidez razón por la cual se ha incurrido en reiteradas ocasiones a financiamiento externo, por medio de préstamos de instituciones financieras locales.

7. ¿La distribuidora cuenta con la autonomía financiera suficiente para hacer frente a sus obligaciones?

La distribuidora no cuenta con la autonomía financiera suficiente, sin embargo, nuestros proveedores nos otorgan amplios plazos de crédito lo cual nos permite cumplir nuestras obligaciones.

8. ¿Los resultados económicos (utilidad o pérdida) generados por la distribuidora han sido adecuados?

Los resultados obtenidos en los últimos periodos no han sido adecuados dado que la empresa ha presentado pérdidas consecutivas los últimos 3 años.

9. Según su criterio cual es la razón de los resultados negativos obtenidos en los últimos años.

La razón principal es que en este negocio el margen de contribución es muy bajo, y dados diversos factores no se han cumplido con los objetivos de venta en varias ocasiones, lo cual nos ha dejado en una mala posición económica y financiera en los últimos años.

10. ¿Los flujos de efectivo generados por la distribuidora principalmente de que actividad provienen?

Los flujos de efectivo provienen principalmente de actividades de financiación.

3.6.2 Entrevista al Administrador

1. ¿Cuáles son sus principales funciones?

Soy el encargado de gestionar las compras de inventario, y coordinar las labores del personal.

2. ¿Existe manual de políticas para el área de compras?

No existe un manual, pero el personal tiene establecido de manera verbal las políticas y sus funciones, se planea implementar a futuro manuales formales que respalden y contemplen las necesidades de la distribuidora y de cada uno de los puestos de trabajo, es un tema que si se lo está considerando y se trabajara en ello.

3. ¿Se emplean estadísticas que permitan determinar adecuadamente el momento para hacer la orden de compra de inventario?

No, debido a que nuestro único proveedor emite una carta mensual donde se establecen metas de compra y venta de mercadería, nuestro objetivo es cumplir esas metas para ganar incentivos por tal razón no se manejan estadísticas.

4. ¿Existe algún cronograma de compras?

No, las compras se realizan de acuerdo a las necesidades que se presenten de cada producto.

5. ¿La Compañía maneja formatos de órdenes de compras, debidamente aprobados por el personal autorizado de cada área solicitante?

Si, existen formatos de órdenes de compra que respaldan esta acción, es supervisada y aprobada por el Gerente General.

6. ¿Las compras de inventario son solicitadas /sustentadas con la correspondiente orden de compra?

Si, se realiza la solicitud mediante una orden de compra la misma que se genera mediante un formato en Excel que se envía y queda de respaldo mediante correo electrónico con copia al Gerente General, Bodega y dirigida al Proveedor.

7. ¿Las órdenes de compra son pre enumerados, y utilizadas siguiendo el respectivo orden secuencial?

Si hay un formato establecido que es de conocimiento de todos los departamentos vinculados.

8. ¿Se utilizan medios de transporte adecuados con respecto a los productos adquiridos?

Si se cuenta con los recursos necesarios para realizar el transporte de forma óptima.

9. ¿El departamento de compras (administración) realiza un seguimiento de los ordenes de compras que no han sido despachadas / atendidas por los respectivos proveedores?

Si, se realiza un seguimiento hasta que la mercadería ingrese a bodega, para poder detectar que la orden de compra haya sido cumplida con su despacho y esta sea acorde al requerimiento que se envió.

Por lo tanto, constatamos que el ingreso de la mercadería, este conforme a lo solicitado ya que muchas veces suelen confundir los productos o también se presenta el no despacho de un producto enviando a su vez un producto sustituto que no ha sido solicitado.

3.6.3 Entrevista dirigida al Jefe de Cartera:

1. ¿La distribuidora cuenta con manuales de políticas contables para la gestión de las cuentas por cobrar?

No existe un manual de políticas por escrito, no obstante, la gestión de cobranza se realiza por medio de políticas verbales que son de conocimiento de los empleados encargados.

2. ¿Quiénes son los encargados de realizar la gestión de cobranza?

Los vendedores realizan la gestión de cobranza, en coordinación con el jefe de cartera.

3. ¿Cuál es el procedimiento para realizar el cobro a clientes?

Los vendedores siguen un procedimiento para realizar la gestión de cobranza el cual se basa en seguir a diario una ruta de cobro, una vez se recibe el dinero el vendedor da de baja la cuenta por cobrar y acredita la cuenta caja, esta operación la realiza desde

un dispositivo inalámbrico que se encuentra enlazado con el sistema contable de la distribuidora.

4. ¿Qué porcentaje representan las ventas a crédito del total de ventas?

Las ventas a crédito representan el 90% del total de ventas realizadas.

5. ¿La distribuidora cuenta con un registro de clientes, que contenga los datos personales actualizados para facilitar el contacto?

No existe una base de datos actualizada, que contenga dicha información; puesto que hay clientes que no poseen correo electrónico o no ha sido posible obtener los números telefónicos; sin embargo, la comunicación con dichos clientes se realiza por medio de los vendedores, quienes los visitan en sus negocios.

6. ¿Qué proceso realiza la distribuidora para el otorgamiento de créditos a clientes?

Para otorgar crédito la política establecida es solicitar la copia de cedula al cliente y se le requiere que las primeras dos compras sean canceladas al contado, en caso de requerir extensión de plazo se hace previa autorización del administrador.

7. ¿Realizan verificaciones sobre la información que provee el cliente?

Realmente no se verifica este tipo de información puesto que solo se les otorga crédito a clientes recurrentes.

8. ¿La distribuidora cuenta con un seguro de riesgo crediticio?

No, la empresa no cuenta con ese tipo de seguro, pero existe una póliza de fidelidad esta póliza es para los empleados bajo relación de dependencia la misma que respalda cualquier situación deshonestas por parte de los empleados sean, hurto, robo, desfalco o sustracción fraudulenta por parte de los trabajadores en este caso los vendedores que

realizan la gestión de cobro y que pueden hacer uso inapropiado de estos valores que están bajo su custodia.

9. ¿El cobro de la cartera vencida ha llegado a instancias legales?

Si, pero ha sido un proceso infructuoso debido a que no existe respaldo sobre ciertos valores adeudados por clientes antiguos los cuales ya se consideran como perdida, aunque contablemente se mantienen los registros.

10. ¿La distribuidora realiza la provisión de cuentas incobrables?

Existe una provisión acumulada de años anteriores, la cual no se ha movido debido a diversos motivos.

11. ¿La distribuidora ha desarrollado planes de mejora en los procesos de recaudación de los créditos por cartera vencida?

No, debido a que la mayoría de clientes que se encuentran en morosidad no cuentan con los recursos para hacer frente a este tipo de obligaciones, por consiguiente, el costo de mejorar este proceso podría superar el beneficio.

12. ¿Se realiza el análisis por antigüedad de cartera de forma periódica?

Si se realiza trimestralmente con la finalidad de evaluar la gestión de cobranza.

3.6.4 Entrevista al Contador General

1. ¿Existe un manual de políticas contables para el registro control y custodia del efectivo y sus equivalentes?

No existen manuales de políticas, pero se les indica a los empleados de manera verbal el modo en que deben proceder.

2. ¿El efectivo que se recauda a diario es depositado inmediatamente en las cuentas bancarias de la empresa?

No todos los días se alcanza a depositar el dinero recaudado, cuando esto sucede el efectivo se le entrega a la persona encargada de cobranza para que lo almacene hasta el día siguiente que pueda ser depositado.

3. ¿La compañía cuenta con caja chica para realizar pagos menores?

Si se cuenta con un fondo para realizar este tipo de pagos el mismo que para su uso es autorizado por el administrador.

4. ¿Existe un procedimiento establecido para revisar las facturas o los vales de caja previo a la reposición de caja chica?

Previo a la reposición de caja se designó a una persona encargada que revisar la validez de los documentos soporte de este tipo de pagos, el mismo documento sea vales de caja o facturas con sustento de caja chica debe constar con la firma de la persona que hace uso del dinero, el administrador quien es el que aprueba y el sello que indica ser cancelado por caja chica que lo coloca la persona encargada del control del mismo.

5. ¿La distribuidora ha implementado como política realizar arquezos de caja periódicos?

No se realizan arquezos de caja periódicos, pero se revisa la información antes de hacer una reposición, no se repone el dinero si los documentos no cuentan con las firmas y sello anteriormente mencionados.

6. ¿Como se contabilizan los cobros a clientes?

Cuando se recibe un pago en efectivo o cheque los vendedores encargados de cobranzas ingresan el cobro al sistema contable como un documento transitorio que da de baja la cuenta por cobrar, y acredita caja.

7. ¿Como se contabilizan los cheques posfechados recibidos de clientes?

Cuando se recibe un cheque posfechado se ingresa el pago al sistema contable por medio de un asiento que registra un crédito en la cuenta caja y un debito a la cuenta por cobrar.

8. ¿Quiénes están autorizados para emitir cheques?

Solo el Gerente General es quien firma los cheques y va acorde a la necesidad y tiempo de pagos de proveedores.

9. ¿Se elaboran conciliaciones bancarias periódicamente?

Si, se lo realiza de manera diaria para supervisar y constatar alguna anomalía con los valores que han sido recibidos en cheques sea que hayan salido protestados por alguna razón sean esto insuficiencia de fondos, cuenta cerrada, firma inconforme o por algún otro motivo y también se lo elabora mensualmente.

10. ¿Las conciliaciones bancarias son elaboradas y revisadas por colaboradores que no participan en la emisión de cheques?

Son dos las personas que elaboran las conciliaciones bancarias, la que realiza la conciliación diaria es una persona ajena a la emisión de cheques, mientras quien realiza mensualmente si registra los cheques en el sistema contable, pero no está autorizada para firmar.

11. ¿Existen firmas conjuntas en la emisión de cheques?

Si, la empresa cuenta con firmas conjuntas para la emisión de cheques y los titulares de la cuenta son los dos accionistas de la distribuidora son los autorizados.

3.6.5 Entrevista al Jefe de Bodega

1 ¿Cuáles son sus principales funciones?

Soy el encargado de la administración del inventario en bodega, controlo la mercadería que ingresa a bodega que este acorde con la orden de compra emitida por el administrador, así como la que se despacha que vaya acorde a los consolidados y guías de remisión.

2. Se realiza alguna evaluación en cuanto a la calidad de la mercadería recibida?

La mercadería es revisada por el personal de bodega en el momento que llega, se realiza la verificación de la fecha de caducidad del producto, aunque por lo general no se presenta problema porque son productos de una larga vida útil ya que por lo general contemplan ser detergentes, shampoo, cremas y demás.

3. ¿Los ingresos de inventarios se realizan con respaldados de documentación?

Si, existen formatos establecidos para realizar dichos movimientos, los ingresos a bodega son realizados mediante las facturas de compras legalmente autorizadas por el Servicio de Rentas internas en caso de existir algún producto faltante o devolución se realiza una nota de devolución hasta que emita la Nota de Crédito el proveedor.

4. ¿Las salidas de inventarios son respaldadas con documentación soporte?

De igual forma existen documentos soporte para respaldar la salida de inventario, estos son mediante consolidados, guías de remisión y facturas autorizadas por el Servicio de Rentas internas

5. ¿La distribuidora realiza por lo menos una vez al año toma física de inventario?

Si, en diciembre se realiza la toma física, así como los respectivos ajustes contables que puedan derivarse por faltante o sobrantes de inventarios originado por la manipulación de estos productos cruzados o algún otro motivo.

6. ¿El inventario de la compañía cuenta con una póliza que lo resguarde?

Si, la distribuidora cuenta con pólizas de seguro una se denomina póliza de incendios y líneas aliadas que básicamente cubre las mercaderías, dinero, edificio e instalación en caso de incendio o alguna catástrofe natural, adicional también contempla algún motín y daño mal intencionado.

Adicional a esta existe una póliza de transporte que cubre las mercaderías, básicamente resguarda el traslado desde las bodegas hasta los locales del cliente y en sentido contrario, también cuenta con una póliza de robo que cubre el hurto de las mercaderías.

7. ¿La compañía lleva el control de inventario en sistema?

Si, se lo realiza mediante el sistema contable que tiene módulos bien segregados con respecto al control de inventarios donde se puede visualizar el stock de los productos las listas de precios vs costos de venta los movimientos de inventario y traslados de bodegas.

8. ¿Es controlado el stock de inventario?

No, en ocasiones escasean ciertos productos; pero no se hace la reposición de inmediato puesto que el objetivo es vender lo que hay en bodega con la finalidad de equilibrar las compras y ventas para cumplir con la meta establecida.

9. ¿La empresa separa el inventario en mal estado?

Sí, periódicamente y se devuelve al proveedor el cual emite una nota de crédito.

10. ¿Se realiza una verificación, entre los productos recibidos y la orden de compra realizada por la Compañía?

Si este procedimiento se realiza una vez llega la mercadería a bodega.

3.6.6 Entrevista al Encargado de Proveedores

1. ¿Existen políticas contables sobre la administración de las cuentas por pagar?

No, se planean implementar, pero aún no hay un documento formal.

2. ¿Los pagos a proveedores son programados?

Si, los pagos se cancelan mediante una planificación que indican las fechas a vencer y son aprobadas por el Gerente General.

3. ¿Los anticipos a proveedores son previamente aprobados?

Si, los anticipos a proveedores se realizan acorde a la necesidad y los mismos son aprobados directamente por el Gerente General quien evalúa el requerimiento antes de emitir el anticipo al proveedor.

4. ¿La empresa realiza pagos atrasados a los proveedores?

No, a los proveedores pequeños se les cancela en el tiempo acorde al vencimiento de la factura y en caso de no poder cubrir un pago con el proveedor principal se llega a una negociación, aunque por lo general a inicios del mes se pasa un Plan de pagos que es el compromiso de la distribuidora y contempla los pagos a emitir por semana, nuestro objetivo es cumplir con lo prometido para ganar incentivos por pronto pago.

5. ¿Los proveedores le otorgan descuentos cuando realizan pagos puntuales?

Si, es por esta razón que se trata de cumplir con todos los pagos a tiempo.

6. ¿La distribuidora ha tenido problemas de liquidez para cubrir sus cuentas por pagar?

Si, como en todo negocio existen riesgos y en ocasiones no hemos logrado recaudar lo suficiente y hemos tenido que incurrir en sobregiro bancario.

7. ¿Las personas que autorizan el pago a los proveedores son independientes de las funciones de compras, recepción, embarques, cobranza y firma de cheques?

Si puesto que las compras son realizadas por el administrador y los pagos solo son autorizados por el Gerente General.

8. ¿Las personas que firman los cheques revisan la autorización para pago y las órdenes de compra y entradas al almacén (bodega)?

Si el Gerente General pide un detalle de lo ingresado a bodega y el monto que ascienden las facturas de adquisición de inventario, a inicios del mes con base a esta información se realiza un Plan de Pagos el mismo que se emite al Proveedor mediante correo electrónico ellos son los encargados de aceptar o rechazar el pago.

Una vez aceptado el compromiso de pago y estando alineadas ambas partes la distribuidora, y el proveedor, el Gerente ante esta aceptación emitirá los cheques en las fechas correspondientes del pago.

9. ¿La distribuidora cuenta con un reporte de cheques girados y no cobrados, con el fin de velar que no caduque su vigencia de acuerdo a la ley de cheques?

Si, aunque por lo general no se giran cheques posfechados, pero se lleva un control de los cheques emitidos en un Excel y se va anotando la fecha en que se ve reflejado el cobro del mismo y si llega haber un cheque con el cual paso un tiempo prudente y sigue sin ser cobrado nos comunicamos con el proveedor para saber que ocurrió al respecto.

10. ¿La compañía tiene como procedimiento contable la emisión de cartas de confirmación de saldos a proveedores?

No, por lo general no lo realizamos, pero como somos una empresa obligada a contratar el servicio de auditoria este proceso es realizado por ellos

11. ¿Cuenta con una planificación tributaria que permita el pago de los impuestos?

No, no existe una planificación para el pago de impuestos, pero la empresa por lo general cubre el pago de los mismos en el tiempo establecido acorde a la declaración.

3.7 Presentación de resultados – Entrevistas.

Por medio de las entrevistas realizadas, se detectaron debilidades en el proceder de la administración en cuanto a aspectos relevantes como el otorgamiento de crédito a clientes para lo cual indicaban que no existen políticas y procedimientos claramente definidos que permitan disminuir el riesgo de incobrabilidad o morosidad por parte de compradores, esta situación podría generar pérdidas y falta de liquidez para la distribuidora; por otra parte también se detectó la forma en que fue administrado el inventario para lo cual no se manejan datos estadísticos que permitan llevar un control del stock a manera de prever necesidades de productos específicos lo cual podría generar desabastecimiento de los mismos y baja en las ventas futuras debido a la insatisfacción de los clientes.

Con respecto a las cuentas por pagar se pudo constatar que no existe una planificación financiera por medio de la cual se programen pagos de todos los indoles, asimismo manifestaban que tampoco existe una planificación tributaria, que permita gestionar el pago de impuestos de forma oportuna de tal manera que se eviten posibles sanciones tributarias por atraso en el cumplimiento de obligaciones

3.7.1.1 Matriz de resultados entrevistas

Tabla 6

Matriz de Resultados de entrevistas

ENTREVISTADO: GERENTE GENERAL

Puntos Positivos	Puntos Negativos
<ul style="list-style-type: none"> • Se observan los registros contables con la finalidad de determinar las necesidades de capital. • Poder de negociación con los proveedores. • Se planea implementar a futuro manuales formales que respalden y contemplen las necesidades de la distribuidora. 	<ul style="list-style-type: none"> • No se realiza análisis de la estructura financiera de la distribuidora. • No cuentan con manuales de políticas formalmente establecidos para administración de capital de trabajo • Financiamiento externo por insuficiencia de liquidez. • La empresa ha presentado pérdidas consecutivas los últimos 3 años. • Margen de contribución bajo. • Flujos de efectivo provienen principalmente de actividades de financiación.

ENTREVISTADO: ADMINISTRADOR

Puntos Positivos	Puntos Negativos
<ul style="list-style-type: none"> • La adquisición de inventario se realiza acorde a las cartas metas mensuales emitidas por el proveedor donde establecen los montos de compras y ventas de mercadería, con el beneficio de 	<ul style="list-style-type: none"> • No se emplean estadísticas que permitan determinar adecuadamente el de hacer una compra de inventario.

ganar incentivos por el cumplimiento.

- Cuenta con órdenes de compra que respalden esta acción los mismos que se encuentran debidamente aprobados.
- Se realiza seguimiento de las ordenes de compras.



ENTREVISTADO: JEFE DE CARTERA

Puntos Positivos

- La gestión de cobranza, es realizada por los vendedores en coordinación con el jefe de ventas y cartera.
- Se otorga créditos a cliente recurrentes.
- Poseen una póliza de fidelidad.
- Si se realiza análisis por antigüedad de cartera.

Puntos Negativos

- Las ventas a crédito representan el 90% del total de ventas.
- No cuentan con una matriz de clientes actualizada.
- Política de crédito ambigua.
- No cuentan con seguro de riesgo crediticio.
- Proceso infructuoso de instancias legales por cobro de cartera vencida.
- Provisión de cuentas incobrables desactualizada.
- Consideran que el costo de mejorar los procesos de recaudación de cartera vencida podría superar el beneficio.

ENTREVISTADO: CONTADOR GENERAL

Puntos Positivos

Puntos Negativos

- Se realizan conciliaciones bancarias de manera diaria y mensual.
- La distribuidora cuenta con caja chica para realizar pagos menores.
- Los cobros realizados a los clientes están contabilizados de manera correcta.
- Las declaraciones son realizadas en los tiempos establecidos por el Servicio de rentas internas.
- Los cobros que contienen cheques posfechados, para su control el proveedor del sistema contable lo refleja segregado con el fin de darle un seguimiento a estos cheques que se encuentran en tránsito.
- Solo existe un autorizado para emitir cheques.
- Cuenta con firmas conjuntas para la emisión de cheques ambos accionistas pueden hacerlo.

- No se realizan arqueos de caja periódicos.

ENTREVISTADO: JEFE DE BODEGA

Puntos Positivos

- Cuentan con póliza de incendios y líneas aliadas y póliza de transporte que cubre las mercaderías.
- Se realiza la verificación de la calidad de la mercadería recibida.

Puntos Negativos

- Se realiza una vez al año toma física de inventario.

- Los ingresos y salidas de inventarios se realizan con respaldados de documentación



ENTREVISTADO: PAGO A PROVEEDORES

Puntos Positivos

- Pagos programados acorde al vencimiento de las facturas.
- Anticipos a proveedores son previamente aprobados
- No presentan pagos atrasados a los proveedores
- La distribuidora cuenta con un reporte de cheques girados y no cobrados

Puntos Negativos

- Se ha incurrido en sobregiros bancarios.
- No realizan la emisión de cartas de confirmación de saldos a proveedores
- No existe una planificación tributaria que permita el pago de los impuestos

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

3.8 Análisis, interpretación y discusión de resultados- Análisis Financiero

Las entrevistas realizadas a cada jefe de departamento proporcionaron información valiosa acerca de la administración de capital de trabajo; no obstante se requirió determinar la situación financiera actual de la distribuidora de productos de consumo masivo, para lo cual se realizó un estudio de las cifras contenidas en los estados financieros al 31 de diciembre de 2019 y 2018 este estudio fue llevado a cabo por medio del análisis horizontal y vertical en conjunto con la aplicación de ratios financieros.

3.8.1 Estado de Situación Financiera (Análisis Vertical)

Tabla 7

Estado de situación financiera (análisis vertical)

Distribuidora de Productos de Consumo Masivo				
Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2019 Y 2018				
Expresado en US dólares y porcentaje				
	<i>Diciembre 31,2019</i>		<i>Diciembre 31,2018</i>	
<u>ACTIVOS</u>				
ACTIVOS CORRIENTES:				
Caja y bancos	43,085	1.95%	38,937	2.22%
Cuentas por cobrar comerciales	1,132,491	51.31%	660,362	37.60%
Otras cuentas por cobrar	720	0.03%	4,973	0.28%
Inventarios	621,931	28.18%	608,653	34.66%
Activos por impuestos corrientes	36,181	1.64%	9,781	0.56%
Otros activos corrientes	<u>11,506</u>	<u>0.52%</u>	<u>9,476</u>	<u>0.54%</u>
Total activos corrientes	1,845,914	83.63%	1,332,182	75.86%
ACTIVOS NO CORRIENTES:				
Propiedades y equipos	361,316	16.37%	423,992	24.14%
TOTAL ACTIVOS	2,207,230	100%	1,756,174	100%
<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>				
PASIVOS CORRIENTES:				
Préstamos	486,276	22.03%	498,291	28.37%
Cuentas por pagar comerciales	1,376,454	62.36%	936,615	53.33%
Otras cuentas por pagar	5,032	0.23%	10,393	0.59%
Pasivos por impuestos corrientes	26,349	1.19%	47,501	2.70%
Beneficios sociales	<u>50,395</u>	<u>2.28%</u>	<u>32,825</u>	<u>1.87%</u>
Total pasivos corrientes	1,944,506	88.10%	1,525,625	86.87%
PASIVOS NO CORRIENTES:				
Préstamos	29,883	1.35%	7,934	0.45%
Otras cuentas por pagar	17,158	0.78%	0	0.00%
Total pasivos no corrientes	<u>47,041</u>	<u>2.13%</u>	<u>7,934</u>	<u>0.45%</u>
Total pasivos	1,991,547	90.23%	1,533,559	87.32%
PATRIMONIO:				
Capital social	1,000	0.05%	1,000	0.06%
Aporte para futuras capitalizaciones	9,000	0.41%	9,000	0.51%
Reservas	2,076	0.09%	2,076	0.12%
Resultados acumulados	<u>203,607</u>	<u>9.22%</u>	<u>210,539</u>	<u>11.99%</u>
Total patrimonio	215,683	9.77%	222,615	12.68%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	2,207,230	100%	1,756,174	100%

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Activos: Con base al análisis vertical se observa que la estructura de activos de la distribuidora de productos de consumo masivo, está concentrada en cuentas por cobrar e inventarios, puesto que en el año 2019 estas cuentas representan el 51.31% y 28.18% del total de activos respectivamente con incrementos del 71% y 2% en relación al año anterior; por otra parte, el activo fijo solo simboliza el 16.37% del total de activos en 2019 figura un 39% menos que en 2018.

Asimismo, observamos que los pasivos corrientes equivalen al 88.10% del pasivo y patrimonio, superando en un 4.47% el peso de 83.63% que tiene el activo corriente en el total de activos, por lo tanto, se podría deducir que la empresa está en capacidad de cubrir el 95.53% de su pasivo a corto plazo, utilizando su activo corriente, para cubrir el excedente tendría que incurrir en financiación externa.

Pasivos y patrimonio: Al 31 de diciembre de 2019 se evidencia que la estructura financiera de la distribuidora de productos de consumo masivo está apoyada en pasivos y patrimonio que representan el 90% y 10% respectivamente, la financiación está sustentada mayormente en cuentas por pagar a proveedores (sin costo financiero) que representan el 62.36% del total de pasivos y patrimonio. La deuda con costo financiero apenas representa el 23%.

El 90% de financiación ajena está distribuida en un 88.10% de pasivo a corto plazo y tan solo el 4.26% a largo plazo, esta situación demuestra que la actividad económica de la empresa depende de sus acreedores (proveedores y bancos) ya que, si estos decidieran no financiarla más, esta no estaría en capacidad de hacer frente a sus costos y gastos operativos lo que concluiría en un cese de actividades.

3.8.2 Estado de Resultado Integral (Análisis Vertical)

Tabla 8

Estado de resultado integral (Análisis Vertical)

Distribuidora de Productos de Consumo Masivo				
Estado de Resultado Integral				
Por el Periodo terminado el 31 De diciembre De 2019 Y 2018				
Expresado En US Dólares y porcentaje				
	<u>2019</u>		<u>2018</u>	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	6,336,693	100%	6,079,610	100%
COSTO DE VENTAS	<u>(5,587,156)</u>	<u>(88.17%)</u>	<u>(5,329,452)</u>	<u>(87.66%)</u>
MARGEN BRUTO	749,537	11.83%	750,158	12.34%
OTROS INGRESOS	46,252	0.73%	9,788	0.16%
GASTOS:				
Gastos de administración y ventas	(749,085)	(11.82%)	(717,779)	(11.81%)
Gastos financieros	<u>(39,757)</u>	<u>(0.63%)</u>	<u>(39,008)</u>	<u>(0.64%)</u>
Total gastos	(788,842)	(12.45%)	(756,787)	(12.45%)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	6,947	0.11%	3,159	0.05%
Menos gastos por impuesto a la renta corriente	<u>(13,879)</u>	<u>(0.22%)</u>	<u>(39,810)</u>	<u>(0.65%)</u>
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	<u>(6,932)</u>	<u>(0.11%)</u>	<u>(36,651)</u>	<u>(0.60%)</u>

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Análisis: De acuerdo con la anterior tabla se observa que las ventas aumentaron en un 4% en el año 2019 en relación al 2018, este incremento se debe a que la empresa incurrió en una nueva distribución que le permite aumentar su participación en el mercado, no obstante el estado de resultado integral refleja pérdida tanto en 2019 como en 2018, por US\$2,549, y US\$36,651 respectivamente, esta situación se origina porque del total de ingresos el 88% se utiliza como costo de venta el 12% restante representa gastos financieros, de administración y ventas.

3.8.3 Estado de flujos de efectivo

El estado de flujos de efectivo es una importante herramienta de análisis que nos permitió evaluar la capacidad de la distribuidora de productos de consumo masivo para generar efectivo y equivalentes, en un determinado periodo de tiempo, mostrando de forma concisa las entradas y salidas de efectivo que la compañía obtuvo de sus operaciones en curso o fuentes de financiación externas, este análisis se realiza debido a que los estados financieros basados en el criterio de devengo como el estado de situación financiera y estado de resultados integral, reconocen muchas transacciones que no son efectivo lo cual nos podría mostrar una imagen diferente, en cuanto a liquidez, solo el estado de flujos de efectivo nos permite evaluar si las ventas proporcionan el efectivo suficiente para cubrir con los costos y gastos necesarios para que la empresa funcione.

Tabla 9

Estado de Flujos de Efectivo

Distribuidora de Productos de Consumo Masivo						
Estado de Flujos de efectivo						
Por el Periodo terminado el 31 De diciembre De 2019 Y 2018						
Expresado En US Dólares y porcentaje						
	<u>ANALISISVERTICAL</u>				<u>ANALISIS HORIZONTAL</u>	
	<u>2019</u>	<u>%</u>	<u>2018</u>	<u>%</u>	<u>V. absol.</u>	<u>V. relat.</u>
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
Recibido de clientes	5,910,817	100.00%	6,071,650	100.00%	(160,833)	(3%)
Pagado a proveedores y otros	(5,853,725)	(99.03%)	(5,975,078)	(98.41%)	121,353	(2%)
Pagos realizados por conceptos de impuestos	(40,279)	(0.68%)	(14,212)	(0.23%)	(26,067)	183%
Pagos de intereses	<u>(34,185)</u>	<u>(0.58%)</u>	<u>(42,178)</u>	<u>(0.69%)</u>	<u>7,993</u>	<u>(19%)</u>
Efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de operación	(17,372)	(0.29%)	96,572	1.59%	(113,944)	(118%)
FLUJOS DE EFECTIVO PARA ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
Adquisición de propiedades y equipos	0	0.00%	(893)	(0.01%)	893	(100%)
Venta de propiedades, plantas y equipos	<u>0</u>	<u>0.00%</u>	<u>0</u>	<u>0.00%</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	0	0.00%	(893)	(0.01%)	893	(100%)
FLUJOS DE EFECTIVO PARA ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Prestamos de partes relacionadas	17,158	0.29%	0	0.00%	17,158	100%
Obligaciones a largo plazo	34,651	0.59%	0	0.00%	34,651	
Pago de obligaciones a largo plazo	<u>(30,289)</u>	<u>(0.51%)</u>	<u>(101,503)</u>	<u>(1.67%)</u>	<u>71,214</u>	<u>(70%)</u>
Efectivo neto proveniente de (utilizado en) actividades de financiamiento	21,520	0.36%	(101,503)	(1.67%)	123,023	(121%)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO						
Aumento (disminución) neto durante del año	4,148	0.07%	(5,824)	(0.10%)	9,972	(171%)
Saldo al inicio del año	<u>38,937</u>	<u>0.66%</u>	<u>44,761</u>	<u>0.74%</u>	<u>(5,824)</u>	<u>(13%)</u>
SALDOS AL FIN DEL AÑO	<u>43,085</u>	<u>0.73%</u>	<u>38,937</u>	<u>0.64%</u>	<u>4,148</u>	<u>11%</u>

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Actividades de operación:

En el año 2018 la empresa presentó un flujo de efectivo de actividades de operación positivo de US\$96,572, lo que quiere decir que los cobros fueron superiores a los pagos en ese año, lo cual le permitió cumplir con sus obligaciones a corto plazo y además tuvo un excedente de liquidez que podría usar en el periodo siguiente; no obstante en el año 2019 el flujo de efectivo de esta actividad fue negativo en US\$17,372 lo que representa una disminución del 118% en relación al periodo anterior, esta situación se presenta debido a que en el año 2019 la empresa aumento sus ventas y por ende pagó más impuestos (retenciones en la fuente de clientes), pero este aumento en los ingresos contables no se ve reflejado en el efectivo recibido de clientes ya que los cobros por ventas disminuyeron en un 3%, mientras que los impuestos aumentaron un 183% esta situación podría indicar una mala gestión de cobranza, que estaría afectando la liquidez de la empresa.

Actividades de inversión:

En el año 2018 la empresa muestra una inversión en activo fijo de \$893 y en el año 2019 no se realizó ninguna inversión en activo fijo, esto se debe a que la actividad de la distribuidora no es industrial por lo cual no requiere grandes inversiones en activo fijo.

Actividades de financiamiento:

En el año 2018 la compañía realizo amortización de préstamos de años anteriores por un valor total de US\$101,503, en ese año no recibió financiamiento externo, por otra parte, en el año 2019 la distribuidora solo cancelo US\$30,289 de sus obligaciones provenientes de años anteriores, y se vio en la obligación de refinanciar su deuda por falta de liquidez, además de que recibió prestamos por un total de US\$34,651 de instituciones financieras y US\$17,158 de partes relacionadas.

3.8.4 Índices financieros

3.7.4.1 Índices de liquidez

Tabla 10

Razón corriente

Indicador	Índice	2019	2018
Razón corriente	$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$	US\$0.95	US\$0.87

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La empresa presentó de un índice de liquidez de US\$0.95 lo cual reflejó que, por cada dólar de pasivos corrientes, dispuso de US\$0,95 para cumplir sus obligaciones en el año 2019 y en 2018 este índice fue de US\$0.87 se observa que la compañía no contaba con los activos necesarios para cubrir el total de sus deudas a corto plazo, una falta de liquidez constante podría contraer dificultades financieras.

Tabla 11

Prueba ácida

Indicador	Índice	2019	2018
Prueba ácida	$\frac{\text{Activos corrientes-inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$	US\$0.63	US\$0.47

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño G (2021).

Como se observa en el cuadro precedente, la prueba ácida presentó un resultado de US\$0.63, en 2019 y US\$0.47 en 2018, esto quiere decir que, por cada dólar de pasivo, la empresa tuvo disponible US\$0.63 centavos, es decir que no estuvo en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo ni por la venta de su inventario.

3.7.4.2 Índices de gestión o actividad

Tabla 12

Rotación de activo total

Indicador	Índice	2019	2018
Rotación activo total	$\frac{Ventas}{Total\ activos}$	2.87 veces	3.46 veces

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Como se puede apreciar en el cuadro precedente, la compañía tuvo una rotación de sus activos de 2.87. veces en 2019 y 3.46 veces en 2018 en este sentido, se observa que la compañía utilizó sus activos de forma óptima para generar ingresos de actividades ordinarias, lo cual se debería principalmente a su actividad de comercialización y no manufactura de sus productos.

Tabla 13

Rotación de inventario

Indicador	Índice	2019	2018
Rotación de inventario	$\frac{Inventario *360}{Costo\ de\ venta}$	40 días	41 días

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Al analizar este índice observamos que los inventarios de la compañía tuvieron una rotación promedio de 40 días en 2019 y 41 días en 2018 (9 veces al año aproximadamente) es decir se convierten en ventas rápidamente.

Tabla 14

Periodo de pago

Indicador	Índice	2019	2018
Periodo de pago	$\frac{Cuentas\ por\ pagar*360}{Compras}$	73 días	46 días

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La compañía presentó un índice de periodo de pago de 73 días, lo cual indica que la empresa efectúa la liquidación de su deuda a corto plazo cada 73 días promedio, o sea, 5 veces en el año aproximadamente.

Tabla 15

Periodo de cobro

Indicador	Índice	2019	2018
Periodo de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$	64 días	39 días

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

El periodo de cobro en promedio de la distribuidora fue de 64 días; comparado con el periodo de pago de 73 días se observa que existe 8 días para utilizar el efectivo disponible antes de efectuar pagos a proveedores.

3.7.4.3 Índices de rentabilidad

Tabla 16

Margen neto

Indicador	Índice	2019	2018
Margen neto	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas}}$	US\$0.11	US\$0.60

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

El margen neto indica que por cada dólar de venta la distribuidora perdió US\$0.11 en 2019 y US\$0.60 en 2018, esta situación podría indicar que costos operativos son excesivamente elevados, o que se aplica política de precios errónea que no permite cubrir suficientemente los costos de la empresa.

Tabla 17

Margen de utilidad bruta

Indicador	Índice	2019	2018
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	12%	12%

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La distribuidora presentó un margen de utilidad bruta del 12%, tanto en 2019 como en 2018 lo cual significa que, por cada dólar de venta, la empresa invierte US\$0.88 centavos vender el bien, lo cual representa un costo de venta bastante elevado.

El EBITDA

(Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) es una medida de la rentabilidad operacional de la compañía, eliminando los efectos derivados de los gastos financieros, los impuestos y las amortizaciones, que pueden ser en ocasiones alterados en función de decisiones contables o financieras.

Tabla 18

EBITDA

	2019	2018
Ingresos operacionales	6,336,693	6,079,610
(-) Costo de venta	(5,587,156)	(5,329,452)
Utilidad bruta	749,537	750,158
(-) Gastos de administración y ventas	(749,085)	(717,779)
(+) Depreciación	39,857	41,947
EBITDA	40,309	74,326

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Tabla 19

Margen de EBITDA

Indicador	Índice	2019	2018
Margen de EBITDA	$\frac{EBITDA}{Ventas}$	0.64%	1.22%

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

En base a la información precedente, observamos que la compañía presentó en 2019 un margen de EBITDA de 0.64%, lo cual indica que, por cada dólar en ventas, la compañía generó US\$0.006 de resultados antes de intereses, impuestos, depreciación, este índice tan bajo indica que el coste diario de las operaciones es demasiado alto en relación con el volumen del negocio.

3.7.4.4 Índices de solvencia

Tabla 20

Solvencia

Indicador	Índice	2019	2018
Solvencia	$\frac{Total\ activos}{Total\ pasivos}$	US\$1.108	US\$1.145

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La distribuidora en 2019 tuvo un nivel de solvencia de US\$1.10, lo que quiere decir que por cada dólar de pasivo tiene disponible para responder US\$1,10 de activo, este es un índice aceptable; no obstante que está por debajo de la ratio financiero recomendable que debería ser de US\$1,50

Tabla 21

Endeudamiento financiero

Indicador	Índice	2019	2018
Endeudamiento financiero	$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Patrimonio}}$	239%	227%

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Como se observa en el cuadro precedente, al 31 de diciembre de 2019, la distribuidora presentó un ratio de endeudamiento financiero de US\$2.39 esto indica que los recursos ajenos de la entidad representaron un 239% del patrimonio neto de la compañía, es decir que por cada dólar de financiación propia, la compañía tiene US\$2.39 centavos de financiación ajena, lo cual refleja un considerable nivel de endeudamiento, este excesivo volumen de deuda podría conllevar a la descapitalización a una pérdida de autonomía frente a terceros.

Tabla 22

Apalancamiento

Indicador	Índice	2019	2019
Apalancamiento	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Patrimonio}}$	US\$9.23	US\$6.89

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La distribuidora presento en 2019 un índice de apalancamiento de US\$9.23, lo que se interpreta que por cada US\$9.23 dólares de deuda, la entidad cuenta con 1 dólar de fondos propios, es decir, el total del pasivo es el 923% del patrimonio neto.

3.9 Presentación de resultados -Análisis financiero

Por medio de la interpretación de las cifras contenidas en los estados financieros observamos que el enfoque del capital de trabajo de la distribuidora es agresivo, debido a que la mayor parte de dicho capital está financiado con deudas a corto plazo lo que supone un menor costo de deuda, pero mayor riesgo por el plazo de pago limitado, por su parte los ratios financieros presentan un escenario poco favorable en cuanto a liquidez puesto que el índice es de 97%, indicaría que la empresa no está en capacidad de cumplir con la totalidad de sus pasivos a corto plazo, por otra parte el periodo de cobro es menor que el de pago por 8 días, lo que permite utilizar el efectivo antes de realizar pagos; con respecto a las ventas aumentaron en un 4% en el 2019 sin embargo el índice de morosidad paso de un 8% a 10% en los dos últimos años en congruencia con el periodo de cobro de paso de ser de 39 a 64 días en los mismos periodos.

Por su parte el cálculo del EBITDA, y margen de EBITDA, es demasiado bajo, lo que evidencia que el costo operativo es demasiado alto, razón por la cual es margen bruto solo es de US\$0,12 y el margen neto es negativo, lo que obliga a la empresa a buscar financiamiento externo.

El estado de flujos de efectivo por su parte indicaría que la compañía tiene una mala gestión de crédito y cobranza debido a que las ventas aumentan al igual cuentas por cobrar clientes, mientras que el flujo de efectivo disminuye y la compañía paga más impuestos por medio de las retenciones que realizan los clientes, lo que ha llevado a que la empresa tenga un flujo de efectivo operativo negativo.

3.10 Matriz de Riesgo

Tabla 23
Matriz de Riesgo

MATRIZ DE RIESGOS

TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO.

	RIESGO	FUENTE DEL RIESGO	ASEVERACIÓN AFECTADA	Probabilidad (Ocurrencia)	Gravedad (Impacto)	Valor del Riesgo	Nivel de Riesgo	OBSERVACIONES
INVENTARIO	Posible manipulación deficiente por el personal de logística en el despacho de los pedidos	Dpto. de Logística	Existencia u Ocurrencia	4	5	20	Muy grave	Los empleados no cumplen con las medidas y procedimientos necesarios para que el producto llegue en buenas condiciones al cliente, lo mismo que genera devoluciones.
INVENTARIO	Posible falta de registros de entrada y salida de inventario	Dpto. de Logística	Existencia u Ocurrencia	3	4	12	Importante	La falta de registro ocasiona que no se tenga un stock real y al momento de realizar un inventario físico existan diferencias las mismas que de manera directa influyen en el despacho de los pedidos

CUENTAS POR COBRAR	Posible manipulación deficiente en el control de las cobranzas realizadas por el personal de logística	Dpto. de Logística y Dpto. de Cobranza	Existencia u Ocurrencia	4	5	20	Muy grave	Los clientes en ocasiones realizan sus pagos a los transportistas encargado de la entrega del producto, los mismos que no son reportados de manera eficiente al encargado de cartera.
CUENTAS POR COBRAR	Posible gestión deficiente en el control de cobranzas realizadas por los vendedores/recaudadores	Dpto. de Cobranza	Existencia u Ocurrencia	4	5	20	Muy grave	Los vendedores realizan también las actividades de cobranzas lo mismo que puede generar una manipulación mal intencionada de las recaudaciones, lo cual podría derivar en un jineteo de fondos.
CUENTAS POR COBRAR	Posible gestión deficiente en la actualización de los datos que reposan en la matriz de clientes	Dpto. de Cobranza	Existencia u Ocurrencia	3	5	15	Muy grave	El no realizar una verificación continua de los datos que reposan en la matriz de clientes, puede acarrear situaciones de fraudes cometidos en la cobranza, ya que una matriz desactualizada no permite un contacto adecuado con el cliente para realizar las verificaciones de saldos.

CUENTAS POR COBRAR	Posible gestión deficiente en la visita a clientes por la persona encargada de cartera	Dpto. de Cobranza	Existencia u Ocurrencia	3	5	15	Muy grave	El no realizar visitas a los clientes para constatar y evaluar el trato dado por el personal que labora y poder realizar la verificación de documentación respaldo de recaudaciones podría acarrear problemas que se mitigarían con el hecho de realizar esta gestión.
CUENTAS POR PAGAR	Posible gestión deficiente en los pagos efectuados a proveedores	Dpto. de Pagos	Existencia u Ocurrencia	3	4	12	Importante	Realizar planes o convenios de pagos con los proveedores grandes a fin de poder cubrir las obligaciones pequeñas con el fin de preservar una buena imagen y prestigio con los proveedores.

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Capítulo IV: Informe Técnico

4.1. Título

Informe técnico contable y tributario del capital de trabajo de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo.

4.2. Objetivo

Analizar el manejo contable y tributario del capital del trabajo de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo.

4.3. Justificación

El presente informe tiene como finalidad saber en qué medida una gestión de capital de trabajo, que es la coordinación de los elementos de la empresa, contribuye en generar un beneficio adicional, rentabilidad. Con el análisis de los aspectos importantes de la empresa; como, por ejemplo, la forma en que se financiaran los activos circulantes, el endeudamiento y vencimiento del pasivo circulantes; lo cual ayudara a realizar un diagnóstico para lograr una implementación de herramientas de control sobre la gestión del capital del trabajo, con el fin de determinar las decisiones que se puedan tomar en relación a las finanzas y la gestión de la empresa.

Mediante este trabajo se contribuirá con la información y aplicación del tema desarrollado, a la empresa estudiada o cualquier otro interesado en el tema. La realización de la presente investigación es posible porque los objetivos planteados no son excesivamente complejos y están sujetos a la realidad en el medio, al igual que es posible su realización por la posibilidad para acceder la información y el tiempo que brinda el gerente de la empresa para cumplir el trabajo propuesto.

Dentro de la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo, prevalece un problema que es la carencia de control de su capital de trabajo, lo cual genera inconvenientes en su gestión contable-tributaria, originando que la organización no crezca en el mercado, al realizar un análisis de la situación actual del Capital de Trabajo se evidencia que existen problemas en su administración, debido a que los ingresos percibidos son destinados exclusivamente a solventar sus gastos y obligaciones, ocasionando que no se obtengan utilidades.

Ante esta situación, se puede rescatar el problema actual de la empresa que motivó al estudio de las variables y su respectivo análisis con la finalidad de observar la liquidez de la empresa e influir en la toma de decisiones para una correcta gestión, así como proponer estrategias que permitan tomar los correctivos necesarios y aplicar una buena administración del capital de trabajo que logre la mejora en el desarrollo de la operatividad de la empresa.

4.4. Exposición de los hechos

La administración del capital de trabajo implica financiar y controlar los activos circulantes de la empresa, que incluyen efectivo valores negociables y cuentas por cobrar e inventarios. La capacidad de una empresa para administrarlos debidamente y las consecuentes obligaciones de pasivos pueden determinar la capacidad de la empresa para sobrevivir en el corto plazo.

4.4.1. Administración del efectivo y equivalente de efectivo

El efectivo es considerado el activo más importante para la mayoría de las organizaciones, su multifuncionalidad y su grado de liquidez, lo hacen un recurso indispensable para la operatividad de cualquier empresa. A continuación, se describe la composición del efectivo en la organización y cuál ha sido su administración.

Tabla 24

Administración del efectivo

Cuentas	2019	2018
Caja	\$ 21,750.00	\$ 19,870.00
Bancos	\$ 21,335.00	\$ 19,067.00
Total	\$ 43,085.00	\$ 38,937.00

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Según la información presentada por la empresa, la estructura del efectivo y equivalentes de efectivo se compone por bancos cuenta corriente, caja y equivalentes de efectivo. La figura a continuación muestra la distribución del efectivo en las diferentes cuentas.

La Figura 3 muestra que el componente Banco Cuenta Corriente dispone de efectivo con un porcentaje de 49% y la caja con 51%, mientras que la compañía no posee cuentas de ahorro.

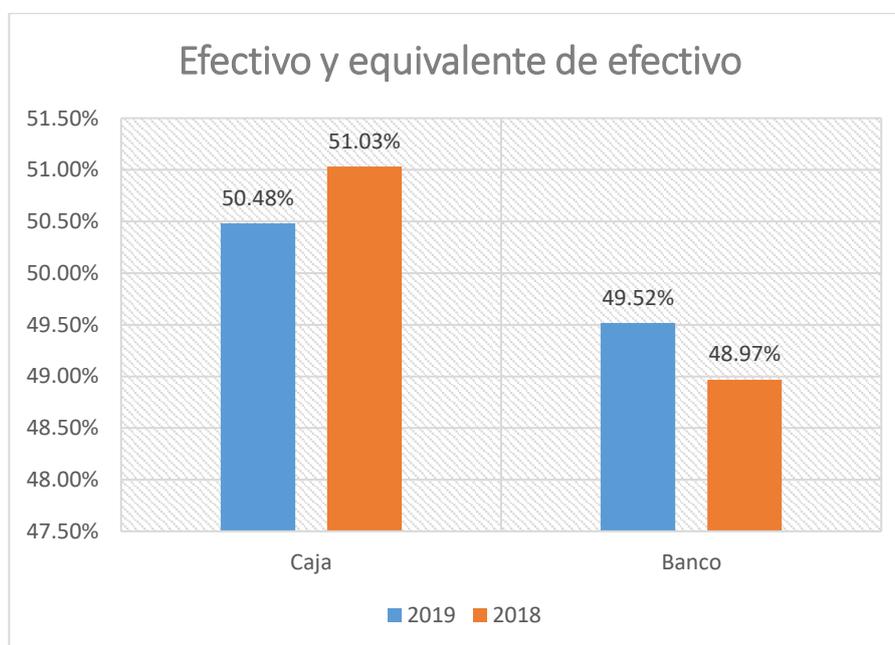


Figura 3: Composición del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa

Elaborado por: Patiño (2021)

Con base en lo anterior, se puede resaltar que la empresa no realiza inversiones significativas con el efectivo que tienen disponible, lo cual se traduce a simple vista en acumulación de fondos ociosos y poco aprovechamiento del efectivo disponible, pero aún no se cuenta con la suficiente información para afirmar dicha suposición, pues es necesario conocer si los saldos disponibles son excedentes o si son saldos requeridos por obligaciones adquiridas. Por otra parte, los saldos de efectivo en la cuenta caja son similares a los existentes en la cuenta Banco, esto se debe a la naturaleza de empresa, lo cual demanda grandes cantidades de dinero en caja.

En la revisión de los procedimientos aplicados a los desembolsos y reposiciones de caja chica se observó las siguientes novedades:

- No existe una política formal para manejo y control del fondo de caja chica, el cual indique lo siguiente:
 - Monto establecido del monto.
 - Tipos de gastos que se pueden cubrir con el fondo de caja chica.
 - Firmas de autorización para realizar gastos con caja chica.
 - Realización de arqueos de caja sorpresivos por personal ajeno al departamento contable.

- Nos fue manifestado de forma verbal por el departamento contable de la compañía, que no existe un monto establecido para realizar gastos con fondos de caja chica.

4.4.2. Administración de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son derechos de cobro que adquiere la distribuidora por la venta de bienes, dentro del caso de estudio es importante indicar que la política de créditos que otorga la compañía depende del análisis que se realiza del cliente, ya sea minoristas, medianos y grandes clientes. Esta cuenta está estructurada por acreedores comerciales con un 99%, el anticipo a proveedores y empleados tiene una representación del 1% del valor total de la cartera que pendiente de cobro. Las cuentas

por cobrar comerciales representan importes por cobrar a clientes provenientes de las ventas, los cuales no generan intereses y tienen vencimiento entre 30 y 60 días.

Tabla 25

Administración de las cuentas por cobrar

Cuentas	2019	2018
Comerciales	\$ 1'132,491.00	\$ 660,363.00
Anticipo a proveedores	\$ 481.00	\$ 2,945.00
Empleados	\$ 239.00	\$ 2,027.00
Total	\$ 1'133,211.00	\$ 665,335.00

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

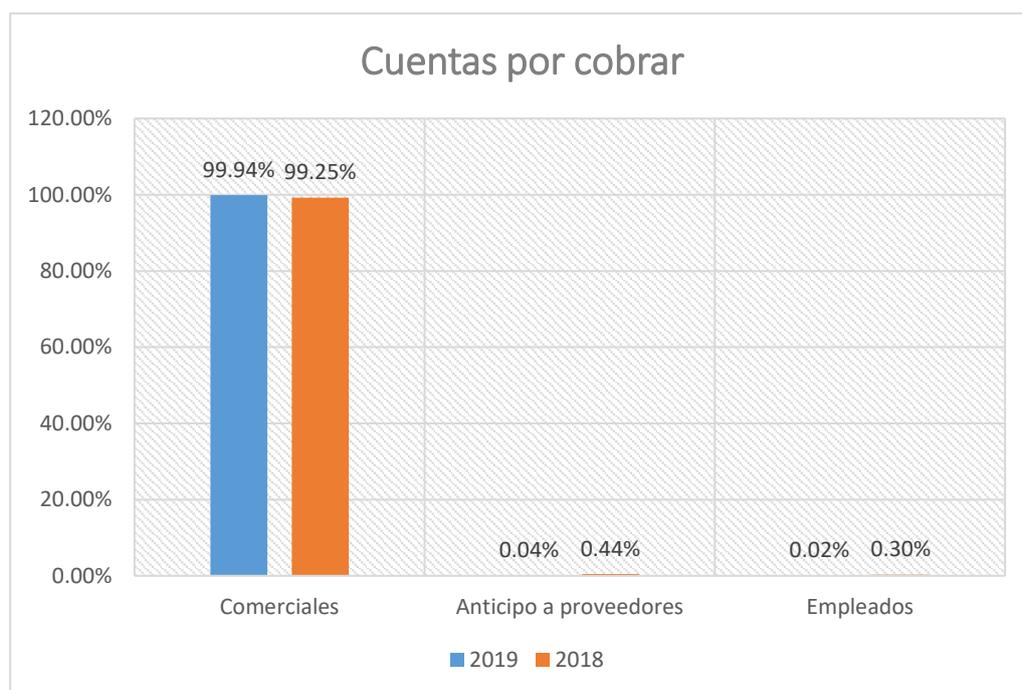


Figura 4: Composición de las cuentas por cobrar de la empresa

Elaborado por: Patiño (2021)

Adicionalmente se tiene un deterioro de cartera de un 65,3% lo que refleja que el dinero que se encuentra pendiente por pago de otras entidades a la empresa tiene periodo de vigencia superior a 365. El deterioro de esta cartera perjudica e impacta en el cumplimiento de las obligaciones financieras por el poco flujo de efectivo que esta maneja.

Según la revisión de los movimientos contables de esta cuenta, evidencia que la compañía no ha realizado un análisis con respecto a la antigüedad de cartera con base a los resultados obtenidos en cada periodo contable; y así poder realizar la correspondiente provisión por deterioro de cartera, tomando como referencia el tiempo de mora de los créditos existentes al cierre de cada ejercicio económico.

4.4.3. Administración del inventario

En base a una muestra tomada del 31% del total del reporte de inventario proporcionado por la compañía, tiene diferencias (sobrantes), el personal de la compañía manifestó que los ítems sobrantes corresponden a mercadería recibida por concepto de promociones que otorga el proveedor PROVEEDOR XYZ S.A. Estas diferencias reflejan la ausencia de control en los ingresos de mercaderías en el módulo de los inventarios y el control de existencias (kárdex); debido a que los inventarios recibidos por concepto de promoción del proveedor PROVEEDOR XYZ S.A., no son registrados dentro de las existencias de la compañía.

Tabla 26

Diferencias en el control del inventario

Cuentas	Expresado en unidades			2019
	Total según la compañía	Total, según muestras	Diferencias sobrantes	Costo US dólares
Detergente multiusos floral 30x350g	1339	2378	1039	820
Detergente multiacción polvo limón 50x200g	22056	25037	2981	10120
Deja multiacción polvo aloe vera 12x1kg	17679	18737	1058	37980
			Total	48920

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

4.4.4. Administración de las cuentas por pagar

Las cuentas por pagar son las obligaciones financieras que adquieren las empresas por la adquisición de bienes a crédito con terceros, para la presente investigación se estudiaron tres aspectos importantes dentro de la administración de las cuentas por pagar que son las obligaciones financieras a corto plazo que representan un 1,08%, Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar con un 14,52% y un 58,91% que corresponde a los proveedores.

Tabla 27

Administración de las cuentas por pagar

Cuentas	2019	2018
Proveedores locales	\$ 1'376,454.00	\$ 936,615.00
Anticipo de clientes	\$ 5,032.00	\$ 10,393.00
Total	\$ 1'381,486.00	\$ 947,008.00
No corriente:		
Préstamos de accionistas	\$ 17,158.00	\$ 0.00
Total	\$ 17,158.00	\$ 0.00

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

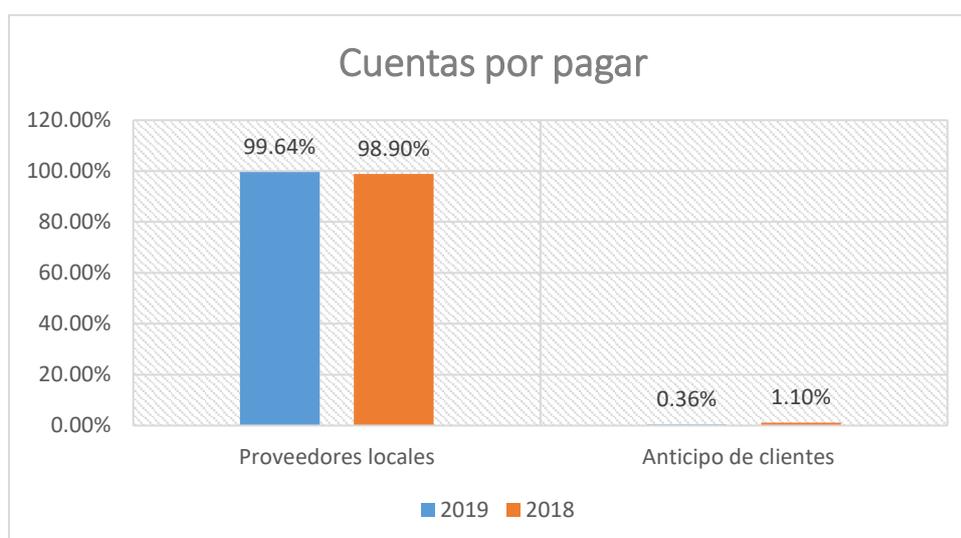


Figura 5: Composición de las cuentas por pagar de la empresa

Elaborado por: Patiño (2021)

Lo que significa que el gran porcentaje de las cuentas por pagar son en función de las actividades que ayudan a el funcionamiento y cumplimiento del ciclo operativo de la empresa, es decir dentro de estos se encuentran las cuentas por pagar pero el cumplimiento con estas responsabilidades según explicó el gerente la empresa no se está llevando a cabo en un 100% porque estos prestadores tienen acuerdos de pago a 30, 45 y 60 días para el pago de los bienes vendidos, lo que trae como consecuencias procesos que generan un gasto financiero innecesario, el no cumplimiento de estas responsabilidades se debe a la falta de efectivo y el bajo ingreso que se tiene por las asignaciones de los recursos.

Por otro lado se encuentran los acreedores comerciales a los cuales el proceso de pago con ellos no está siendo el más efectivo pues no se realizan los pagos en los tiempos pactados los cuales son necesarios para el funcionamiento de la empresa y el no cumplimiento de estas obligaciones se debe a que existen unas variables más importantes dentro de las cuentas por pagar por cumplir como son el pago a los proveedores que son quienes apalanca al funcionamiento directo de la empresa, adicionalmente la falta del flujo de efectivo es otra de las variables más relevantes del porque no se cumplen los estos compromisos.

4.4.5. Detalle de Obligaciones Tributarias que mantiene la Distribuidora de Consumo Masivo.

Tabla 28

Detalle de Obligaciones Tributarias

Obligaciones	Periodicidad	Descripción
Declaración de IVA	Mensual	Se efectúa mensualmente con base al IVA que fue cobrado, cancelado y en algunos casos retenido.
Declaración de Retenciones en la Fuente	Mensual	Se realiza cada mes y se origina por las compras efectuadas por la distribuidora y por los salarios cancelados a sus empleados.

Declaración de Impuesto a la Renta Sociedades	Anual	Se la realiza una vez al año y se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las sociedades, en este caso la distribuidora y contempla el periodo desde el 1 de enero al 31 de diciembre del ejercicio económico.
Contribución Única y Temporal para Sociedades con Ingresos Mayores o Iguales a USD 1 Millón	Anual	Las sociedades cuyo ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2018 y que mediante declaración del impuesto a la renta hayan reportado ingresos superiores a 1 millón de dólares, deberán realizar por 3 años (2020, 2021, y 2022)
Anexo de Dividendo Utilidades o Beneficios - ADI	Anual	Se lo realiza de manera anual con el fin de proporcionar información sobre los dividendos distribuidos por la empresa
Anexos Accionistas participes socios. Miembros del Directorio y Administradores	Anual	Se realiza de manera anual este anexo con el fin de proporcionar información acerca de la composición societaria de la empresa.
Anexo Transaccional Simplificado	Mensual	Se lo realiza mensualmente, este reporte deja en constancia las compras, ventas, retenciones, y comprobantes que fueron anulados.
Anexo Relación de Dependencia	Anual	Reporte anual sobre los pagos efectuados a los empleados que se encuentran bajo relación de dependencia.

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

4.4.6. Administración de Pasivos por impuestos corrientes.

A continuación, se detalla los pasivos por impuestos corrientes que mantenía la distribuidora al cierre del ejercicio fiscal de los años 2018 y 2019, cuyos valores se cancelan en el mes posterior a su generación.

Tabla 29
Pasivos por impuestos corrientes

	Diciembre 31	
	2019	2018
Pasivos por impuestos corrientes		
Impuesto al valor agregado	20,265	31,218
Retenciones en la fuente de impuesto a la renta	6,084	5,224
Otros impuestos por pagar SRI	0	11,058
Total	26,349	47,500

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La distribuidora de consumo masivos realiza sus declaraciones de Retenciones del Impuesto a la Renta dentro de los tiempos establecidos y se la efectúa de manera mensual mediante el formulario 103, cuya declaración corresponde a crédito tributario, que se encuentran sujeto a reclamo ante el Servicio de Rentas internas.

Lo concerniente con el impuesto al valor agregado dichas declaraciones también se encuentran efectuada en las fechas establecidas por la administración tributaria, mediante formulario 104, este impuesto se genera básicamente de las ventas de productos de consumo masivo que se distribuye dicho valor se debe cancelar al mes posterior.

Formulario ↕	Tipo de obligación ↕ Seleccione	Periodo fiscal ↕ Seleccione	Tipo Seleccione	Fecha de declaración ↕	Fecha de vencimiento ↕
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	ENERO 2018	Original	20/02/2018	20/02/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	FEBRERO 2018	Original	20/03/2018	20/03/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	MARZO 2018	Original	20/04/2018	20/04/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	ABRIL 2018	Original	21/05/2018	20/05/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	MAYO 2018	Original	20/06/2018	20/06/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	JUNIO 2018	Original	20/07/2018	20/07/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	JULIO 2018	Original	20/08/2018	20/08/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	AGOSTO 2018	Original	20/09/2018	20/09/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	SEPTIEMBRE 2018	Original	22/10/2018	22/10/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	OCTUBRE 2018	Original	20/11/2018	20/11/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	NOVIEMBRE 2018	Original	20/12/2018	20/12/2018
103	1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE	DICIEMBRE 2018	Original	21/01/2019	21/01/2019

Figura 6: Consulta de declaraciones en Línea
Elaborado por: Patiño (2021)

4.4.7. Administración de gastos de Impuesto a la Renta

En el detalle a continuación se visualiza la determinación del impuesto a la renta correspondiente a los periodos fiscales terminados del año 2018 y 2019.

Tabla 30

Conciliación Tributaria

	AÑO 2019	AÑO 2018
CONCILIACIÓN TRIBUTARIA		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8,173	3,717
CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		
Base de cálculo de participación a trabajadores	8,173	3,717
(-) Participación a trabajadores	(1,226)	(558)
(+) Gastos no deducibles locales	48,570	42,589
Utilidad gravable	55,517	45,748
Tasa de impuesto a la renta	25%	25%
Total impuesto causado 25%	13,879	11,437
Saldo del anticipo pendiente de pago	-	36,592
Impuesto a la renta causado	13,879	36,592
Menos crédito tributario aplicable al periodo		
(-) Anticipo de impuesto a la renta	(13,357)	-
(-) Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal	(26,922)	(27,857)
(-) Crédito tributario de años anteriores	(9,781)	(18,515)
Saldo a favor contribuyente	(36,181)	(9,781)

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

La empresa posee para el año 2018 y 2019 un monto significativo de gastos no deducibles que ascienden a 42,589 y 48,570 respectivamente originados por gastos ocasionados que no han tenido los suficientes sustentos, afectando drásticamente a la utilidad del ejercicio, debido a que estos gastos ocasionan el incremento de la base imponible gravable, pese a esta situación la empresa obtuvo saldos a favor del contribuyente que deberán ser considerados como créditos tributarios.

Tabla 31

Pago del anticipo del Impuesto a la Renta - año 2019

ANTICIPO (PRÓXIMO AÑO)	
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PRÓXIMO AÑO	
Anticipo calculado próximo año	13,357
ANTICIPO A PAGAR	
Primera cuota (Julio 2019)	2,671
Segunda cuota (Agosto 2019)	2,671
Tercera cuota (Septiembre 2019)	2,671
Cuarta cuota (Octubre 2019)	2,671
Quinta Cuota (Noviembre 2019)	2,671

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

Mediante Decreto ejecutivo 806 se estable que el pago de anticipo de impuesto a la renta será realizado en 5 cuotas esto va acorde a las fechas máximas de pago mediante el 9 dígito del RUC (**Ver tabla 3**)

Con la finalidad de que los sectores económicos puedan tener mayor liquidez, y flujo de efectivo que pueda ser reinvertido en las actividades económicas ligadas al giro del negocio del contribuyente.

El Estado Ecuatoriano con el fin de generar recursos para la satisfacción de las necesidades públicas y de garantizar el desarrollo integral y sostenible de la sociedad, ha realizado en los últimos años varios cambios normativos en el ámbito tributario;

El 21 de agosto del año 2018 mediante Registro Oficial No 309 de la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad Fiscal, contempla nuevos aspectos tributarios entre el más relevante se elimina el pago mínimo del anticipo impuesto a la renta, y con ellos de la mano entra en vigencia;

El 31 de diciembre del 2019 mediante primer Suplemento Registro Oficial No 111 la Ley orgánica de Simplicidad y Progresividad Tributaria que contempla los siguientes aspectos tributarios:

- Las sociedades cuyo ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2018 y que mediante declaración del impuesto a la renta hayan reportado ingresos superiores a 1 millón de dólares, deberán realizar por 3 años (2020, 2021, y 2022) el pago de una contribución especial, con el fin de impulsar la reactivación económica del país, el cálculo de esta contribución se lo realizará mediante la tabla detallada a continuación:

TARIFA DEL IMPUESTO		
Ingresos gravados desde	Ingresos gravados hasta	Tarifa
1.000.000,00	5.000.000,00	0,10%
5.000.000,01	10.000.000,00	0,15%
10.000.000,01	En adelante	0,20%

Figura 7: Tabla para el cálculo Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millón

Fuente: Servicio de Rentas Interna

Tabla 32

Contribución única y temporal para sociedades con ingresos \geq a usd 1 millon

CÁLCULO DE LA BASE IMPONIBLE Y EL IMPUESTO A PAGAR	
Total, ingresos ejercicio fiscal 2018	6,089,398
(=) Base imponible	6,089,398
Contribución del 0.15%	0.15%
Contribución calculada	9,134
Impuesto a la renta causado (período fiscal 2018)	11,437
25% Impuesto a la renta causado (Período fiscal 2018)	2,859
(=) IMPUESTO A PAGAR	2,859

Fuente: Distribuidora de Consumo Masivo.

Elaborado por: Patiño (2021)

4.5. Análisis de lo actuado

4.5.1. Análisis de la administración de efectivo y equivalente de efectivo

Con base en los resultados de la entrevista y lo anteriormente expuesto durante el desarrollo de la investigación, se puede afirmar que, aunque la empresa no dispone de políticas del manejo del efectivo. La empresa mantiene saldo de efectivo alto debido al giro del negocio

La empresa no gestiona de forma efectiva los recursos de los cuales dispone para aumentar el efectivo. Sin embargo, en la entrevista se afirma que existen agentes externos que afectan de manera negativa la administración del efectivo, como lo son el pago de los recobros, de ahí que la empresa se abstenga de implementar acciones como el aumento de la deuda a largo plazo y corto plazo.

Respecto a las entradas y salidas de efectivo, la empresa se centra en actividades de operación y de financiamiento, dando a entender que los flujos de efectivo no son los suficientes para realizar inversiones.

4.5.2. Análisis de la administración del inventario

La compañía dispone de un excesivo stock de inventarios de mercadería para la venta, lo cual está originando los siguientes efectos negativos para la Compañía:

- Costos operativos por el control y manejo de estos inventarios en el almacén y bodega de la Compañía.
- Costos excesivos en pólizas de seguros contratadas con Seguros “ABC” S.A., para evitar pérdidas por robo, incendio, terremoto u otros siniestros.
- Costos en la utilización de recursos computacionales para el control operativo y manejo de estos inventarios.
- Afectación en la estructura financiera de la Compañía a consecuencia del incremento en los pasivos financieros, esto es las cuentas por pagar.
- Costos de papelería, entre otros.

4.5.3. Análisis de la administración de cuentas por cobrar

Luego de haber realizado el procesamiento de la información recolectada y de realizar el comparativo de lo que teóricamente se debe hacer con la realidad actual de cómo se está llevando a cabo la administración de las cuentas por cobrar.

Las empresas deben apoyarse y soportarse en políticas de cobro efectivas y fuertes al momento de ejecutar las acciones que implican el cobro, para lo cual la empresa no tiene unas políticas de cobro que le ayuden a ejecutar de manera efectiva el cobro, a esto se le suma factores como las bases de datos desactualizadas de la empresa

imposibilitando el contacto inicial con los clientes para realizar el cobro y no permite localizar las empresas clientes.

Se plantean cinco técnicas de cobranza que para realizar una buena administración de esta cuenta debe aplicarse dentro de las organizaciones como lo son llamadas telefónicas, notificaciones por escrito, visitas personales, el recurso legal y contratar a una agencia de cobranza, lo anteriormente mencionado al momento de colocarlo en ejecución en la empresa no se lleva a cabo en su totalidad debido a que solo se tienen en cuenta cuatro de las cinco técnicas de cobranza que se deberían ejecutar dejando por fuera el contratar a una agencia de cobranza especializada lo que quiere decir que cuando un cliente se niega a realizar el pago de la deuda que tiene la empresa no agota la última opción para poder recuperar esa cartera que se tiene.

Para finalizar, la empresa debe tener distintos métodos de tiempo de cobro y ajustarse al que mejor le parezca sin dejar de un lado el segundo método para que este sirva como plan B al momento del que primero falle, y estos métodos serían comparación de días de ventas versus la efectividad del cobro y el reporte de antigüedad de cuentas por cobrar.

4.5.4. Análisis de la administración de cuentas por pagar

En la administración de cuentas por pagar se logra identificar que la empresa tiene unas cuentas por pagar a sus proveedores y acreedores bastante elevadas esto a raíz que no cuenta con el suficiente recurso económico para poder cumplir las obligaciones a corto plazo con sus proveedores y acreedores, para las cuales se hacen promesas de pagos a 30, 45 y 60 días y como la efectividad en el cobro no está siendo la mejor y esta maneja los mismos días de rotación del cobro no se cumplen los compromisos porque la rotación de las cuentas por pagar no es compensada con la recolección del recurso económico.

Lo anteriormente mencionado conlleva a que se generen brechas y se rompan las relaciones con los aliados estratégicos y lo que genera un impacto negativo en la actividad de la empresa. Adicionalmente que se generan pérdidas de recursos puesto

una vez no se realicen los pagos acordados a tiempo empiezan a correr los costos de intereses que hacen que la deuda se extienda un poco más.

La empresa se acoge a los descuentos ofrecidos por su proveedores y acreedores por pronto pago, que es una de las estrategias mejor utilizadas para mantener buenas relaciones con los proveedores y además el aprovechamiento de pagar menos dinero por servicios o productos que tengan un valor económico en el mercado más elevado y es lo que debe utilizar la empresa para no generar costos adicionales de financiamiento.

4.6. Resultados obtenidos

Debido al giro del negocio de la empresa el efectivo corresponde al dinero de las ventas de contado y el recuperado proveniente de los cobros realizados del crédito. El dinero es recibido por un cajero que es el encargado de custodiar la única caja de cobro existente.

La empresa cuenta con un pequeño monto de efectivo inicial, el cual fue definido de manera empírica, y que principalmente es utilizado para hacerle frente a los diferentes desembolsos que se tengan que realizar durante el día.

En muchos casos, la empresa no recibe el dinero en efectivo, sino cheques; sin embargo, el sistema de cómputo permite que se haga efectivo como un ingreso, aunque el efectivo entre hasta que el cheque se ha cambiado o depositado en la cuenta del negocio.

El dinero que se es recaudado es depositado en las cuentas corrientes de la empresa posee en las diferentes entidades. Desde estas cuentas corrientes se realizan los pagos necesarios a los proveedores a través de cheques, que son emitidos por el gerente de la empresa, ya que es la única persona que puede realizar este tipo de transacciones, por lo que cuando este se ausenta no se pueden realizar estos pagos.

Al terminar la jornada laboral se realiza un cierre de caja, y el gerente supervisa las entradas y salidas de dinero que se efectuaron durante el día, cuentan el dinero y el monto debe coincidir con el que la caja emite, en el caso de que el gerente no se encuentre, es el administrador quien se encarga de realizar esta supervisión. En la actualidad la empresa cuenta con un sistema contable que está conectado a la caja, este registra los ingresos y las salidas, sumando unas y restando las otras, dando la información necesaria para hacer los cierres respectivos.

En el caso de las cuentas por cobrar existen marcadas diferencias entre el manejo de este tipo de cuentas en las grandes cadenas y el existente en la distribuidora, aunque por otra parte, también se denota la influencia que durante los últimos años han ejercido las grandes empresas sobre las pequeñas, ya que muchas de estas últimas –en cuenta la compañía en estudio- han emulado a las primeras, en cuanto a varias de sus políticas y mecanismos de cobro, lo que les ha permitido manejar sus recursos de una manera más adecuada.

La Distribuidora no cuenta con datos específicos sobre la cantidad de dinero que ingresa por las ventas de contado y a crédito, ya que nunca ha existido un reporte sistema ni manual ni computarizado que brinde este tipo de información, por lo que en sus estados financieros las cuentas por cobrar se refieren a las todas aquellas que generan costos y las que no, para los clientes. Cuando el cliente realiza una compra, tiene diferentes maneras de cancelar lo adquirido. El vendedor es la persona encargada de brindarle la información acerca de este tema, posterior se realiza el proceso de facturación y cobro.

La empresa no cuenta con las herramientas adecuadas para mantener un referente histórico que le permita realizar proyecciones o comparaciones y brindar la información necesaria o bien saber de las debilidades que presenta. En dicha empresa, la información con la que el gerente cuenta y sobre la cual basa todas sus estrategias se obtiene de forma empírica.

Aunque de alguna manera la empresa ha sobrevivido esta situación durante mucho tiempo, el aumento en la competencia ha provocado que requiera de mejores mecanismos de control, que le ayuden a analizar su situación con respecto al entorno.

Se puede afirmar que las políticas de cobro son demasiado flexibles. El gerente es el único que goza de las facultades discrecionales para autorizar la concesión de crédito y sus condiciones, lo que impide que otros empleados puedan negociar directamente con el cliente. Esta situación provoca, en muchos casos, disconformidad tanto en los compradores como en los mismos funcionarios de la empresa. Si el gerente no se encuentra en el negocio no se pueden otorgar ciertos créditos. Por otra parte, el que sea el propio gerente de la empresa quien revisa cada uno de los créditos que se otorgan, implica una atención personalizada y hace mucho más seguras y confiables las concesiones crediticias de la empresa, lo que puede resultar ventajoso.

En el rubro de inventario, dentro de la empresa es el activo en que más invierte la empresa, precisamente porque su naturaleza se basa en la compra-venta, a diferencia de otras empresas cuya mayor inversión se realiza en activos fijos propiedad, planta y equipo. Aunque es igualmente importante para cualquier empresa hacer un uso adecuado y eficiente de los recursos, para este tipo particularmente resulta fundamental administrar con la mayor precisión posible los inventarios, ya que un pequeño error provoca inmovilizaciones.

Es importante mencionar que gran parte de las características de los productos que componen el inventario de esta empresa son de alta rotación.

La empresa mantiene un control sobre el movimiento de los productos mediante sistemas necesarios para obtener información sobre el manejo que se otorga al inventario. Esto permite crear estrategias dirigidas a corregir problemas específicos.

El manejo adecuado de las cuentas por pagar a proveedores es trascendental para el crecimiento de la empresa, ya que gracias a esto puede proyectarse una buena imagen, lo que le beneficia en el otorgamiento de créditos no sólo por parte de otras compañías proveedoras, sino también con financiamientos más favorables.

Como puede observarse en los estados financieros, las cuentas por pagar a proveedores, representan el rubro más importante dentro de los pasivos circulantes, donde también se puede visualizar la inexistencia de pasivos con costo, talvez porque la empresa no necesita de otro tipo de financiamiento para realizar sus actividades comerciales.

En el caso del manejo de esta cuenta por parte del gerente de la empresa, se debe mencionar que esta persona es la única encargada de realizar las compras a los diferentes proveedores, así como de cancelar la deuda contraída (emitiendo un cheque de la cuenta corriente de la empresa, cada cancelación se la resta el saldo principal, y de esa manera controla la cuenta de efectivo).

Las compras se realizan una vez al mes o mes y medio, en temporadas bajas, de igual forma los pagos de facturas pendientes. Sin embargo, en temporadas donde las ventas son mayores, los pedidos se realizan en un periodo menor, este tiempo también va a depender del tipo de artículo que se compra, ya que aquellos de menor rotación cuentan con un lapso más prolongado, mientras que en los de rotación más rápida el tiempo es mucho menor.

Los proveedores ofrecen a la empresa diferentes opciones de pago, éstas dependen de las políticas de crédito y cobro del proveedor. Son pocos los que exigen realizar cancelaciones de contado, y generalmente son de pequeña escala. La mayoría de los productos son proveídos por grandes empresas que cuentan con importantes capitales y por ende ofrecen crédito a sus distribuidores.

Generalmente, las empresas proveedoras respaldan sus créditos a través de la firma de documentos legales, otorgándole al comprador cierto tiempo para que realice la cancelación total de la deuda. Los proveedores dividen sus deudas en cierta cantidad de abonos que deben realizarse en cierto período, en el caso de esta empresa.).

Es importante mencionar que la empresa siempre ha mantenido una política de pago bastante puntual y responsable, lo que ha permitido crear buenas relaciones con sus proveedores y proyectar una buena imagen. Esto le ha permitido crear un ambiente

más flexible en cuanto al cobro se refiere, permitiéndole jugar con los plazos para poder adecuarlos a sus condiciones particulares.

De igual manera que el resto de los componentes del capital de trabajo, la forma en la que se maneja esta cuenta en la empresa estudiada, es muy empírica. Sin embargo, como en última instancia el gerente general es la única persona que se encarga de administrarla, el control es mucho más fácil.

Para realizar pedidos el gerente envía a uno de sus colaboradores a realizar un conteo de la mercadería existente del producto que necesite, posteriormente de acuerdo con la lista que recibe realiza el pedido al respectivo proveedor. El gerente tiene un día específico a la semana para recibir a los agentes y realizar los pagos y los pedidos que desea.

Resultado adicional

Debido a la extensión de la presente investigación, no se abarcará la elaboración de una planificación financiera, pero se lo sugiere para un próximo estudio, es relevante indicar que a partir de los hallazgos de la investigación realizada se refleja la necesidad de elaborar una planificación financiera, debido a que la Distribuidora de Productos de Consumo Masivo no cuenta con la liquidez necesaria, suficiente y oportuna para hacer frente a sus obligaciones, esta planificación financiera deberá realizarse con la finalidad de anticiparse a decisiones futuras para así mitigar el impacto negativo que podría generar la iliquidez además de que esto podría derivarse en la afectación de la viabilidad del negocio.

Por ello es necesario que se elabore una planificación financiera para así poder administrar el dinero de manera eficaz coordinar un presupuesto los mismos que deberán estar esquematizados y que reflejaran los gastos en que incurrirá la organización, para que de este modo este presupuesto se encuentre apto y permita cubrir las obligaciones que genera el giro del negocio.

La Distribuidora de Consumo masivo no cuenta con una planificación financiera para efectuar el pago de impuestos con el fin de realizar los pagos a tiempos y de esta manera mitigar el riesgo de que se generen multas e interés por el pago de impuestos, por ello es necesario que en una próxima investigación se abarque la elaboración de una planificación financiera y tributaria de los pagos mantenidas con terceros y el estado mediante un detalle con objetivos que sean claros, medibles, y alcanzables con el fin de afianzar las relaciones con proveedores.

4.7. Conclusiones del informe técnico

Se identifica que la empresa cuenta con un alto índice de cuentas por pagar las cuales superan los ingresos que se tienen por las diferentes actividades de la empresa y esto no es suficiente para cumplir con dichas obligaciones. Causa de esto, se debe a los recobros o pagos provenientes de, pues estos, no están siendo realmente efectivos y tampoco en los tiempos estipulados, esto a razón de que objeta inconsistencias y no se realiza el pago oportuno.

Por otro lado, efectividad en el cobro a las empresas no está siendo muy efectiva debido a que se presentan casos con empresas que no están dispuestas a pagar o no cuentan con el recurso humano suficiente para realizar dichos cobros.

Los altos niveles en cuentas por cobrar y cuentas por pagar evidencian una mala administración de los activos y pasivos corrientes, por tanto, surgen dudas y cuestionamientos respecto a las políticas de crédito y de cobranza implementadas en la empresa.

Se detalla un ciclo de efectivo largo, a pesar de no cumplir con las obligaciones adquiridas con los proveedores y acreedores. Se evidencia indicios claros de una mala administración de las cuentas por pagar y de las cuentas por cobrar, lo cual le da otorga un valor negativo a la empresa.

4.8. Recomendaciones del informe técnico

Con base en la evidencia de una carencia de políticas contable que le permitan a la empresa mantener un adecuado nivel de capital de trabajo y mejorar las operaciones en general, se recomienda estructurar políticas de capital de trabajo de manera integral, a continuación, se mencionan políticas a cumplirse para las áreas de cuentas por cobrar a clientes, cuentas por pagar a proveedores locales y del exterior e inventarios.

4.8.1. Política de cuentas por cobrar

Las políticas diseñadas dentro del área de cuentas por cobrar para mejorar la eficiencia del capital de trabajo, e incentivar la mejora continua en cada uno de sus procesos. Antes de establecer las políticas, se destacan los siguientes lineamientos para el cumplimiento de las mismas de forma óptima:

- Confirmar la validez y veracidad de la información proporcionada por el cliente en el momento de requerir un crédito.
- Establecer política de crédito especificando el tiempo de pago
- El Gerente es el único responsable de la aprobación del crédito a un cliente.
- Realizar seguimiento a los valores vencidos, para proceder con la recuperación de cartera.
- En caso de la cartera vencida se considerará un descuento por pronto pago.
- Realizar informes trimestrales sobre la cartera vencida.
- Monitorear y realizar un informe sobre las cuentas por cobrar.

Se presentan algunas sugerencias para establecer la política de las cuentas por cobrar, considerando que en el sector en el cual se maneja la empresa se generan altos volúmenes de facturación.

Política de cuentas por cobrar

Área responsable: créditos y cobros

Objetivos: Establecer normas para el otorgamiento de nuevos créditos y condiciones de cobro, esto con la finalidad de prestar un mejor servicio al cliente y asegurar la recuperación de la cartera.

La empresa clasifica a sus clientes en:

Tipo de cliente	Días de crédito
Mayoristas	30 días
Minoristas	15 días
Consumidor final	Contado

Lineamientos a considerar:

- En cobranza, con el fin de obtener una recuperación inmediata de cartera:
 1. Otorgar convenios de pago a clientes mayoristas con el afán de promover la recuperación inmediata de la cartera, analizar descuentos a clientes que cancelen por anticipado.
 2. Establecer la recuperación de saldos de cartera vencida a través de mecanismos de cobro de cartera morosa.
- En créditos, con el fin de obtener una cartera sana:
 1. En el caso de clientes nuevos, se debe presentar la documentación legal autenticada, que avale la formalidad de la compra - venta.
 2. Mantener la comunicación abierta con los clientes y brindarles el servicio necesario para satisfacer las necesidades crediticias.
 3. Reducir el riesgo de incumplimiento de pago en cartera de crédito actualizando los montos y días de crédito que se le otorgan a los clientes.
 4. Mantener estrecha comunicación con las áreas comerciales para mantener actualizadas las necesidades de requerimientos **solicitados** por los clientes, sin comprometer los objetivos y resultados del negocio.

5. Generar un flujo continuo y constante de efectivo hacia el área de tesorería, con el fin de solventar las responsabilidades internas,
 6. Atender e investigar las solicitudes de crédito y resolver su autorización o negación dentro de un tiempo prudente establecido.
- En operaciones, con el fin de mantener una operatividad eficiente:
 1. Mantener un sistema actualizado de ventas y cobros.
 2. Consolidar los depósitos bancarios diarios contra la facturación emitida en todos los puntos de facturación (distribuidoras y centro de distribución)
 3. Monitorear y controlar las diferentes causas de refacturación de manera ágil y oportuna.

4.8.2. Políticas de inventario

Un adecuado control en el manejo de las existencias del inventario, ayudan a reducir exitosamente el costo total, en una situación normal los niveles de inventario varían de acuerdo con las necesidades y proyecciones de la industria. Las políticas de planificación y control para este rubro son flexibles, es decir que se definen en base a las variaciones internas presentadas en el proceso productivo y en base a las exigencias externas de demanda por el mercado. Se presentan algunos lineamientos a considerar para la política de inventarios.

- Mantener el inventario en buenas condiciones y en un lugar adecuado.
- Controlar el ingreso y la salida del inventario mediante la documentación. Cuando el proveedor realiza la entrega de la mercadería debe constar la respectiva firma de la persona encargada de recibir el producto.
- Monitorear si el inventario se está distribuyendo.
- Tener el personal que pueda cubrir con la demanda de distribución de inventario.

Política de inventario

Área responsable: bodega

Objetivos: Determinar el nivel de existencias más conveniente para la industria, así como la metodología para su valuación de inventarios.

Lineamientos a considerar:

Con el fin de obtener un nivel óptimo de inventario sin productos dañados u obsoletos vencidos:

1. En el caso de productos nuevos, se debe contar con la autorización de entidades sanitarias o según corresponda.
2. Categorizar los inventarios: Operacional - productos de venta continua, venta diaria, semana, mensual y Estacional - productos que se venden por temporada.
3. Vida útil de los productos: Estos no se deben adquirir si su fecha de vencimiento es mayor a 18 meses.
4. Nivel óptimo de inventario: Se debe medir en base a la rotación de inventarios al año, el análisis de esta investigación refleja un promedio de 10 días para el inventario de producto terminado, es decir $365 \text{ días} / 10 \text{ (rotación)} = 36.5 \text{ días}$ para que el inventario realice el ciclo completo.
5. Se debe contar con información de ventas proyectadas durante el año, para establecer los requerimientos necesarios para cubrir la demanda.
6. Los inventarios físicos se deben realizar por lo menos dos veces al año.
7. Establecer parámetros que permitan cuantificar el inventario dañado y obsoleto.
8. No perder de vista que, sin inventarios, no hay ventas y la obtención de utilidades reside en gran parte de las ventas, si la función del inventario no opera con efectividad, no existe material para poder trabajar, el cliente se inconforma y con ello la oportunidad de tener utilidades se disuelve.

4.8.3. Políticas de cuentas por pagar

El área de pagos a proveedores debe representar un filtro entre la industria y los proveedores, de tal manera que todas las obligaciones sean canceladas en tiempo. Es importante contar con una metodología que incluya los procesos de pago que generen confianza con los pagos que se están realizando.

- Tener buenas relaciones comerciales con terceros para mantener un equilibrio continuo.
- Realizar las compras necesarias, negociando buenos precios y con crédito que permita a la compañía tener menos presión de pago.
- Llevar un control sobre las fechas y montos de pagos a terceros.
- Tener la documentación soporte de los pagos guardados para evitar futuros inconvenientes con terceros.
- Monitorear y realizar un informe sobre las cuentas por pagar.

Política de cuentas por pagar

Área responsable: Pago a Proveedores y contabilidad

Objetivos: Establecer una metodología que permita realizar el proceso de pago de manera oportuna y confiable, así como, mantener una buena relación con los proveedores en materia de negocios.

Tipos de proveedores: Proveedores locales y proveedores al exterior.

Lineamientos a considerar:

Con el fin de obtener una adecuada gestión de proveedores y realizar compras con relacionamiento a largo plazo.

1. Cumplir con la política establecida por los accionistas, realizar los pagos a 30 o 60 días, según corresponda.
2. Renegociar la deuda con los proveedores, actualmente los pagos se realizan al contado, se debe buscar la concesión de créditos, sin perder la buena comunicación con los proveedores.
3. Aprovechamiento de descuentos por pronto pago, la dirección analizará a medida que lo permita la liquidez,

aprovechar los descuentos por pronto pago ofrecido por proveedores.

4. Realizar requisiciones de pago por anticipos y compras a proveedores.
5. Establecer mecanismos que permitan garantizar la autorización y revisión de los documentos que recibe el departamento.
6. Garantizar el adecuado registro contable.
7. Los pagos urgentes deberán ser ejecutados únicamente mediante la aprobación de la dirección general.
8. La realización de los pagos fijos y recurrentes deben presentar menor carga administrativa.
9. Conciliaciones bancarias, realizar un cruce diario de información entre los pagos efectuados y el saldo del banco.
10. Con la implementación de estos lineamientos se espera satisfacer las necesidades del cliente interno y del proveedor, así como, el uso eficiente de los recursos de la empresa.

4.8.4. Política de capital de trabajo

Se propone establecer una política moderada para la inversión en activos circulantes, contar con niveles normales bajo de la certeza de las ventas, costos y plazos que posee la industria.

Política de cuentas por pagar

Área responsable: Dirección

Objetivos: Contar con el nivel adecuado de financiamiento para invertir en la adquisición de activos circulantes.

Tipos de proveedores: Proveedores locales y proveedores al exterior.

Lineamientos a considerar:

Con el fin de obtener una herramienta de análisis más completo para evaluación del capital de trabajo:

1. Incrementar los niveles de venta por medio de introducir nuevos productos.
2. Obtener un plazo mayor de tiempo para cancelar las cuentas por pagar a proveedores locales e internacionales.
3. Realizar estudios con el fin de establecer la posición que ocupa la empresa en el mercado.

Después de haber abordado estrategias y políticas, para la administración de capital de trabajo y haber realizado el análisis correspondiente, se considera importante manejar de manera integral el análisis de la gestión financiera del capital de trabajo, interpretación de las cuentas contables aplicables al mismo y contar con lineamientos que permitan tener un impacto positivo en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

La presente investigación demostró como resultado los siguientes hallazgos concernientes al Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo y como este influye sobre la gestión financiera de la distribuidora, esto se lo realizado mediante las técnicas aplicadas en el desarrollo de la investigación.

Las entrevistas, matriz de riesgos y el análisis documental dio a conocer la gestión y el manejo de las cuentas de efectivo, inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar a fin de manifestar los resultados mediante las conclusiones expuestas a continuación:

- El capital de trabajo le proporciona al administrador, indicadores que son trascendentales en el manejo de la empresa, a tal punto de identificar la liquidez, y el nivel de solvencia que esta pose, conociendo su situación financiera, a fin de encontrar las posibles causas de las ineficiencias, por ello para analizar el capital trabajo se debe estudiar individualmente cada una de las cuentas que la componen, para esto se utilizan las ratios financieras.
- La empresa no cuenta con los mecanismos necesarios para administrar las diferentes cuentas del capital de trabajo, ni siquiera con información clara y concisa que permita realizar un análisis adecuado es por ello que presenta una mala gestión en los crédito y cobranza debido a que las ventas aumentan al igual cuentas por cobrar clientes, mientras que el flujo de efectivo disminuye y la compañía paga más impuestos por medio de las retenciones, lo que ha llevado a que la empresa tenga un flujo de efectivo negativo.
- Existe una relación directa entre las cuentas del capital de trabajo y las ventas, ya que cuando se produce un aumento en las ventas, la necesidad de capital de trabajo es inmediata; por otro lado, si el crecimiento en la venta es menor al que se produce en los activos circulantes, significa que existe una mala administración, adicional la empresa no está obteniendo ventas altas, ya sea

y esto se da debido al aumento de su competencia y a su vez por el margen de ganancia por artículo es muy bajo.

- Aunque la empresa mantenga razones de liquidez aceptables, éstas han disminuido, principalmente en el último año, originados por el crecimiento desproporcionado de los inventarios, se visualizan problemas en el manejo de los inventarios, ya que existe porcentajes de crecimiento que no corresponde al aumento en las ventas.
- El mantener gastos no deducibles originados por gastos ocasionados que no han tenido los suficientes sustentos, afectando drásticamente a la utilidad del ejercicio, debido a que estos gastos ocasionan el incremento de la base imponible gravable.

RECOMENDACIONES

Mediante el desarrollo de esta investigación se identificaron algunas falencias con respecto al Tratamiento Contable y Tributario del Capital de Trabajo de la Distribuidora de Consumo Masivo para lo cual se recomienda lo siguiente:

- En lo relativo a la administración del efectivo, es recomendable cuantificar los recursos de los que dispone y tener claridad de cuáles son las opciones que la empresa podría realizar para aumentar los saldos de efectivo. De igual forma, sería positivo diversificar las entradas y salidas de efectivo, buscando nuevas opciones de inversión y de ingresos de una procedencia al ejercicio natural de la empresa.
- La empresa necesita mejorar sus procesos de cobranza, y evaluar si las políticas de créditos y de cobro son las adecuadas para la naturaleza de la organización. Tal tarea debe desarrollarse en conjunto la gerencia y el departamento de cobranzas, con el fin de diseñar un plan estratégico que logre el saneamiento de la cartera, para lo cual se recomienda:
 - Realizar la actualización de las bases de datos, con el fin de mejorar la administración de las cuentas por cobrar, que al momento de aplicar las efectivo el cobro utilice la técnica de contratar a una agencia de cobranza para políticas de cobro, como lo son la localización y visitas de los deudores estos sean localizados con mayor facilidad, adicionalmente se le recomienda a la empresa que para hacer que se pueda recuperar el dinero y la empresa pueda contar con un mayor flujo de efectivo.
- Respecto a la administración de cuentas por pagar, se sugiere que se debe buscar proveedores y acreedores, a los que les pueda realizar pagos en plazos de 45 y/o 60 días posterior al hecho de adquisición, esto con la finalidad de

ampliar el tiempo para poder recuperar la cartera y poder cumplir con los compromisos de pago.

- Con base en lo expuesto durante el desarrollo de la investigación es evidente que la empresa necesita enfocar su atención en mejorar la gestión del capital de trabajo, por lo cual es justo la implementar instrumentos financieros para determinar y analizar exactamente cuáles son las razones que afectan específicamente a la compañía. Asimismo, aprovechar los resultados para evaluar la posibilidad ejecutar reformas en las políticas internas de la organización.
- Brindar capacitaciones al personal con relación a términos contable y tributarios a fin de mantener un control y equilibrio de los costos y gastos que se incurren en el ejercicio, y que se encuentran estrictamente relacionados con el giro del negocio.

Bibliografía

- Alcázar., J. (29 de Septiembre de 2019). *La Voz DE HOUSTON*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/cundo-se-vuelve-una-cuenta-por-cobrar-en-una-cuenta-incobrible-13943.html>
- Banda, J. (27 de Septiembre de 2016). *Economía Simple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/efectivo>
- Berk, J., & Demarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas* (Primera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/finanzas-corporativas-1.pdf>
- Caurin, J. (21 de Marzo de 2017). *Emprende pyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/inventario>
- Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión Financiera*. Ecoe Ediciones.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Gesti%C3%B3n%20financiera%20-%20Marcial%20C%C3%B3rdoba%20Padilla-FREELIBROS.ORG%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Gesti%C3%B3n%20financiera%20-%20Marcial%20C%C3%B3rdoba%20Padilla-FREELIBROS.ORG%20(1).pdf)
- FACTO. (29 de Mayo de 2017). *FACTO*. Obtenido de <http://www.cuentafacto.es/tu-interes/liquidez-solvencia-rentabilidad-conoces-conceptos-financieros/>
- Fernández, A. (2017). *Gestión de inventarios. COML0210* (Primera ed.). IC Editorial. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Dw9aDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Flamarique , S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Barcelona, España: Marge Books. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=CDd8DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Gesti%C3%B3n+de+existencias+en+el+almac%C3%A9n.+Marge+Books.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwibw_T-5NDkAhVO4qWKHYEVC6sQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20existencias%20en%20el%20almac%C3

- García , A. (21 de Octubre de 2017). *ABCFinanzas.com*. Obtenido de <https://www.abcfianzas.com/administracion-financiera/que-es-un-activo-corriente>
- Gerencie.com. (22 de Septiembre de 2017). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/pasivos-corrientes.html>
- Gil, S. (20 de Agosto de 2019). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/al-contado.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* . Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- International Financial Reporting Standard. (2013). *Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros* . Obtenido de http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS01_2013.pdf
- International Financial Reporting Standard. (2013). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*. Obtenido de http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS02_2013.pdf
- International Financial Reporting Standard. (2013). *Norma Internacional de Contabilidad 32 Instrumentos Financieros*. Obtenido de http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS32_2013.pdf
- International Financial Reporting Standard. (2014). *Norma Internacional de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NII_F9_2014_v12112014.pdf
- Konfio. (11 de Junio de 2018). *Konfio*. Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Lenín Moreno Garcés PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA. (25 de Junio de 2019). Decreto Ejecutivo No. 806. Quito, Palacio del Estado. Obtenido de https://nmslaw.com.ec/wp-content/uploads/2019/06/Decreto_806_20190525185801-2.pdf
- Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI*,. (2018). Obtenido de <https://www.google.com/search?client=firefox-b->

d&q=LEY+DE+REGIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO%2C+LRTI+-
+CES+https%3A%2F%2Fwww.ces.gob.ec

Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria. (31 de Diciembre de 2019). Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <https://www.registroficial.gob.ec/index.php/registro-oficial-web/publicaciones/suplementos/item/12369-suplemento-al-registro-oficial-no-111>

Luna, N. (18 de Enero de 2018). *Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/307396>

Marco, F. (12 de Abril de 2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administración Financiera* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=jMS3BgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Administraci%C3%B3n+Financiera+morales&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi_r5Sg79DkAhUBeKwKHRoMDZYQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Administraci%C3%B3n%20Financiera%20morales&f=false

Moreno, D. (14 de Marzo de 2018). *Finanzas para Mortales*. Obtenido de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>

Moreno, J. (2018). *Prontuario de finanzas empresariales* (Primera ed.). México: e-book. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=d0JqDwAAQBAJ&pg=PT10&dq=administracion+financiera+libro&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwidi7b28qvkhUOKa0KHYYKmCDIQ6AEIOzAD#v=onepage&q=administracion%20financiera%20libro&f=false>

Navarro, S., Crespo, M., & López, M. (4 de Junio de 2018). Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. *Revista Espacios*(42), 14. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Desktop/a18v39n42p14.pdf>

Núñez, L. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, planeación y administración financiera*. México: Imcp (Instituto Mexicano De Contadores Publicos). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=pLtzDgAAQBAJ&pg=PT79&dq=cuentas+por+pagar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwju48TSjrDkAhUxrlkKHY7gAeEQ6AEIQjAE#v=onepage&q=cuentas%20por%20pagar&f=false>

- Reglamento para la aplicación de la Ley Régimen Tributario Interno. (2014). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiYzKv0osnwAhWkTTABHf_PCzwQFjAJegQIFxAD&url=https%3A%2F%2Fdocs.bvsalud.org%2Fleisref%2F2018%2F11%2F2041%2Fecu_2009_r_reglamento-aplicacion-de-la-ley-de-regimen-tributa
- Riquilme, M. (16 de julio de 2019). *web y empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/razones-financieras/>
- Rubio, J., & Villarroel, S. (2012). *Gestión de pedidos y stock*. MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE - ÁREA DE EDUCACIÓN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=1C8bAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Gesti%C3%B3n+de+pedidos+y+stock.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjmpJDtI9HkAhVJR60KHbdHCX8Q6AEIJzAA#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20pedidos%20y%20stock.&f=false>
- Saucedo, H. (2018). *AUDITORÍA FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO EN PYMES. EVALUACIÓN INTEGRAL PARA SU NEGOCIO* (Primera ed.). México: Instituto Mexicano De Contadores Públicos. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=eD2dDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Auditor%C3%ADa+financiera+del+capital+de+trabajo+en+PyME&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjQ5_qY6NDkAhVGC6wKHx2vCs4Q6AEIJzAA#v=onepage&q=Auditor%C3%ADa%20financiera%20del%20capital%20de%20traba
- Trujillo, C. A., Naranjo Toro, M. E., Lomas Tapia, K. R., & Merlo Rosas, M. R. (2019). *Investigación Cualitativa*. valdivia: Universidad Técnica del Norte UTN.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Desktop/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Westreicher, G., & Sánchez Galán, J. (2020). Capital de trabajo. *Economipedia.com*.

ANEXOS

Anexo 1: RUC -Distribuidora de Producto de Consumo Masivo.

Razón Social Distribuidora de Productos de Consumo Masivo		Número RUC 099244XXXXXXXXXX
Representante legal [REDACTED]		
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	
Inicio de actividades 20/03/2006	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Fecha de constitución 20/03/2006		
Jurisdicción ZONA 8 / GUAYAS / MILAGRO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo SOCIEDADES		Agente de retención NO
Domicilio tributario		
Ubicación geográfica		
Provincia: GUAYAS Cantón: MILAGRO Parroquia: MILAGRO		
Dirección		
Calle: AV. PRINCIPAL Número: S/N Carretera: VIA AL KM. 26 Kilómetro: 1 Número de piso: 1 Referencia: A DOS CUADRAS DEL LICEO CRISTIANO JUNTO A CANCHAS SINTETICAS FUTBOL		
Actividades económicas		
• G46900002 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.		
Establecimientos		
Abiertos 2	Cerrados 1	
Obligaciones tributarias		
• 2011 DECLARACION DE IVA		
• 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES		
• ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA		
• ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO		
• ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL		
• ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI		
• 4150 CONTRIBUCION UNICA Y TEMPORAL PARA SOCIEDADES CON INGRESOS MAYORES O IGUALES A USD 1 MILLON		
1/2		
www.sri.gob.ec		

Razón Social Distribuidora de Productos de Consumo Masivo	Número RUC [REDACTED]
Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.	
Números del RUC anteriores	
No registra	
Recibido por: _____	Fecha: _____
Declaro que la información entregada es verdadera, por lo que asumo la responsabilidad legal de acuerdo a la normativa vigente.	



SRI SE VERIFICA QUE LOS DOCUMENTOS DE IDENTIDAD Y CERTIFICADO DE VOTACION ORIGINALES PRESENTADOS PERTENECEN AL CONTRIBUYENTE

Firma del Servidor Responsable
JCM0011015-Jorgina More-AGENCIA CENTENARIO

Anexo 2: Formatos de Entrevistas del Trabajo de Titulación

FORMATOS DE ENTREVISTAS

FORMATO A - Entrevista al Gerente General

- 1. ¿Se ha realizado un análisis de la estructura financiera (liquidez y solvencia) de la distribuidora?**

- 2. ¿La toma de decisiones a nivel de gerencia en cuanto a gestión de capital trabajo se basa en informes financieros elaborados por profesionales?**

- 3. ¿La distribuidora ha diseñado estrategias que permitan disponer de un nivel óptimo de ¿capital de trabajo?**

- 4. ¿La distribuidora cuenta con un sistema de control interno orientado al capital de trabajo?**

- 5. ¿Existen manuales de políticas formalmente establecidas para administración de capital de trabajo dentro de la distribuidora?**

6. ¿La distribuidora ha presentado problemas de liquidez?

7. ¿La distribuidora cuenta con la autonomía financiera suficiente para hacer frente a sus obligaciones?

8. ¿Los resultados económicos (utilidad o pérdida) generados por la distribuidora han sido adecuados?

9. Según su criterio cual es la razón de los resultados negativos obtenidos en los últimos años.

10. ¿Los flujos de efectivo generados por la distribuidora principalmente de que actividad provienen?

FORMATO B - Entrevista al Administrador

1. ¿Cuáles son sus principales funciones?

2. ¿Existe manual de políticas para el área de compras?

3. ¿Se emplean estadísticas que permitan determinar adecuadamente el momento para hacer la orden de compra de inventario?

4. ¿Existe algún cronograma de compras?

5. ¿La Compañía maneja formatos de órdenes de compras, debidamente aprobados por el personal autorizado de cada área solicitante?

6. ¿Las compras de inventario son solicitadas /sustentadas con la correspondiente orden de compra?

7. ¿Las órdenes de compra son pre enumerados, y utilizadas siguiendo el respectivo orden secuencial?

8. ¿Se utilizan medios de transporte adecuados con respecto a los productos adquiridos?

9. ¿El departamento de compras (administración) realiza un seguimiento de las ordenes de compras que no han sido despachadas / atendidas por los respectivos proveedores?

FORMATO-C Entrevista dirigida al jefe de cartera:

1. ¿La distribuidora cuenta con manuales políticas contables para la gestión de las cuentas por cobrar?

2. ¿Quiénes son los encargados de realizar la gestión de cobranza?

3. ¿Cuál es el procedimiento para realizar el cobro a clientes?

4. ¿Qué porcentaje representan las ventas a crédito del total de ventas?

5. ¿La distribuidora cuenta con un registro de clientes, que contenga los datos personales actualizados para facilitar el contacto?

6. ¿Qué proceso realiza la distribuidora para el otorgamiento de créditos a clientes?

7. ¿Realizan verificaciones sobre la información que provee el cliente?

8. ¿La distribuidora cuenta con un seguro de riesgo crediticio?

9. ¿El cobro de la cartera vencida ha llegado a instancias legales?

10. ¿La distribuidora realiza la provisión de cuentas incobrables?

11. ¿La distribuidora ha desarrollado planes de mejora en los procesos de recaudación de los créditos por cartera vencida?

FORMATO D - Entrevista al contador general

- 1. ¿Existe un manual de políticas contables para el registro control y custodia del efectivo y sus equivalentes?**

- 2. ¿El efectivo que se recauda a diario es depositado inmediatamente en las cuentas bancarias de la empresa?**

- 3. ¿La compañía cuenta con caja chica para realizar pagos menores?**

- 4. ¿Existe un procedimiento establecido para revisar las facturas o los vales de caja previo a la reposición de caja chica?**

- 5. ¿La distribuidora ha implementado como política realizar arquezos de caja periódicos?**

- 6. ¿Como se contabilizan los cobros a clientes?**

7. ¿Como se contabilizan los cheques posfechados recibidos de clientes?

8. ¿Quiénes están autorizados para emitir cheques?

9. ¿Se elaboran conciliaciones bancarias periódicamente?

10. ¿Las conciliaciones bancarias son elaboradas y revisadas por colaboradores que no participan en la emisión de cheques?

11. ¿Existen firmas conjuntas en la emisión de cheques?

Formato-E Entrevista al jefe de Bodega

1. ¿Cuáles son sus principales funciones?

2. ¿Se realiza alguna evaluación en cuanto a la calidad de la mercadería recibida?

3. ¿Los ingresos de inventarios se realizan con respaldados de documentación?

4. ¿Las salidas de inventarios son respaldadas con documentación soporte?

5. ¿La distribuidora realiza por lo menos una vez al año toma física de inventario?

6. ¿El inventario de la compañía cuenta con una póliza que lo resguarde?

7. ¿La compañía lleva el control de inventario en sistema?

8. ¿Es controlado el stock de inventario?

9. ¿La empresa separa el inventario en mal estado?

10. ¿Se realiza una verificación, entre los productos recibidos y la orden de compra realizada por la Compañía?

Formato- F Entrevista al encargado de proveedores

1. ¿Existen políticas contables sobre la administración de las cuentas por pagar?

2. ¿Los pagos a proveedores son programados?

3. ¿Los anticipos a proveedores son previamente aprobados?

4. ¿La empresa realiza pagos atrasados a los proveedores?

5. ¿Los proveedores le otorgan descuentos cuando realizan pagos puntuales?

6. ¿La distribuidora ha tenido problemas de liquidez para cubrir sus cuentas por pagar?

7. ¿Las personas que autorizan el pago a los proveedores son independientes de las funciones de compras, recepción, embarques, cobranza y firma de cheques?

8. ¿Las personas que firman los cheques revisan la autorización para pago y las órdenes de compra y entradas al almacén (bodega)?

9. ¿La distribuidora cuenta con un reporte de cheques girados y no cobrados, con el fin de velar que no caduque su vigencia de acuerdo a la ley de cheques?

10. ¿La compañía tiene como procedimiento contable la emisión de cartas de confirmación de saldos a proveedores?

11. ¿Existe una planificación tributaria, que permita gestionar el pago de impuestos de forma oportuna?

Anexo 3: Pólizas de los Seguros que mantiene la Distribuidora



CONDICIONES PARTICULARES						
RAMO	ROBO	PÓLIZA	[REDACTED]	ANEXO	00000000	
MONEDA	DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA					
AGENTE	LOPEZ BENAVIDES SANTIAGO OSWALDO					
ASEGURADO	[REDACTED]	3563001)				
AGENCIA	GUAYAQUIL					
VIGENCIA	DESDE	4	[REDACTED]	019	HASTA	4 D [REDACTED] 0 PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

UBICACIÓN Nro. 1

RECINTO EL DESEO AV PRINCIPAL FRENTE AL COMPLEJO ISLA DE LA FANTASIA, GUAYAS - MILAGRO

PROPIETARIO [REDACTED]

OBJETOS ASEGURADOS

-MERCADERIAS 50,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA DE LA UBICACIÓN

50,000.00

UBICACIÓN Nro. 2

CDLA. LOS TRONCOS AV. PRINCIPAL VIA AL KM. 26. KM. 1, GUAYAS - MILAGRO

PROPIETARIO [REDACTED]

OBJETOS ASEGURADOS

-MUEBLES Y ENSERES 2,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA DE LA UBICACIÓN

2,000.00

COBERTURAS PRINCIPALES

Robo a primer riesgo relativo

TOTAL SUMA ASEGURADA

52,000.00

CONDICIONES ESPECIALES

Adhesión

Arbitraje

Tentativa de Robo

Exclusiones relativas al amparo de la póliza

CLÁUSULAS ADICIONALES

Cláusula de Traslado Temporal excluye hurto y transporte

Cláusula de Salvamento

Cláusula de Reparaciones inmediatas previa autorizacion de la Compañia

Cláusula de amparo automático de nuevas 3,000.00

propiedades por 30 días hasta

Cláusula de Ajustadores

Alteraciones y reparaciones previa notificacion a la aseguradora

Cláusula de contabilidad y prueba

Cláusula de cancelación de póliza 30 días

Cláusula de pago de primas 20 días

CONDICIONES PARTICULARES

RAMO DINERO Y VALORES PÓLIZA [REDACTED] ANEXO 00000000
 MONEDA DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
 AGENTE DIRECTO
 ASEGURADO [REDACTED] 8563001)
 AGENCIA GUAYAQUIL
 VIGENCIA DESDE 4 DE [REDACTED] HASTA 4 DE [REDACTED] 0 PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

UBICACIÓN Nro. 1

RECINTO EL DESEO AV PRINCIPAL FRENTE AL COMPLEJO ISLA DE LA FANTASIA, GUAYAS - MILAGRO

OBJETOS ASEGURADOS

-DINERO EN PERMANENCIA	8,000.00
LIMITE UNICO POR EVENTO Y AGREGADO ANUAL	
-DINERO EN TRÁNSITO	500,000.00
LIMITE UNICO POR EVENTO Y AGREGADO ANUAL	
Límite por embarque recaudadores	3.000,00
Límite por embarque asegurado al banco	8.000,00

TRAYECTO:

Desde y/o hasta las instalaciones del cliente y/o banco y/o financieras y/o cli-
 y/o proveedores y/o distribuidores dentro de las provincias de Guayas,

MEDIOS MOVILIZACIÓN:

- Vehículos propios del asegurado y/o vehículos propios de los empleados/recaudadores ;
 empresas legalmente constituidas.

EXCLUSIONES

PARA PERMANENCIA Y TRANSITO: Hurto (entendiéndose como desaparición misteriosa), Infideli-
 de empleados, Lugares intermedios.

NOTAS ACLARATORIAS:

- Lugares Intermedios. - Durante el trayecto asegurado no se cubrirán siniestros a ca-
 paradas no programadas por la empresa asegurada. Tampoco están cubiertas las parac-
 sitios des poblados (lugares intermedios).

GARANTIA DE POLIZA:

Esta póliza se expide bajo la garantía de que el Asegurado cumplirá con
 siguientes obligaciones:

1. No deberan realizar movilizaciones en transporte público o a pie

CONDICIONES PARTICULARES

RAMO	RESPONSABILIDAD	PÓLIZA	[REDACTED]	ANEXO	00000000
	CIVIL				
MONEDA	DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA				
AGENTE	LOPEZ BENAVIDES SANTIAGO OSWALDO				
ASEGURADO	[REDACTED]	(563001)			
AGENCIA	[REDACTED]				
VIGENCIA	DESDE	4	[REDACTED]	19	HASTA 4 DE [REDACTED] PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

ITEM Nro. 1

OBJETOS ASEGURADOS

-RESPONSABILIDAD CIVIL 50,000.00
 Responsabilidad Civil en exceso Vehiculos pesados
 LUC y LAA US\$ 25,000.00

HINO XZU413LHKMQD 2010 GRW3168
 HINO XZU640LHKMLJ3 AC 4,0 2P 4X2 TM DIESEL 2015 GSN7917
 HINO XZU640LHKMLJ3 AC 4,0 2P 4X2 TM DIESEL 2015 GSN7917

Responsabilidad Civil PLO US\$ 25,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA DEL ITEM 50,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA 50,000.00

COBERTURAS PRINCIPALES

Responsabilidad civil extracontractual
 Predios, labores y operaciones

CONDICIONES ESPECIALES

Aclaraciones
 Exclusiones relativas al amparo de la póliza

CLÁUSULAS

Cláusula de Pago de primas 20 días
 Cláusula de notificación de siniestro 15 días hábiles, desde la fecha de ocurrencia del siniestro, caso contrario se considerará extemporáneo.
 Clausula de cancelación de póliza 30 días

DEDUCIBLES

Para daños materiales: 10.00% del valor del siniestro, mínimo USD 500.00

PREDIOS, LABORES Y OPERACIONES

La Aseguradora ampara, con sujeción a las Condiciones Generales de esta Póliza la Responsabilidad Civil Extracontractual del Asegurado como consecuencia de los siguientes hechos.

CONDICIONES PARTICULARES

RAMO INCENDIO Y LINEAS PÓLIZA [REDACTED] ANEXO 00000000
 ALIADAS
 MONEDA DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
 AGENTE LOPEZ BENAVIDES SANTIAGO OSWALDO
 ASEGURADO [REDACTED] (563001)
 AGENCIA GUAYAQUIL
 VIGENCIA DESDE 4 DE [REDACTED] HASTA 4 DE [REDACTED] PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

UBICACIÓN Nro. 1

RECINTO EL DESEO AV PRINCIPAL FRENTE AL COMPLEJO ISLA DE LA FANTASIA, GUAYAS - MILAGRO
 GIRO DEL NEGOCIO ACTIVIDAD PROPIA
 PROPIETARIO [REDACTED] A.

OBJETOS ASEGURADOS

-MERCADERÍAS 700,000.00
 -DINERO 8,000.00
 -EDIFICIO E INSTALACIONES 330,000.00

Por edificio se entenderá: las construcciones fijas con todas sus adiciones y anexos, incluyendo las instalaciones sanitarias y para agua, no subterráneas, así como las eléctricas y demás instalaciones permanentes que forman parte de la construcción.

TOTAL SUMA ASEGURADA DEL ITEM 1,038,000.00

UBICACIÓN Nro. 2

CDLA. LOS TRONCOS AV. PRINCIPAL VIA AL KM. 26. KM. 1, GUAYAS - MILAGRO
 GIRO DEL NEGOCIO ACTIVIDAD PROPIA
 PROPIETARIO [REDACTED] A.

OBJETOS ASEGURADOS

-MUEBLES Y ENSERES 20,000.00
 Listado debera ser enviado por el Asegurado en un plazo de 20 dias una vez recibida esta poliza caso contrario la cobertura quedara sin efecto.
 -DINERO 4,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA DEL ITEM 24,000.00

COBERTURAS PRINCIPALES

Incendio y/o rayo
 Explosión
 Terremoto, temblor, erupción volcánica
 Motín y/o alborotos populares y/o huelgas y/o disturbios laborales
 Daño malicioso y actos vandálicos
 Lluvia e Inundación

CONDICIONES PARTICULARES

RAMO	TRANSPORTE	PÓLIZA	[REDACTED]	ANEXO	00000000
MONEDA	DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA				
AGENTE	LOPEZ BENAVIDES SANTIAGO OSWALDO				
ASEGURADO	[REDACTED]	(563001)			
AGENCIA	GUAYAQUIL				
VIGENCIA	DESDE	4 DE	[REDACTED]	HASTA	4 DE [REDACTED] 0 PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

Item N°	1				
Desde	LAS BODEGAS DEL ASEGURADO	Hasta	DENTRO DEL TERRITORIO ECUATORIAN		
Medio		Embarcador			
Transporte					
Fecha	/ /				
salida					

OBJETOS ASEGURADOS

-MERCADERÍAS		500,000.00
Limite por embarque	US\$ 20,000.00	
Limite agregado anual	US\$ 500,000.00	
Estimado anual de movilizacion	US\$ 5,400,000.00	

La responsabilidad máxima de la compañía en caso de siniestro, será el valor asegurado de la póliza. Por lo tanto, en caso de un siniestro que llegue a este valor, el deducible se descontará de este monto

VALOR ASEGURADO: SEGÚN INCOTERMS DE FACTURA COMERCIAL

Para Todo Riesgo: Costo y Flete

ACLARACIÓN:

Se entiende por EMBARQUE el envío realizado en un mismo vehículo transportador, por uno o varios despachadores y, su transporte subsiguiente se realice en varios vehículos, se entenderá por embarque para dicho trayecto, el envío hecho en cada vehículo. Cuando los vehículos asegurados se encuentren en un punto de cargue, descargue o transbordo, se entenderá por embarque el valor asegurado señalado en el certificado o aplicación de seguro o el valor real si este fuera inferior.

TRAYECTO ASEGURADO

Desde: Las bodegas del asegurado hasta sus clientes y/o entre sus locales y/o viceversa dentro del territorio ecuatoriano

MEDIO DE TRANSPORTE

- Camión, de acuerdo a las Cláusulas de Clasificación terrestre

CONDICIONES PARTICULARES						
RAMO	FIDELIDAD	PÓLIZA	[REDACTED]	ANEXO	00000000	
MONEDA	DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA					
AGENTE	LOPEZ RENAVIDES SANTIAGO OSWALDO					
ASEGURADO	[REDACTED]	563001)				
AGENCIA	[REDACTED]					
VIGENCIA	DESDE	4 DE	[REDACTED]	HASTA	4 DE	[REDACTED] PLAZO 366 DÍAS

PÓLIZA ORIGINAL

ITEM Nro. 1

OBJETOS ASEGURADOS

-BLANKET 30,000.00

La cobertura de esta póliza es para los empleados del asegurado que constan en el rol de pagos o se encuentran bajo alguna de las modalidades de contratación laboral consideradas en el Código de Trabajo.

Ese debe establecer un límite individual y un límite colusorio. Estos límites no podrán ser mayores al total de primas que genere el programa de seguros

No se otorga la cláusula de Cobertura para Personal no identificado

En las condiciones particulares se debe aclarar que es obligación del asegurado realizar los debidos trámites legales en contra del empleado infiel en caso de siniestro para poder recibir la indemnización de la póliza.

TOTAL SUMA ASEGURADA DEL ITEM 30,000.00

TOTAL SUMA ASEGURADA 30,000.00

COBERTURAS PRINCIPALES

- Deshonestidad de empleados
- Robo
- Hurto
- Desfalco
- Falsificación
- Malversación
- Sustracción fraudulenta
- Mal uso premeditado
- Falta de integridad o fidelidad
- Ratería
- Actos fraudulentos o improbos
- Otros actos dolosos

CLÁUSULAS

Anexo 4: Toma física de inventarios - Instalaciones de Bodega de la Distribuidora







Anexo 5: Leyenda para interpretación de Matriz de Riesgo

LEYENDA							
			GRAVEDAD (IMPACTO)				
			MUY BAJO 1	BAJO 2	MEDIO 3	ALTO 4	MUY ALTO 5
PROBABILIDAD	MUY ALTA	5	5	10	15	20	25
	ALTA	4	4	8	12	16	20
	MEDIA	3	3	6	9	12	15
	BAJA	2	2	4	6	8	12
	Riesgo muy grave. Requiere medidas preventivas urgentes. No se debe iniciar el proyecto sin la aplicación de medidas preventivas urgentes y sin acotar sólidamente el riesgo.						
	Riesgo importante. Medidas preventivas obligatorias. Se deben controlar fuertemente las variables de riesgo durante el proyecto.						
	Riesgo apreciable. Estudiar económicamente si es posible introducir medidas preventivas para reducir el nivel de riesgo. Si no fuera posible, mantener las variables controladas.						
	Riesgo marginal. Se vigilará aunque no requiere medidas preventivas de partida.						

Anexo 6: Cronograma de actividades y valor del Informe Técnico

<p>ENFOQUE DEL INFORME</p>	<p>Evaluar la situación actual relacionada con la Administración de Capital de Trabajo de la Distribuidora de Consumo Masivo, con el fin de identificar el entorno en el que se desarrollan las actividades, detectar los errores cometidos a fin de mitigar su impacto en la organización.</p>
<p>OBJETIVO DEL INFORME</p>	<p>Analizar de los aspectos importantes de la empresa; mediante la evaluación de la forma en que se financiaran los activos corrientes, el endeudamiento y vencimiento del pasivo corrientes; lo cual ayudará a realizar un diagnóstico para lograr una implementación de herramientas de control sobre la gestión del capital del trabajo, con el fin de determinar las decisiones que se puedan tomar con relación a las finanzas y la gestión de la empresa.</p>
<p>TIEMPO DE DURACION HONORARIOS</p>	<p>DURACIÓN: 6 Meses a partir de la contratación del servicio.</p> <p>HONORARIOS: El Costo del servicio asciende a \$3800.00</p> <ul style="list-style-type: none"> • El 50% del valor deberá ser cancelado mediante anticipo una vez firmado el Contrato del servicio. • El 50% restante se cancela en 5 cuotas mensuales.
<p>EQUIPO DE TRABAJO</p>	<p><i>2 profesionales</i></p> <p>Ingeniero en Contabilidad y Auditoria</p> <p>Ingeniero Comercial con Maestría en Contabilidad y Auditoria</p>