



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, período 2014 – 2017

Trabajo de Titulación previo a la obtención
del título de Ingeniera en Contabilidad y
Auditoría

Autoras:

Pamela Nicole Arévalo Coello

Doménica Samantha Zeas Avilez

Director:

Ing. Com. Iván Orellana Osorio

Cuenca – Ecuador

2019

DEDICATORIA

A Dios, el pilar principal de mi vida, por sus infinitas bendiciones, bondad y amor.

A mis padres, Rosy y Patricio, por su amor y apoyo incondicional, por educarme con valores que llevaré conmigo siempre, por creer en mí y sobre todo por tenerme presente en sus oraciones, transmitiéndome paz y fuerzas para culminar esta meta.

A mi hermana Tamy, por ser mi ejemplo, mi amiga, mi consejera y mi mayor distracción durante la realización de este trabajo.

A mis hermanos, Jordy y Berni, por su cariño sincero, porque cada día me enseñan que lo más importante es ser feliz.

A mi amada abuelita, mi mamita, por ser mi ángel e intercesora ante Dios, porque sé que desde el cielo me cuida y guía para que todo marche bien.

Al amor de mi vida, T.F, por llegar inesperadamente a mí y convertirse en uno de los motores que impulsó este gran logro.

A mi compañera de tesis, mi mejor amiga, la persona que ha estado conmigo en las buenas y en las malas, por demostrarme que la verdadera amistad existe.

Pamela Arévalo

A Dios por ser mi guía y brindarme la fortaleza y sabiduría necesaria para culminar esta etapa universitaria.

A mis padres por su amor, apoyo y sacrificio; gracias por inculcarme el valor de la perseverancia y dedicación. Ustedes son lo más valioso que tengo en mi vida.

A mi hermana Jessica y a mí cuñado Klever por su cariño y apoyo incondicional.

A mi rey Arturito por ser mi ángel y ejemplo a seguir, él es mi inspiración para luchar y jamás darme por vencida. A mi sobrina Anahí por sus abrazos, besos, locuras y sonrisas.

A mi mejor amiga Pame por aconsejarme, apoyarme y confiar en mí; porque con ella he compartido los mejores momentos de mi vida y ha estado conmigo en las buenas y en las malas. Una meta más juntas, lo logramos hermana.

Doménica Zeas

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por estar con nosotras en todo momento, iluminar nuestro camino y permitirnos lograr uno de nuestros objetivos.

A nuestros padres y hermanos, nuestra principal motivación, por su esfuerzo, amor, paciencia y confianza depositada en nosotras.

Al Ing. Iván Orellana, director de esta tesis, por guiarnos y aportar su invaluable conocimiento para finalizar con éxito este proyecto.

Al Ing. Oswaldo Merchán, un profesor de excelencia, y un gran ser humano, por brindarnos su confianza y orientación para tomar las mejores decisiones.

A nuestra querida amiga Karen por su apoyo y consejos, por brindarnos su amistad verdadera y compartir con nosotras momentos increíbles desde el inicio de nuestra etapa universitaria. Porque contigo siempre existe una chispa de alegría, locura y diversión. Recuerda, las tres mosqueteras siempre.

A Tamy, por estar con nosotras durante todo este proceso, apoyándonos y alentándonos, pero sobre todo por sacarnos de la rutina y alegrarnos los días.

A todos nuestros amigos, especialmente a Liss Zambrano, por su amistad sincera, preocupación y apoyo.

Pamela y Doménica

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTOS	ii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	2
ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y DEL SECTOR	2
1.1. Antecedentes de la empresa.....	3
1.1.1. Reseña histórica.....	3
1.1.2. Objeto social.....	3
1.1.3. Misión	3
1.1.4. Visión	4
1.1.5. Organigrama	4
1.1.5.1 Descripción de funciones.....	5
1.1.6. Base legal.....	5
1.1.7. Política de calidad	6
1.1.8. Valores corporativos	6
1.2. Antecedentes del sector.....	7
1.2.1. Identificación de la actividad de la empresa.....	7
1.2.2. Composición del sector CIU G4510.01	8
1.2.3. Principales empresas del sector G4510.01.....	9

1.2.4.	Ubicación de la empresa en el sector CIU G4510.01.....	9
1.2.5.	Ingresos del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca.....	10
1.2.6.	Indicadores financieros de liquidez de la empresa y del sector G45	12
CAPÍTULO II		14
REFERENCIAS TEÓRICAS		14
2.1. Estado del arte		15
2.2. Marco Teórico		18
2.2.1.	Capital de trabajo	18
2.2.1.1	Origen	18
2.2.1.2	Concepto.....	19
2.2.2.	Capital de trabajo neto.....	20
2.2.3.	Administración del capital de trabajo	21
2.2.3.1	Importancia de la administración del capital de trabajo.....	21
2.2.4.	Elementos de la administración del capital de trabajo.....	22
2.2.4.1	Administración del efectivo	22
2.2.4.1.1	Ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo.....	22
2.2.4.1.2	Estado de flujo de efectivo	24
2.2.4.2	Administración de cuentas por cobrar.....	24
2.2.4.2.1	Concepto de cuentas por cobrar	24
2.2.4.2.2	Definición de Administración de cuentas por cobrar	25
2.2.4.2.3	Objetivo de la administración de cuentas por cobrar	25
2.2.4.2.4	Políticas de créditos y cobranzas	27
2.2.4.2.5	Técnicas de cobranza	28
2.2.4.2.6	Provisión de la cartera	28
2.2.4.3	Administración de los inventarios	28
2.2.4.3.1	Técnicas para administrar el inventario	28
2.2.4.4	Administración de cuentas por pagar.....	30

2.2.4.4.1	Cuentas por pagar	30
2.2.4.4.2	Cuentas por pagar a proveedores.....	30
2.2.4.4.3	Administración de cuentas por pagar	30
2.2.5.	Análisis financiero.....	30
2.2.5.1	Análisis vertical.....	30
2.2.5.2	Análisis horizontal.....	31
2.2.5.3	Indicadores financieros.....	31
CAPÍTULO III		33
EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO		33
3.1. Situación actual de la empresa		34
3.1.1.	Análisis vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2014 – 2017.....	34
3.1.1.1	Interpretación del análisis vertical del estado de situación financiera.....	42
3.1.2.	Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera del periodo 2014 – 2017.....	43
3.1.2.1	Interpretación del análisis horizontal del Estado de Situación Financiera.....	49
3.1.3.	Análisis vertical del Estado de Resultados del periodo 2014 – 2017.....	50
3.1.3.1	Interpretación del análisis vertical del Estado de Resultados.....	52
3.1.4.	Análisis horizontal del Estado de Resultados del período 2014 – 2017 ..	53
3.1.4.1	Interpretación del análisis horizontal del Estado de Resultados.....	55
3.1.5.	Análisis de Ratios	55
3.1.5.1	Índices de Liquidez.....	55
3.1.5.2	Índices de actividad	57
3.1.5.3	Índices de endeudamiento.....	60
3.1.5.4	Índices de rentabilidad.....	61
3.2. Evaluación de la administración del efectivo		65
3.2.1.	Análisis de los Flujos de Efectivo.....	65

3.2.1.1	Interpretación de los estados de Flujo de Efectivo	74
3.2.2.	Ciclo operativo de la empresa	74
3.2.3.	Ciclo de conversión del efectivo	76
3.2.4.	Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo con otras empresas	77
3.3.	Evaluación de la Administración de las Cuentas por Cobrar	82
3.3.1.	Entrevista	82
3.3.2.	Políticas de crédito	85
3.3.3.	Período promedio de cobro	85
3.3.3.1	Período promedio de cobro de Vehículos	86
3.3.3.2	Período promedio de cobro de Motos	87
3.3.3.3	Comparación del periodo promedio de cobro con la política de crédito de la empresa.	87
3.3.3.3.1	Vehículos	87
3.3.3.3.2	Motocicletas	89
3.3.4.	Comparación del período promedio de cobro con el sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”	90
3.3.5.	Provisión de cuentas incobrables	91
3.4.	Evaluación de la administración de los Inventarios	92
3.4.1.	Entrevista	92
3.4.2.	Análisis de la rotación de inventario y edad promedio de inventario de la empresa en relación con las compañías cuencanas que lideran el sector G4510.01	94
3.5.	Evaluación de la administración de las cuentas por pagar a Proveedores	100
3.5.1.	Entrevista	100
3.5.2.	Período promedio de pago	102
3.5.3.	Comparación del período promedio de pago de la empresa con el sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”	103

CAPÍTULO IV.....	105
INFORME DE EVALUACIÓN.....	105
CONCLUSIONES.....	131
RECOMENDACIONES.....	133
BIBLIOGRAFÍA.....	134
ANEXOS	136

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Descomposición de la actividad G4510.01.....	7
Tabla 2: Clasificación de las empresas del sector G4510.01 por tamaño en el año 2017	8
Tabla 3: Ingresos del sector G4510.01 en el año 2017	8
Tabla 4: Posición de la empresa de análisis conforme a sus Activos en el año 2017	9
Tabla 5: Posición de la empresa de análisis conforme a sus Ingresos en el año 2017	10
Tabla 6: Ingresos de la empresa y del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca en el año 2017	10
Tabla 7: Indicadores de liquidez de la empresa	12
Tabla 8: Indicadores de liquidez del sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”	12
Tabla 9: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera, período 2014 - 2017	34
Tabla 10: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera, período 2014 - 2017	43
Tabla 11: Análisis vertical del Estado de Resultados, período 2014 - 2017	50
Tabla 12: Análisis horizontal del Estado de Resultados, período 2014 – 2017	53
Tabla 13: Liquidez corriente.....	55
Tabla 14: Prueba Ácida	56
Tabla 15: Capital de trabajo.....	57
Tabla 16: Rotación de cartera.....	57
Tabla 17: Periodo promedio de cobro	58
Tabla 18: Periodo promedio de pago	58
Tabla 19: Rotación de inventario	59
Tabla 20: Edad promedio de inventario	59
Tabla 21: Rotación de activo total.....	60
Tabla 22: Razón de endeudamiento	60
Tabla 23: Apalancamiento Financiero.....	61
Tabla 24: Margen de utilidad bruta	61
Tabla 25: Margen de utilidad operativa	62
Tabla 26: Margen de utilidad neta.....	62
Tabla 27: Rendimiento sobre los activos totales (ROA)	63
Tabla 28: Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).....	64

Tabla 29: Sistema Dupont	64
Tabla 30: Estado de Flujo de Efectivo, año 2017	66
Tabla 31: Generación y aplicación del efectivo, año 2017	67
Tabla 32: Estado de Flujo de Efectivo, año 2016	68
Tabla 33: Generación y aplicación del Efectivo, año 2016	69
Tabla 34: Estado de Flujo de Efectivo, año 2015	70
Tabla 35: Generación y aplicación del efectivo, año 2015	71
Tabla 36: Estado de Flujo de Efectivo, año 2014	72
Tabla 37: Generación y aplicación del Efectivo, año 2014	73
Tabla 38: Ciclo Operativo de la empresa de análisis	74
Tabla 39: Ciclo de Conversión del efectivo de la empresa de análisis	76
Tabla 40: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2014	78
Tabla 41: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2015	79
Tabla 42: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2016	79
Tabla 43: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2017	80
Tabla 44: Composición de las Ventas, período 2014-2017	85
Tabla 45: Composición de la cartera de la empresa, período 2014-2017	86
Tabla 46: Período promedio de cobro de Vehículos período 2014 - 2017	86
Tabla 47: Período promedio de cobro de Motos período 2014 - 2017	87
Tabla 48: Política de crédito y período promedio de cobro de vehículos	87
Tabla 49: Política de crédito y período promedio de cobro de Motocicletas	89
Tabla 50: Período promedio de pago de la empresa y del sector G45	90
Tabla 51: Cuentas incobrables	92
Tabla 52: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2014	94
Tabla 53: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2015	95
Tabla 54: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2016	97

Tabla 55: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2017	98
Tabla 56: Período promedio de pago.....	102
Tabla 57: Período promedio de pago de la empresa y del sector G45.....	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ingresos de la empresa en relación a los ingresos del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca en el período 2014 – 2017.....	11
Gráfico 2: Composición del Estado de Situación Financiera en el período 2014 – 2017	36
Gráfico 3: Composición del Activo en el período 2014 - 2017	37
Gráfico 4: Participación del Efectivo en el Activo Total, período 2014 – 2017	38
Gráfico 5: Participación de las Cuentas por cobrar en el Activo Total, período 2014 – 2017	39
Gráfico 6: Participación del Inventario en el Activo Total, período 2014 – 2017	40
Gráfico 7: Participación de las Cuentas por pagar a Proveedores en el Total de Pasivo y Patrimonio, período 2014 – 2017	41
Gráfico 8: Comportamiento del Activo en el período 2014 – 2017	45
Gráfico 9: Comportamiento del Pasivo en el período 2014 – 2017	45
Gráfico 10: Comportamiento del Patrimonio en el período 2014 – 2017	46
Gráfico 11: Comportamiento del Efectivo en el período 2014 – 2017.....	47
Gráfico 12: Comportamiento de Cuentas por Cobrar a clientes en el período 2014 – 2017	47
Gráfico 13: Comportamiento del Inventario en el período 2014 – 2017.....	48
Gráfico 14: Comportamiento de las Cuentas por pagar a Proveedores en el período 2014 – 2017.....	48
Gráfico 15: Participación del Costo de ventas en el total de ventas, período 2014 – 2017	51
Gráfico 16: Participación de los Gastos Operacionales en el total de Ventas, período 2014 – 2017.....	51
Gráfico 17: Comportamiento de las Ventas en el período 2014 – 2017	54
Gráfico 18: Comportamiento del Costo de Ventas en el período 2014 – 2017	54
Gráfico 19: Generación y aplicación del Efectivo, año 2017	67
Gráfico 20: Generación y aplicación del Efectivo, año 2016	69
Gráfico 21: Generación y aplicación del Efectivo, año 2015	71
Gráfico 22: Generación y aplicación del Efectivo, año 2014.	73
Gráfico 23: Comportamiento del ciclo operativo, período 2014 – 2017	75

Gráfico 24: Comportamiento del Ciclo de Conversión del efectivo, período 2014 – 2017	76
Gráfico 25: Comportamiento del Ciclo Operativo de las compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01 en relación con la empresa de análisis	81
Gráfico 26: Comportamiento del Ciclo de Conversión del Efectivo de las compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01 en relación con la empresa de análisis	81
Gráfico 27: Política de crédito y período promedio de cobro de vehículos	88
Gráfico 28: Política de crédito y período promedio de cobro de Motocicletas	89
Gráfico 29: Período promedio de cobro de la empresa y del sector G45	90
Gráfico 30: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2014	94
Gráfico 31: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2015	96
Gráfico 32: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2016	97
Gráfico 33: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2017	99
Gráfico 34: Período promedio de pago de la empresa y del Sector G45.....	103

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Estructura organizacional de la empresa	4
Ilustración 2: Ciclo básico de capital de trabajo	20
Ilustración 3: Fórmula del capital de trabajo.....	21
Ilustración 4: Fórmula para calcular el ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo	23

RESUMEN

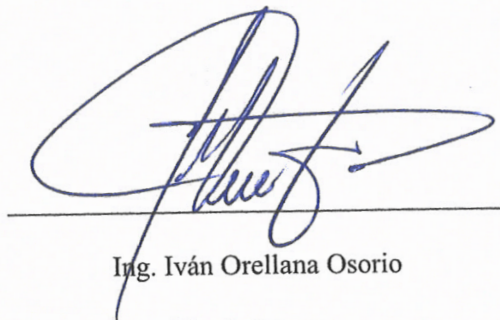
La presente investigación tiene como objetivo evaluar la administración de capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el período 2014 – 2017. A través de un análisis a los Estados Financieros, cálculo de ratios y aplicación de entrevistas al personal administrativo, se determinó que la compañía presenta debilidades en la gestión de su capital de trabajo, por lo que el resultado de esta evaluación se enfoca en la presentación de un informe a la dirección de la empresa, en el cual se proponen recomendaciones que permitan mejorar su administración.

Palabras clave: capital de trabajo, administración, efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar.

ABSTRACT

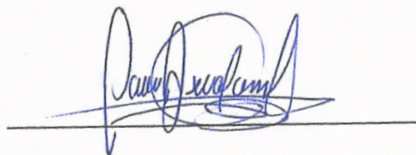
The aim of this research was to evaluate the administration of working capital in a company located in Cuenca dedicated to the wholesale and retail sale of cars and motorcycle assembly in the period 2014-2017. Through an analysis of the financial statements, calculation of ratios and application of interviews to administrative staff, it was determined that the company presents weakness in the management of its working capital, so the result of this evaluation focuses on the presentation of a report to the management of the company, in which it was proposed recommendations to improve their Administration.

Key words: working capital, administration, cash, accounts receivable, inventories, accounts payable.

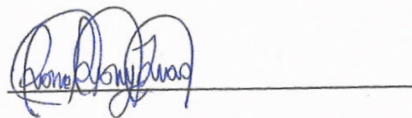


Ing. Iván Orellana Osorio

Thesis Director



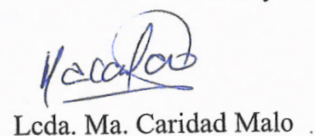
Pamela Arévalo Coello



Doménica Zeas Avilez



Translated by



Lcda. Ma. Caridad Malo

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas, independientemente de su tamaño, ubicación, actividad económica o tiempo de funcionamiento, afrontan un entorno que requiere estrategias de administración de capital de trabajo que permitan garantizar su supervivencia y éxito a largo plazo. Además, una adecuada gestión del capital de trabajo, brinda a las organizaciones la capacidad de cubrir a tiempo sus obligaciones a corto plazo, mejorar la rentabilidad y reducir su riesgo de insolvencia.

Es por ello que esta investigación se enfoca en evaluar la gestión del capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el período 2014 – 2017 con el propósito de determinar su desempeño y proporcionar a la empresa recomendaciones que le permitan mejorar su administración. Este trabajo de titulación contempla cuatro capítulos organizados de la siguiente manera:

En el capítulo I se presentan los antecedentes de la empresa, esto es, su reseña histórica, objeto social, misión, visión, estructura organizacional, base legal, y valores corporativos; así como los antecedentes del sector.

En el capítulo II se expone el estado del arte, que consiste en artículos científicos referentes a la administración del capital de trabajo; al igual que las referencias teóricas que componen la guía para la ejecución del trabajo.

En el capítulo III se desarrolla la evaluación de la administración de capital de trabajo, mismo que comprende un estudio de la situación actual de la empresa, a través de análisis verticales y horizontales del estado de Situación Financiera y Estado de Resultados; así como la aplicación de indicadores financieros. Asimismo, se presenta la evaluación de cada una de las cuentas que involucran el capital de trabajo, esto es, efectivo, cuentas por cobrar a clientes, inventarios y cuentas por pagar a proveedores.

En el capítulo IV se emite el informe de evaluación, mismo que contiene los resultados del trabajo y recomendaciones pertinentes.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y DEL SECTOR

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y DEL SECTOR

1.1. Antecedentes de la empresa¹

1.1.1. Reseña histórica

La empresa inició sus actividades en el año 2002 en la ciudad de Cuenca, con la compra y venta de camiones usados; sin embargo, en el transcurso del tiempo empezó a importar camiones de procedencia china para incorporar nuevas marcas a su organización y obtener una ventaja competitiva.

Para diversificar sus productos y servicios, hace quince años, la empresa amplió sus instalaciones, convirtiéndose en una planta ensambladora de moto taxis y motos lineales, la cual ha obtenido un crecimiento importante a través de la inserción del ensamblaje de motocicletas en CKD (Complete Knock Down/ Kit de montaje); lo que ha permitido a la empresa desarrollar su propia marca.

Actualmente, la compañía posee la certificación ISO 9001:2015 y está registrada en el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad) como empresa ensambladora de motocicletas.

1.1.2. Objeto social

La actividad social de la empresa es la comercialización de vehículos, motos, tricimotos, motonetas, cuadrones, tricar, mototaxis y repuestos. Además, la compañía se dedica al ensamblaje de motocicletas.

1.1.3. Misión

La misión de la empresa es la importación y comercialización de camiones, motocicletas y repuestos. A través de una óptima calidad en sus productos, talento humano altamente capacitado, y el manejo de estándares del cuidado del medio ambiente, busca satisfacer y superar las expectativas de sus clientes.

¹ Información obtenida de documentos de la empresa y diálogos con el personal.

1.1.4. Visión

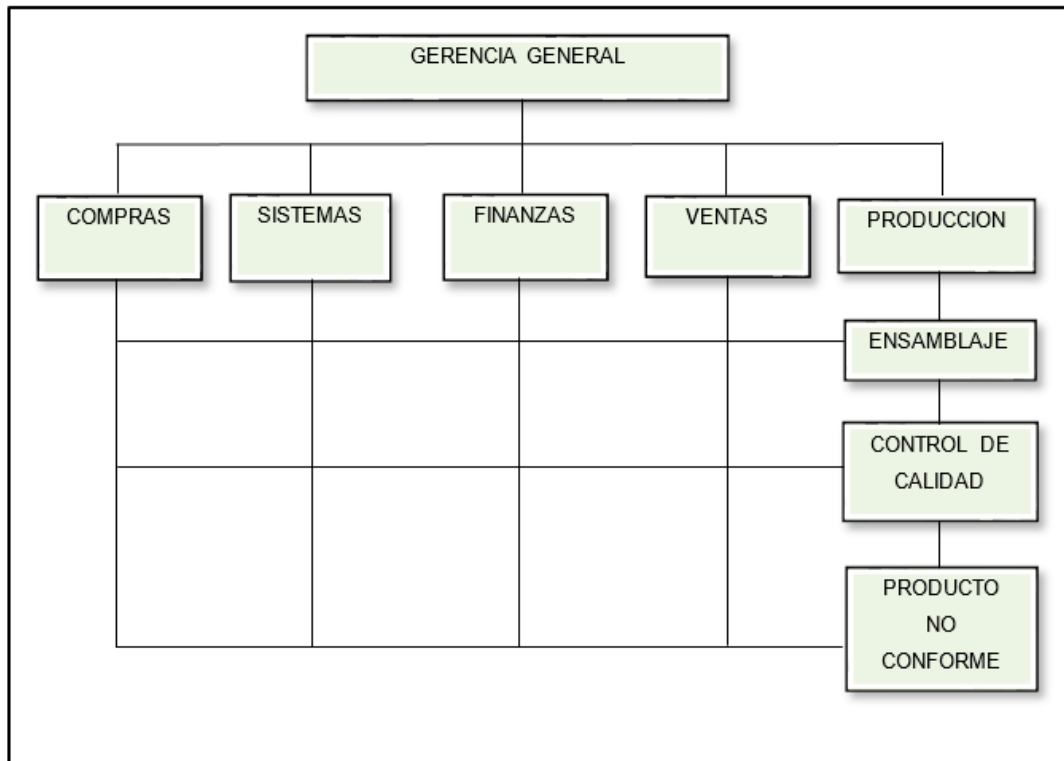
Para el año 2023 pretende ser una empresa reconocida y posicionada entre las diez empresas con mayores ventas en el mercado cuencano, por la excelencia en el servicio, altos estándares de calidad, tecnología de punta, personal calificado y repuestos originales; destacando, además, su compromiso con el cuidado al medio ambiente y con el desarrollo del país.

Elaborado por: Las autoras

1.1.5. Organigrama

El organigrama de la compañía agrupa sus actividades en cinco departamentos: compras, sistemas, finanzas, ventas y producción; este último es responsable de las áreas de ensamblaje, control de calidad y producto no conforme. Esta estructura se muestra a continuación.

Ilustración 1: Estructura organizacional de la empresa



Fuente: Empresa de análisis

Elaboración: Las autoras

1.1.5.1 Descripción de funciones

En base a las conversaciones realizadas con los diferentes funcionarios de la empresa se ha obtenido las siguientes funciones principales:

- **Gerencia:** Se encuentra en la cúpula del organigrama; su función es gestionar adecuadamente a la empresa, a través del establecimiento de los objetivos, estrategias y planes.
- **Departamento de compras:** Se encarga de realizar los pedidos de los productos para su comercialización o ensamblaje.
- **Departamento de producción:** Recibe el inventario del área de compras, almacena y unifica las piezas de las motocicletas para transformarlas en productos terminados; además, supervisa que los mismos estén en óptimas condiciones para garantizar el cumplimiento de las especificaciones establecidas en el sistema de calidad.
- **Departamento de finanzas:** Registra, analiza y controla las operaciones contables, de igual manera elabora presupuestos y busca fuentes de financiamiento e inversión para la empresa.
- **Departamento de ventas:** Está encargada de vender y distribuir los productos de la empresa; elaborar pronósticos de ventas, establecer precios y realizar publicidad y promoción de ventas.
- **Departamento de sistemas:** Posee las funciones de diseño, implementación y mantenimiento de los sistemas operativos y redes computacionales de la compañía.

La estructura organizacional que adopta la empresa fomenta la interacción del personal, el trabajo en equipo y la sincronización de los recursos.

1.1.6. Base legal

Las actividades de la empresa de estudio se encuentran reguladas por la siguiente normatividad:

- Ley del Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social
- Ley de compañías

- Código de Trabajo
- Código Tributario
- Reglamento Interno
- Resoluciones emitidas por entes reguladores y de control del país.
- Normas ISO 9001
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC)

1.1.7. Política de calidad

La empresa de estudio posee la certificación de calidad ISO 9001:2015, la cual permite alcanzar los objetivos institucionales a través de una mejora continua de sus procesos.

La política de calidad de la empresa es satisfacer las expectativas de los clientes, relativas a la calidad de los productos y servicios postventa, alcanzando un proceso de ensamblaje eficiente y eficaz, con capital humano competente y tecnología de vanguardia, comprometidos con el mejoramiento continuo y con el acatamiento de los requisitos legales aplicables.

1.1.8. Valores corporativos

La empresa objeto de estudio posee un listado de valores éticos, que deben ser adoptados por todo el personal para fomentar un buen ambiente laboral. A continuación se detallan los valores éticos de la organización:

- Responsabilidad
- Solidaridad
- Compromiso
- Honestidad
- Respeto
- Calidad y transparencia en el servicio.

1.2. Antecedentes del sector

1.2.1. Identificación de la actividad de la empresa

La actividad económica de la empresa de análisis está identificada en la Superintendencia de Compañías con el código G4510.01., de acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU 4.0) emitida por el INEC en 2012.

A continuación, se presenta la desagregación del sector al que pertenece la compañía.

Tabla 1: Descomposición de la actividad G4510.01

Nivel	Descripción
1	Sección G: “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas”
2	División G45: “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”
3	Grupo G451: “Venta de vehículos automotores”
4	Clase G4510: “Venta de vehículos automotores”
5	Subclase G4510.0: “Venta de automóviles y vehículos de motores ligeros”
6	Actividad G4510.01: “Venta de vehículos nuevos y usados: vehículos de pasajeros, incluidos vehículos especializados como: ambulancias y minibuses, camiones, remolques y semirremolques, vehículos de acampada como: caravanas y autocaravanas, vehículos para todo terreno (jeeps, etcétera), incluido la venta al por mayor y al por menor por comisionistas”.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

Elaboración: Las autoras

1.2.2. Composición del sector CIU G4510.01

Según datos de la Superintendencia de Compañías, el sector CIU G4510.01 en el año 2017 está compuesto por 376 empresas activas, sin embargo, para el análisis se considerarán 264, que son aquellas que cuentan con la información del ejercicio económico de dicho año.

A continuación, se expone la clasificación de las empresas del sector antes mencionado, de acuerdo a su tamaño e ingresos percibidos en el año 2017.

Tabla 2: Clasificación de las empresas del sector G4510.01 por tamaño en el año 2017

Tamaño	N° de empresas	Porcentaje
Grande	35	13,26%
Mediana	43	16,29%
Pequeña	52	19,70%
Microempresa	134	50,75%
TOTAL	264	100,00%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Tabla 3: Ingresos del sector G4510.01 en el año 2017

Tamaño	Ingresos año 2017	Porcentaje
Grande	3,597,895,735.26	72.33%
Mediana	680,063,577.80	13.67%
Pequeña	638,662,001.27	12.84%
Microempresa	57,916,887.49	1.16%
TOTAL	4,974,538,201.82	100.00%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 2 se puede apreciar que el sector CIIU G4510.01 en el año 2017 está constituido en su mayoría por micro y pequeñas empresas (70,45%), seguido de medianas empresas (16,29%) y en poca proporción por grandes empresas (13,26%); no obstante, conforme a la Tabla No. 3 estas últimas abarcan el 72.33% de los ingresos de la actividad económica referida.

1.2.3. Principales empresas del sector G4510.01

Las principales empresas del sector G4510.01 de acuerdo a sus ingresos en el año 2017 son: GENERAL MOTORS DEL ECUADOR SA, NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A., MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA, AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. (A.Y.A.S.A.), y AUTOMOTORES CONTINENTAL SA.

En la ciudad de Cuenca, las empresas que lideran este sector en 2017 son: NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A., IMPORTADORA TOMBAMBA S.A., METROCAR S.A., MIRASOL S.A., y NEOAUTO S. A.

1.2.4. Ubicación de la empresa en el sector CIIU G4510.01

En las siguientes tablas, se observa cómo se encuentra la empresa en el sector en el que opera, conforme a sus activos e ingresos en el año 2017.

Tabla 4: Posición de la empresa de análisis conforme a sus Activos en el año 2017

Descripción	Según activos
Nº de empresas en CIIU G4510.01	264
Posición de la empresa a nivel nacional	70
Nº de empresas en la ciudad de Cuenca	36
Posición de la empresa en Cuenca	13

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Tabla 5: Posición de la empresa de análisis conforme a sus Ingresos en el año 2017

Descripción	Según ingresos
N° de empresas en CIU G4510.01	264
Posición de la empresa a nivel nacional	93
N° de empresas en Cuenca	36
Posición de la empresa en cuenca	16

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Conforme a la tabla No. 4 la empresa objeto de estudio, de acuerdo a sus activos en el año 2017, se ubica en la posición No. 70 de 264 empresas que constituyen este sector a nivel nacional; y en la posición No. 13 de 36 empresas que se encuentran en la ciudad de Cuenca. Por otra parte, la tabla No. 5 muestra a la empresa en base a sus ingresos, ubicada en el puesto No. 93 a nivel nacional, y en el puesto No. 16 a nivel local.

1.2.5. Ingresos del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca

La tabla 6 detalla los ingresos del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca, así como los ingresos de la empresa de estudio en el período 2014 – 2017. Adicionalmente, se calcula su participación en cada año, tomando como 100% el valor de los ingresos en la ciudad.

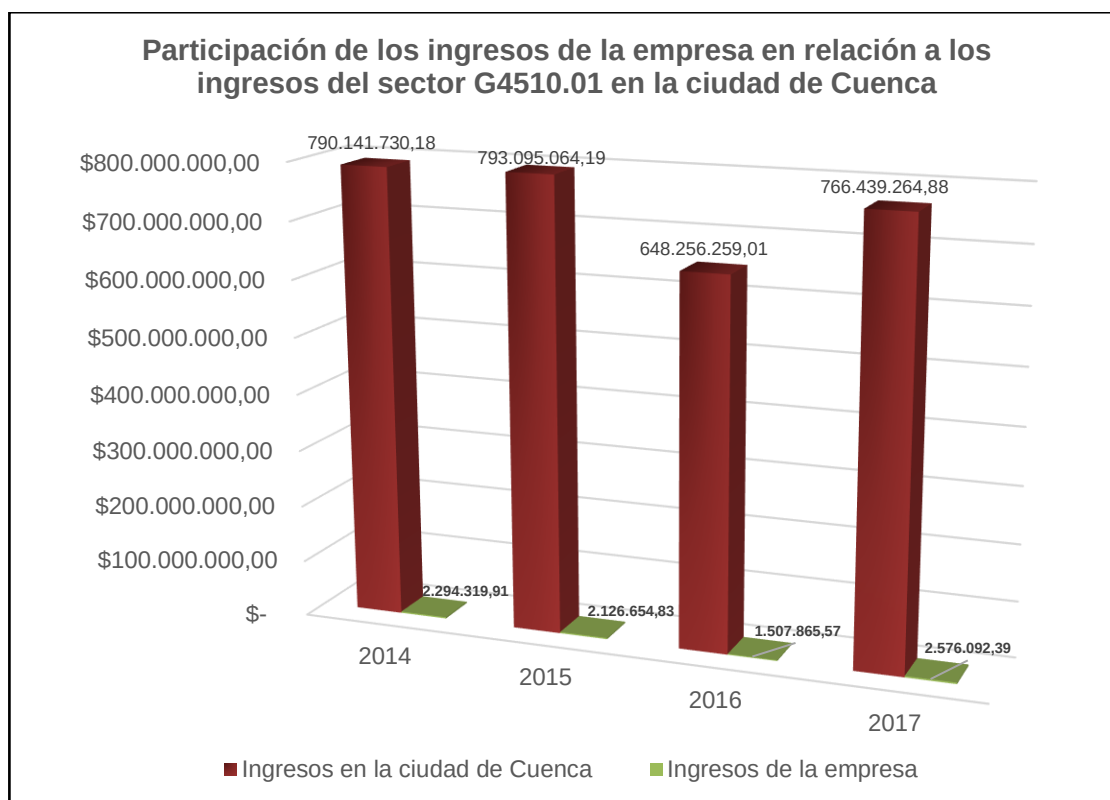
Tabla 6: Ingresos de la empresa y del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca en el año 2017

Años	Ingresos en la ciudad de Cuenca	Ingresos de la empresa	Porcentaje de participación
2014	790.141.730,18	2.294.319,91	0,29%
2015	793.095.064,19	2.126.654,83	0,27%
2016	648.256.259,01	1.507.865,57	0,23%
2017	766.439.264,88	2.576.092,39	0,34%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 1: Ingresos de la empresa en relación a los ingresos del sector G4510.01 en la ciudad de Cuenca en el período 2014 – 2017



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 6 en el período 2014 – 2016, los ingresos en la ciudad de Cuenca en la actividad económica G4510.01 presentan una tendencia a la baja. Los ingresos en el año 2015 se incrementaron en un 0,37% respecto al año inmediatamente anterior y en el año 2016 disminuyeron en un 18,24% respecto al año 2015. Estas disminuciones pueden justificarse debido, entre otras razones, a medidas implementadas por el gobierno, como la aplicación de salvaguardias. En el año 2017 se puede notar que los ingresos de este sector empiezan a mejorar, puesto que existió un incremento de 18,23% respecto a su año anterior. Asimismo, se puede apreciar que los ingresos de la empresa, constituyen un mínimo porcentaje de los ingresos de la ciudad, pues, en el período de análisis la empresa tiene una participación promedio de 0,28% en relación a estos. El gráfico 1 permite ilustrar la tabla 6, para facilitar su comprensión.

1.2.6. Indicadores financieros de liquidez de la empresa y del sector G45

A continuación, se exponen los indicadores de liquidez del sector G45, así como los indicadores de liquidez de la empresa, con la finalidad de contrastarlos y determinar cómo se encuentra la empresa en relación a los ratios del sector en el que opera.

Tabla 7: Indicadores de liquidez de la empresa

Indicador	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Liquidez	1.77	1.72	1.42	1.22
Prueba ácida	1.10	0.69	0.60	0.64

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Tabla 8: Indicadores de liquidez del sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”

Indicador	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Liquidez	1.3739	1.3658	1.1445	1.530
Prueba ácida	0.7781	0.7855	0.6518	0.9162

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Conforme a los estados de Situación Financiera de la empresa, su liquidez corriente durante el período 2014-2017 presenta disminuciones; sin embargo, este índice es mayor que 1, lo que muestra que la compañía cuenta con suficientes activos corrientes para cubrir o respaldar sus pasivos a corto plazo.

Al comparar el ratio de la empresa con el del sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”, se puede establecer que la compañía se encuentra relativamente estable dentro de la actividad económica en la que se desempeña. De acuerdo a la tabla No. 7 y 8 en el año 2017 la liquidez corriente de la empresa se encuentra por debajo del sector, con una leve diferencia de 0.31 veces; sin

embargo, en el período 2014-2016, el índice de liquidez corriente de la compañía fue superior al ratio de su actividad.

El índice de prueba ácida permite establecer que, para la empresa de análisis, dejar de lado los inventarios, que son los componentes menos líquidos de su activo corriente, significaría reducir considerablemente su liquidez. Esta reducción es justificable puesto que la compañía al dedicarse a la comercialización al por mayor y menor de vehículos y motocicletas mantiene altos niveles en inventarios.

Se puede observar claramente que, excepto por el año 2014, el índice de prueba ácida de la empresa se encuentra por debajo de 1, lo que indica que si existiera la necesidad de pagar el total de sus obligaciones a corto plazo, sin liquidar y vender sus inventarios, no contaría con la capacidad de cancelarlas completamente; no obstante, este ratio no difiere significativamente del índice del sector, por lo que se puede establecer que la empresa puede responder de forma normal a sus obligaciones corrientes.

CAPÍTULO II

REFERENCIAS

TEÓRICAS

REFERENCIAS TEÓRICAS

2.1. Estado del arte

A continuación, se presentan algunos antecedentes referentes a la administración del capital de trabajo.

- Rizzo (2007), en su artículo científico titulado “El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. La importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras” resalta un problema común en muchas empresas: la falta o escasez de capital de trabajo, lo cual produce conflictos financieros, pues los negocios no pueden ejecutar normalmente sus actividades y por ende, incrementar el valor de la compañía. La autora emplea tres casos de análisis con el propósito de exponer la relación que existe entre el capital de trabajo y la creación de valor en las corporaciones. El primer caso, evidencia cómo una restructuración del capital de trabajo neto en la empresa, transformando pasivos corrientes en no corrientes, generó un incremento en los ingresos y utilidades. El segundo caso refleja a una empresa operativa, por lo que no fue necesaria una restructuración de su capital de trabajo. El tercer caso, muestra como una empresa puede volverse operable y empezar a crear valor por medio de la generación de capital de trabajo neto.
- Jiménez Sánchez, Rojas Restrepo y Ospina Galvis (2013), en su artículo científico titulado “La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME” aborda que el 80% de las pymes en América Latina quiebran en menos de cinco años, debido a una inadecuada gestión de los gerentes financieros. Los autores manifiestan que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas es gestionada por sus dueños, quienes no poseen los conocimientos adecuados para responder ante posibles escenarios que perjudiquen su sostenibilidad y viabilidad en el tiempo. Asimismo indican que el sector industrial enfrenta mayores problemas de liquidez que las empresas que pertenecen a los sectores: comercial, servicios y agroindustria;

esto se debe básicamente a que el ciclo de caja de las pymes industriales tiende a ser más alto, por lo que recurren a mayores fondos de financiamiento para cubrir los pagos en el corto plazo. Los autores proponen alternativas de financiamiento como: el leasing y el factoring. Este último es un producto financiero a corto plazo que permite atender necesidades de liquidez y proporciona enormes ventajas a las empresas en especial a las pymes. Además, señalan que para evitar problemas de liquidez los gerentes financieros, deben poseer conocimiento referente al manejo del ciclo de caja o ciclo de conversión del efectivo, puesto que es una herramienta importante de análisis que permite estimar las necesidades de capital de trabajo de la empresa.

- Mongrut, Fuenzalida O'Shee, Cubillas Zavaleta y Cubillas Zavaleta (2014), en su artículo científico titulado “Determinantes de la gestión del capital de trabajo en Latinoamérica” evidenciaron que varias empresas latinoamericanas quebraron en los últimos diez años, debido a una sobreinversión en el capital de trabajo. Este problema es ocasionado principalmente por una implementación deficiente de las políticas de crédito, políticas de efectivo y políticas de inventario. Las variables que influyen en el establecimiento de estas políticas, son: el tamaño de la empresa, la proporción de activos fijos, la proyección de ventas, el riesgo país y el poder de mercado de la compañía. Los autores exponen la importancia de que las empresas de Latinoamérica consideren estas variables y establezcan estrategias para evitar la sobreinversión del capital de trabajo, puesto que, si éste no se gestiona adecuadamente, incide negativamente en el valor de las empresas.
- Jaramillo Aguirre (2016), en su artículo científico titulado “Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia” analiza cómo el manejo del capital de trabajo en las empresas distribuidoras de químicos en Colombia influye en su rentabilidad. Para esto, trabajó con 48 empresas durante el periodo 2008-2014; llegando a la conclusión de que el capital de trabajo tiene influencia estadísticamente significativa en la rentabilidad de una empresa. La investigación revela que, entre el período promedio de cobro, período promedio de pago, el ciclo de

conversión de efectivo y la rentabilidad empresarial existe una relación negativa y significativa. No obstante, estos resultados son totalmente dependientes del sector y del país, por lo que no pueden ser generalizados. De igual manera, el autor destaca que se debe tener en cuenta que el capital de trabajo no es la variable única y puramente explicativa de la rentabilidad, pues existen otras variables no pertenecientes al capital de trabajo que pueden tener un impacto más significativo sobre la rentabilidad.

- García Aguilar, Galarza Torres y Altamirano Salazar (2017) en su artículo científico titulado “Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes” aplicaron una metodología de análisis documental tomando como referencia fuentes secundarias de investigación sobre las cuales concluyeron que el capital de trabajo es una herramienta financiera que todo administrador financiero de las Pymes debe analizar, para el desarrollo normal de sus operaciones económicas y su permanencia en el tiempo, especialmente durante los primeros años de existencia; además, presentan los métodos más empleados por los directivos de las empresa para estimar el capital de trabajo y tomar decisiones que contribuyan a maximizar el valor de las empresas.
- Plúa Plúa, Loor Salazar, Zurita Fabre, Espinoza Pérez y Pine Ramirez (2017) en su artículo científico titulado “Los inventarios y sus efectos en la liquidez de las empresas comerciales” determinan como objetivo analizar la importancia de optimizar la gestión de los inventarios, debido a que los autores detectaron que las empresas comerciales planifican de manera inadecuada su abastecimiento, lo que origina, exceso de inventario o deficiencias en el stock de mercancías de alta rotación. Además, al ser el inventario una cuenta del activo corriente de baja liquidez y de mayor rubro en el balance general de las empresas comerciales, su inadecuada administración, genera retrasos en el pago de obligaciones contraídas e impide aprovechar ventajas comerciales tales como: descuentos por pronto pago, descuentos por pago anticipado y oportunidades de negociación con proveedores. Los autores concluyen que las empresas comerciales debido a la cantidad de inventarios que administran requieren que se apliquen sistemas de control para su administración adecuada.

- Serrano Tamay (2018) en su tesis de Postgrado titulada “El impacto del capital de trabajo en el margen y la rentabilidad de las empresas ecuatorianas del sector inmobiliario durante el período 2012 – 2016” plantea como objetivo principal establecer si la gestión del capital de trabajo influye en el margen bruto y la rentabilidad empresarial de este sector. El autor manifiesta la necesidad de este análisis debido a la importancia del manejo del capital de trabajo como un componente crítico de éxito en la administración financiera; además, enfoca su estudio en el sector inmobiliario del Ecuador, debido a que este sector es dinamizador de la economía, se mantiene en continuo crecimiento y tiene relación en gran parte con las ramas comerciales e industriales de un país. Aplicando un modelo de regresión, con información de 2.370 empresas de este sector, observó que las variables con efectos significativos sobre el margen bruto de las empresas son: la liquidez, apalancamiento financiero, periodo promedio de cobro y periodo promedio de pago. Con respecto a la rentabilidad, el activo total es la única variable con efecto significativo, por lo que llegó a la conclusión de que el capital de trabajo incide en la rentabilidad y el margen bruto de las empresas del sector inmobiliario.

Por medio de la consulta de estos artículos, se evidencia la importancia de una correcta administración del capital de trabajo, puesto que, una óptima gestión del efectivo, una política de cobranza adecuada y un manejo eficiente de inventarios y cuentas por pagar, proporciona a una empresa un margen de seguridad para financiar sus operaciones, y a su vez aporta a la generación de valor, mitigando los riesgos de caer en problemas financieros.

2.2. Marco Teórico

Para llevar a cabo el trabajo de investigación, se consideraron los siguientes aspectos teóricos.

2.2.1. Capital de trabajo

2.2.1.1 Origen

Para Besley y Brigham (2016) el término de capital de trabajo proviene del antiguo comerciante yanqui, quien vendía su mercadería con el propósito de obtener una

ganancia. Su activo fijo era la carreta y el caballo, financiado con capital contable. En cambio, la mercancía pertenecía a su capital de trabajo porque era lo que realmente vendía. Ésta era financiada con préstamos al banco, mismos que el mercader debía reembolsar después de cada viaje para así tener acceso a otro préstamo.

2.2.1.2 Concepto

Albornoz (2014) puntualiza al Capital de trabajo como el requerimiento de fondos necesarios para mantener el ciclo operativo.

Baena (2014) define al capital de trabajo como: “el conjunto de los recursos en dinero necesarios para garantizar un ciclo o período determinado, es decir, el ciclo de caja del proyecto”

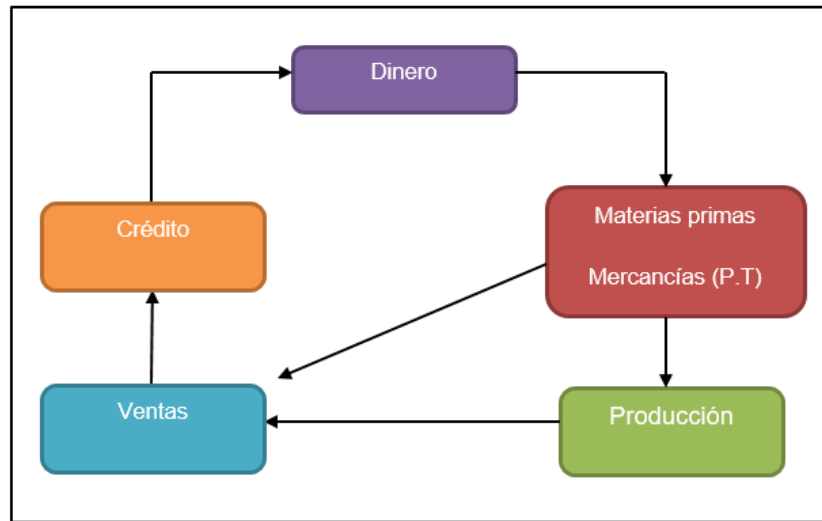
Según Besley y Brigham (2016) el capital de trabajo implica el activo circulante; en cambio el capital de trabajo neto, el activo circulante menos el pasivo circulante.

Córdova y Alberto (2018) indican que el capital de trabajo constituye la capacidad de la organización de cubrir sus obligaciones empresariales en el corto plazo.

El capital de trabajo es la cantidad de dinero que requiere una empresa para mantener sus actividades cotidianas; está conformado por el activo corriente o circulante, el cual determina el nivel de liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen.

A continuación, se muestra el ciclo básico del capital de trabajo.

Ilustración 2: Ciclo básico de capital de trabajo



Fuente: Análisis financiero Enfoque y proyecciones, Baena Toro (2014)

Elaboración: Las autoras

Baena (2014) indica que, en este ciclo, el capital de trabajo está representado por el dinero, mismo que es empleado para la compra de mercaderías o materias primas. Si se adquieren estas últimas se inicia su proceso de producción. Posteriormente con el producto terminado o las mercaderías que se adquirieron, se continúa con el proceso de ventas, en el cual se genera efectivo y crédito, es decir, cuentas por cobrar. Finalmente, cuando el cliente cancela su factura, regresa el dinero en efectivo.

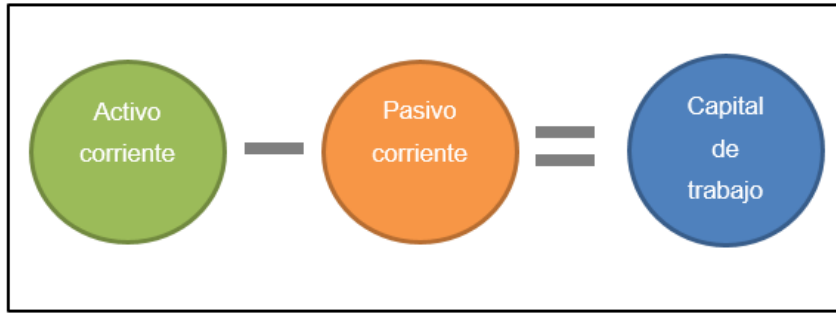
2.2.2. Capital de trabajo neto

Van Horne y Wachowicz (2010) definen al capital de trabajo neto como: “activos corrientes menos pasivos corrientes” y al capital de trabajo bruto como: “la inversión de la empresa en activos corrientes (como efectivo, valores comerciales e inventario)” (p. 206).

Gitman y Zutter (2016) definen al capital de trabajo neto como: “la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de una empresa” (p. 609).

El capital de trabajo neto presenta el nivel de solvencia de la empresa para cubrir su financiamiento a corto plazo.

Ilustración 3: Fórmula del capital de trabajo



Fuente: Fundamentos de Administración Financiera, Besley y Brigham (2016)

Elaboración: Las autoras.

2.2.3. Administración del capital de trabajo

Para Van Horne y Wachowicz (2010) la administración del capital de trabajo es la gestión de los activos corrientes de la empresa y el financiamiento necesario para apoyarlos.

Según Besley y Brigham (2016) la administración del capital de trabajo, también conocida como administración financiera a corto plazo: “implica la administración de los activos y los pasivos circulantes de una empresa” (p. 542).

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo adecuado y eficiente de las cuentas que integran el activo corriente (efectivo, cuentas por cobrar, inventario); así como las que pertenecen al pasivo corriente de una empresa (cuentas por pagar a proveedores).

2.2.3.1 Importancia de la administración del capital de trabajo

Besley y Brigham (2016) indican que muchas empresas en sus primeros años de operación fracasan por no tener la capacidad de satisfacer sus necesidades de capital de trabajo, debido a la falta de políticas que permitan administrar el mismo. De igual manera, los autores destacan que la administración del capital de trabajo es una función financiera que requiere gran parte de tiempo de un director de finanzas, dado que, su correcta gestión contribuye a incrementar el valor de la organización.

Dicho esto, la importancia de la administración del capital de trabajo radica en que de ésta depende en gran medida la viabilidad financiera de una empresa; es decir, una compañía no puede maximizar su valor a largo plazo si no subsiste a corto plazo.

2.2.4. Elementos de la administración del capital de trabajo

2.2.4.1 Administración del efectivo

El efectivo es reconocido como la cuenta de mayor liquidez en el estado de Situación Financiera de la empresa; pertenece al activo corriente y tiene como objetivo principal cubrir las obligaciones inmediatas.

Besley y Brigham (2016) resaltan que la capacidad de la empresa para estimar flujos de efectivo puede resultar el componente más importante para una adecuada administración del mismo, puesto que, con estas estimaciones la empresa es capaz de hacer planes para solicitar préstamos cuando no tenga suficiente efectivo, o realizar inversiones cuando exista un excedente. La herramienta para mostrar las proyecciones de los flujos de entrada y salida de efectivo en un período determinado, es el presupuesto de efectivo.

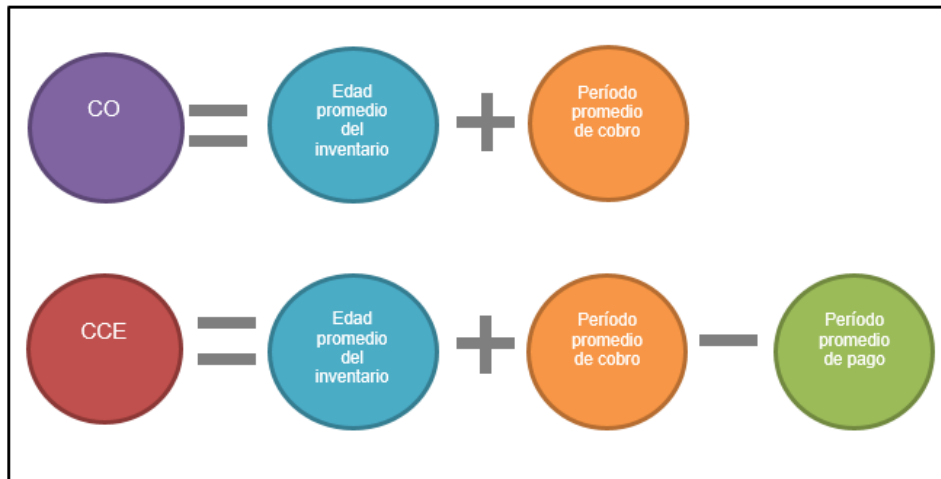
2.2.4.1.1 Ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo

Para Van Horne y Wachowicz (2010) El ciclo operativo es el tiempo que transcurre desde que la empresa adquiere materias primas o mercadería, hasta que recupera las cuentas por cobrar por la venta de las mismas.

Gitman y Zutter (2016) mencionan que: “el ciclo de conversión del efectivo (CCE) es el tiempo que la compañía requiere para transformar la inversión en efectivo que necesita para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones” (p. 67).

En otras palabras, el ciclo de conversión del efectivo es el tiempo que transcurre desde que se cancelan las cuentas por pagar a proveedores, hasta que se efectúa el cobro por la venta de los inventarios. Cabe mencionar que, si la empresa realiza compras solamente en efectivo, el ciclo operativo y el ciclo de conversión del efectivo son iguales.

Ilustración 4: Fórmula para calcular el ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo



Fuente: Administración financiera, Gitman y Zutter (2016)

Elaboración: Las autoras.

El ciclo de conversión del efectivo está compuesto por:

1. La edad promedio del inventario
2. Período promedio de cobro
3. Período de pago

La suma de la edad promedio del inventario y del período promedio de cobro da como resultado el ciclo operativo de la empresa.

El ciclo operativo menos el período promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo.

2.2.4.1.1.1 Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

Gitman y Zutter (2016) expresan que el objetivo principal de una empresa en la administración de su ciclo de efectivo es minimizar éste lo más posible, para así, reducir los pasivos negociables. Este objetivo se puede conseguir mediante las siguientes estrategias:

1. Procesar y vender con mayor rapidez los inventarios, es decir rotarlos lo más rápido posible.

2. Recaudar con mayor rapidez las cuentas por cobrar, manteniendo las relaciones sólidas con los clientes.
3. Retrasar lo más posible el pago a proveedores, a través de acuerdos o renegociaciones, cuidando de no dañar su reputación crediticia con éstos.

2.2.4.1.2 Estado de flujo de efectivo

Gitman y Zutter (2016) definen al estado de flujo de efectivo como: “un resumen de los flujos de efectivo ocurridos durante el periodo de cuestión. Este estado ofrece información sobre los flujos de efectivo operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo” (p. 67).

El flujo de efectivo constituye una herramienta de vital importancia para conocer las entradas y salidas de dinero resultantes del desarrollo normal de las operaciones diarias de la empresa.

Gitman y Zutter (2016) establecen que el flujo de efectivo de una empresa se dividen en tres categorías: flujos operativos, flujos de inversión y flujos de financiamiento.

Flujos operativos: constituyen las entradas y salidas de dinero relacionadas con la operación cotidiana de la empresa.

Flujos de inversión: Son flujos relacionados con la adquisición o venta de activos fijos y con las inversiones de capital en otras compañías.

Flujos de financiamiento: entradas y salidas de dinero que corresponden a transacciones de financiamiento con deuda y capital.

2.2.4.2 Administración de cuentas por cobrar

2.2.4.2.1 Concepto de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son cantidades de dinero que los clientes adeudan a una empresa por adquirir productos o servicios a crédito. (Van Horne & Wachowicz, 2010).

En las cuentas por cobrar se registran y controlan los créditos otorgados a las personas jurídicas y naturales que reciben créditos comerciales. Las cuentas por cobrar forman parte del grupo del activo corriente (Zapata, 2011)

2.2.4.2.2 Definición de Administración de cuentas por cobrar

Para Besley y Brigham (2016) la administración de cuentas por cobrar es fundamental porque “una cantidad excesiva de crédito es costosa en términos de la inversión en cuentas por cobrar y su mantenimiento, mientras que una cantidad demasiado pequeña de crédito podría generar que se perdieran ventas lucrativas” (p. 583).

Según Besley y Brigham (2016) para una correcta administración de las cuentas por cobrar se debe considerar factores como: las normas de crédito, los términos de crédito y la política de cobro, que permitan evaluar si los patrones de pago de los clientes registran un cambio.

2.2.4.2.3 Objetivo de la administración de cuentas por cobrar

Gitman y Zutter (2016) señalan que “el objetivo de administrar las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible sin perder ventas por usar técnicas de cobro de alta presión. Lograr esta meta involucra tres temas: selección y estándares del crédito, términos del crédito y supervisión del crédito” (p.623).

2.2.4.2.3.1 Selección de crédito

Gitman y Zutter (2016) indican que la selección de crédito incluye el empleo de técnicas que permiten evaluar la solvencia de los clientes y compararla con los estándares de crédito. La técnica más reconocida y utilizada por los analistas de crédito es las cinco “C” de crédito puesto que garantiza que los clientes paguen dentro de los terminos establecidos por la empresa. Las cinco “c” son las siguientes:

- 1. Características de la persona que solicita el crédito:** El historial sobre el cumplimiento de las obligaciones pasadas del solicitante.
- 2. Capacidad:** La capacidad que posee el solicitante para efectuar el pago del crédito requerido, esta dimensión se evalúa a través del análisis del estado financiero.
- 3. Capital:** La deuda de la persona que solicita el crédito en relación al capital.

4. **Colateral:** La cantidad de activos que dispone el solicitante del crédito, para garantizar a la empresa la recuperación de los fondos en caso que el solicitante incumpla con los pagos.
5. **Condiciones:** Aquellas condiciones generales y particulares de la industria en el momento que se ejecuta la transacción.

2.2.4.2.3.2 Estándares de crédito

Gitman y Zutter (2016) definen a los estándares de crédito como los requisitos mínimos establecidos por la empresa para conceder crédito a un cliente.

Reducir los estándares de crédito estimula la demanda y por ende incrementa las ventas y ganancias de la empresa.

2.2.4.2.3.3 Términos del crédito

Gitman y Zutter (2016) indica que los términos de crédito son las condiciones de venta establecidos por la empresa para los clientes a los que se concede un crédito.

Para Van Horne y Wachowicz (2010) los términos de crédito detallan el periodo durante el cual se otorga el crédito a un cliente para que efectue el pago total de la cuenta.

2.2.4.2.3.3.1 Descuento por pago de contado

El descuento por pronto pago es una manera de agilizar los cobros y disminuir la inversión en cuentas por cobrar, además, proporciona un incentivo a los clientes para que efectuen el pago de la factura antes del plazo establecido, sin generar presión en estos. Es importante que las empresas realicen un análisis del costo- beneficio del descuento por pago en efectivo que consideran ofrecer para determinar si les resulta rentable concederlo. (Gitman & Zutter, 2016).

Según Van Horne y Wachowicz (2010) el descuento por pago al contado es “un porcentaje de reducción en el precio de venta o de compra otorgado por pronto pago de facturas. Es un incentivo para los clientes con crédito para pagar sus facturas oportunamente” (p. 253).

2.2.4.2.3.3.2 Periodo del descuento por pago de contado

Van Horne y Wachowicz (2010) indican que el periodo del descuento por pago de contado es el lapso de tiempo en el que se encuentra disponible un descuento por pronto pago.

2.2.4.2.3.4 Supervisión del crédito

Es una revisión continua de la cartera de la empresa, que permite determinar si los clientes están realizando el pago conforme a los términos establecidos. Las técnicas que utilizan con mayor frecuencia las empresas para la supervisión de crédito son: el vencimiento de las cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobro. (Gitman & Zutter, 2016).

- **Vencimiento de las cuentas por cobrar:** clasifica en grupos las cuentas por cobrar de acuerdo al momento en que se originaron.
- **Periodo promedio de cobro:** número de días en que las cuentas por cobrar se demoran en convertir en efectivo.

Gitman y Zutter (2016) manifiestan que “el periodo promedio de cobro tiene dos componentes: el tiempo transcurrido desde la venta hasta que el cliente envía su pago y el tiempo necesario para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo ha enviado” (p. 630).

2.2.4.2.4 Políticas de créditos y cobranzas

Las políticas de créditos y cobranzas deben generar un equilibrio entre riesgo y rentabilidad, es decir; se debe analizar las condiciones de crédito para determinar el riesgo que generaría su extensión a los clientes y los beneficios que acarrearía al generar un mayor volumen de ventas (Baena, 2014).

2.2.4.2.4.1 Política de crédito

Las políticas de crédito son los lineamientos establecidos en la empresa, para la concesión de un crédito; esta política implica la determinación de selección y estándares de crédito.

2.2.4.2.4.2 Política de cobranza

Son los procedimientos sobre los cuales se basa la empresa para solicitar a los clientes el pago de la cuenta.

Un aspecto importante de la política de cobranza es la gestión de cuentas vencidas; para ello se podrá hacer uso de técnicas como: llamadas telefónicas, envío de notificaciones a los clientes, agencia de cobranza; entre otros métodos que la empresa considere necesario para el cobro (Baena, 2014).

2.2.4.2.5 Técnicas de cobranza

Según Gitman y Zutter (2016) para recuperar la cartera vencida se emplean técnicas de cobro, entre las más comunes están: cartas, visitas personales, llamadas telefónicas, agencias de cobro y acciones legales.

2.2.4.2.6 Provisión de la cartera

La empresa conforme al comportamiento de la cartera debe provisionar las cuentas incobrables, puesto que, todas las empresas que conceden créditos comerciales asumen el riesgo de no recuperar la totalidad de la cartera debido a la morosidad de algunos clientes.

2.2.4.3 Administración de los inventarios

Gitman y Zutter (2016) indican que, a pesar de existir diferentes posiciones respecto a las cantidades a invertir en existencias, el objetivo principal de la administración de los inventarios, es rotarlos lo más rápido posible, tratando de no perder ventas por falta de existencias.

Besley y Brigham (2016) manifiestan que “el primer paso para determinar el nivel óptimo de inventario es identificar los costos que implica comprar y manejar el inventario y, después, es necesario determinar en qué punto se reducen al mínimo sus costos” (p. 590).

2.2.4.3.1 Técnicas para administrar el inventario

Existen varias técnicas que permiten gestionar el inventario de una empresa de forma eficaz; sin embargo, las más utilizadas son las siguientes:

2.2.4.3.1.1 Sistema ABC

Gitman y Zutter (2016) manifiesta que el sistema ABC clasifica al inventario en tres grupos:

- **Grupo A:** constituye los artículos de mayor inversión en inventarios y del nivel más alto de supervisión. Este grupo está conformado por el 20% de los artículos del inventario y del 80% de su inversión.
- **Grupo B:** incluye los artículos que requieren de la segunda mayor inversión en los inventarios, y se supervisan a través de la comprobación periódica.
- **Grupo C:** abarca los artículos de menor inversión en el inventario y la supervisión se realiza mediante técnicas sencillas como el método de los dos contenedores.

2.2.4.3.1.2 Modelo de la cantidad económica de pedido (CEP)

Esta técnica permite determinar la cantidad óptima del pedido que origina la disminución al mínimo del costo total de inventario. El modelo de la cantidad económica de pedido estudia el equilibrio entre los costos de mantenimiento de existencias y los costos de pedido; la suma de estos dos rubros, se obtiene como resultado el costo total de inventario.

2.2.4.3.1.3 Sistema justo a tiempo (JIT)

El sistema JIT posee una filosofía enfocada en la entrega oportuna de los materiales requeridos para la producción de las existencias. Es importante mencionar que esta técnica se emplea para reducir al mínimo la inversión en inventario.

2.2.4.3.1.4 Sistemas computarizados para controlar el inventario

Según Gitman y Zutter (2016) existen varios sistemas que contribuyen a controlar los recursos de la empresa; sin embargo, el más utilizado por las empresas es el sistema de planeación de requerimiento y materiales (PRM); esta técnica es utilizada para determinar los materiales que se deben solicitar y cuándo realizarlo.

2.2.4.4 Administración de cuentas por pagar

2.2.4.4.1 Cuentas por pagar

Según Guajardo y Andrade (2008) las cuentas por pagar corresponden a las compras que efectúa una empresa, por las cuales se compromete a pagar en una fecha futura.

2.2.4.4.2 Cuentas por pagar a proveedores

Las cuentas por pagar a proveedores representan el monto de dinero que la empresa adeuda a los proveedores por la adquisición de mercancías para revenderlas.

2.2.4.4.3 Administración de cuentas por pagar

Gitman y Zutter (2016) definen a la administración de las cuentas por pagar como: “la administración por parte de la compañía del tiempo que transcurre entre su compra de materia prima y el pago de la misma al proveedor” (p. 651).

Según Gitman y Zutter (2016) la meta principal en la administración de cuentas por pagar es realizar los pagos lo más lento posible, considerando los términos del proveedor con el objeto de no perjudicar su calificación de crédito.

2.2.5. Análisis financiero

El análisis de los estados financieros implica la comparación del rendimiento que genera una empresa con otras organizaciones que pertenecen a la misma industria, además permite evaluar el comportamiento de la situación financiera de la empresa en un lapso de tiempo determinado. (Brigham & Ehrhardt, 2017)

El análisis financiero presenta herramientas de aplicación para analizar e interpretar los estados financieros de una empresa, tales como: el análisis horizontal y análisis vertical.

2.2.5.1 Análisis vertical

Según Baena (2014) el análisis vertical consiste en establecer el porcentaje que posee cada cuenta que compone los estados financieros y permite determinar si la empresa

tiene una distribución equitativa de los activos conforme a sus necesidades operativas y financieras.

El análisis vertical sirve para evaluar la magnitud y la variación relativa de cada una de las partidas que conforma el estado financiero analizado.

2.2.5.2 Análisis horizontal

Baena (2014) indica que el análisis horizontal permite evaluar la tendencia de las cuentas que incluyen estado de resultados o del balance general de un periodo a otro. Es un análisis dinámico en el que se determina si el comportamiento de la empresa en un lapso de tiempo fue bueno, malo o regular.

Es importante que la empresa complemente el análisis horizontal con el análisis vertical y las razones financieras, para llevar a cabo un diagnóstico adecuado de la realidad financiera de la empresa.

2.2.5.3 Indicadores financieros

Las razones o indicadores financieros son una expresión cuantitativa de la operación, actividad o comportamiento de una empresa; además, brindan información al analista financiero sobre su situación y económica y financiera.

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los indicadores financieros se clasifican de la siguiente manera:

- **Liquidez:** miden la capacidad que posee la empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo. Los ratios de liquidez se dividen en: liquidez corriente y prueba ácida.
- **Solvencia:** miden el grado y la forma de participación de los acreedores en el financiamiento de la organización. Las razones de solvencia se clasifican en: endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial, apalancamiento, endeudamiento del activo fijo y el apalancamiento financiero.
- **Gestión:** miden la eficiencia de la empresa en la utilización de los recursos. Estos indicadores, denominados también como razones de actividad, se dividen en: rotación de cartera, rotación de activo fijo, rotación de ventas, periodo medio de cobranza, periodo medio de pago, impacto de gastos operativos e impacto de la carga financiera.

- **Rentabilidad:** miden la efectividad de la administración de la organización para generar retorno sobre la inversión de los recursos. Estas razones de rendimiento se clasifican en: margen bruto, margen operacional, margen neto, sistema Dupont, rentabilidad operacional del patrimonio y rentabilidad financiera.

CAPÍTULO III

EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

3.1. Situación actual de la empresa

Se ejecutará un estudio de la situación actual de la empresa, a través de un análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, como también, por medio del cálculo e interpretación de indicadores financieros; esto, con la finalidad de conocer la estructura interna de la empresa en el periodo analizado, los cambios que se han generado en sus cuentas y cuál es su tendencia; así como medir su desempeño financiero.

3.1.1. Análisis vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2014 – 2017

Tabla 9: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera, período 2014 - 2017

	2014	2015	2016	2017
Activos corrientes				
Efectivo y equivalentes del efectivo	21,55%	0,78%	1,63%	2,44%
Cuentas por cobrar clientes	20,99%	26,91%	31,71%	29,12%
Otras cuentas por cobrar	14,16%	3,49%	0,22%	0,46%
Inventarios	35,73%	53,00%	56,06%	46,39%
Anticipo a proveedores	0,00%	2,85%	7,37%	18,34%
Activos por impuestos corrientes	2,12%	1,65%	0,16%	0,63%
Total activo corriente	94,55%	88,68%	97,15%	97,38%
Activo no corriente				
Propiedad Planta y equipo	7,10%	5,37%	5,53%	4,83%
Depreciación acumulada PPE	-1,65%	-2,20%	-2,68%	-2,22%
Otros activos no corrientes	0,00%	8,15%	0,00%	0,01%
Total Activo no Corriente	5,45%	11,32%	2,85%	2,62%
Total Activo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

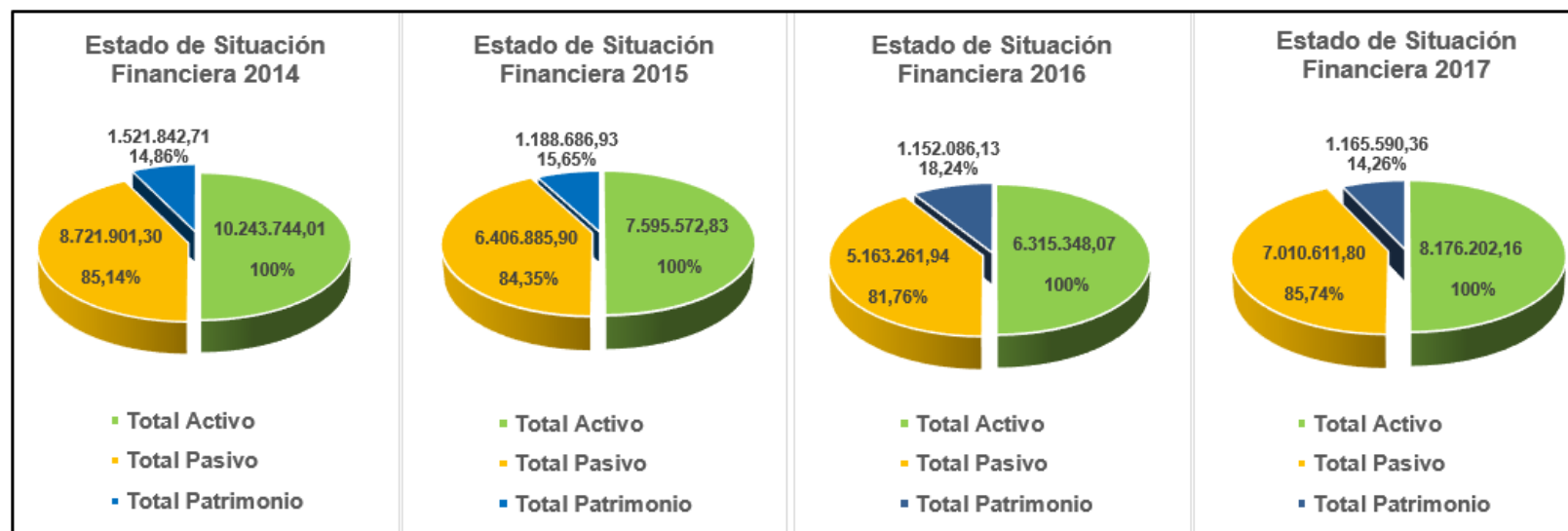
	2014	2015	2016	2017
Pasivos				
Pasivo Corriente				
Cuentas por Pagar Proveedores	6,29%	6,35%	11,06%	22,12%
Anticipos de Clientes	0,88%	0,78%	1,68%	4,05%
Otras cuentas por pagar terceros	0,76%	0,80%	1,18%	1,28%
Obligaciones con accionistas	44,15%	41,58%	51,94%	48,39%
Otras obligaciones por pagar	1,46%	2,02%	2,48%	4,04%
Obligaciones con Instituciones Financieras	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total Pasivo corriente	53,54%	51,54%	68,35%	79,88%
Pasivo no corriente				
Préstamos y documentos por pagar	31,60%	30,85%	9,94%	1,72%
Intereses por efectivizarse	0,00%	1,96%	3,47%	4,15%
Total Pasivo no Corriente	31,60%	32,81%	13,41%	5,87%
Total pasivo	85,14%	84,35%	81,76%	85,74%
Patrimonio				
Capital Social	1,52%	2,05%	2,47%	1,91%
Reservas	6,15%	8,30%	9,98%	7,71%
Resultados del ejercicio	0,00%	-3,79%	-0,60%	0,15%
Ganancias Retenidas	7,18%	9,08%	6,40%	4,49%
Total Patrimonio	14,86%	15,65%	18,24%	14,26%
Total pasivo y patrimonio	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Estado de Situación Financiera, período 2014 – 2017

Elaboración: Las autoras.

A continuación, se presentarán gráficos acerca de la estructura del Estado de Situación Financiera y la composición del Activo en el período 2014 - 2017; así como la ilustración de las cuentas que componen el Capital de Trabajo; es decir, el Efectivo, Cuentas por cobrar a clientes, Inventarios y Cuentas por pagar a Proveedores.

Gráfico 2: Composición del Estado de Situación Financiera en el período 2014 – 2017

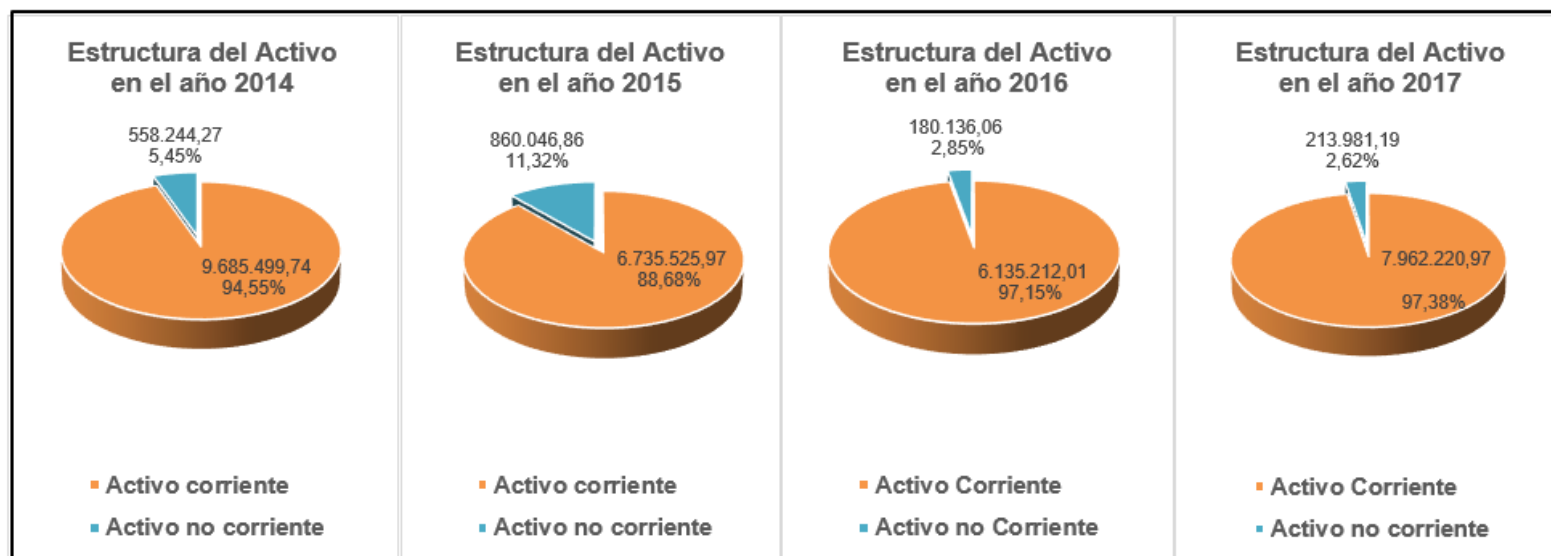


Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

En el gráfico 2, se puede apreciar que el Pasivo es la parte más importante de la estructura financiera de la empresa, puesto que, éste abarca un porcentaje mucho mayor que el Patrimonio. El 2016 fue el año en donde existió un mayor porcentaje de Patrimonio en relación al total Pasivo y Patrimonio; sin embargo, sigue siendo un valor pequeño, dado que, en cada uno de los años de análisis, el Pasivo constituye un porcentaje mayor a 81%.

Gráfico 3: Composición del Activo en el período 2014 - 2017

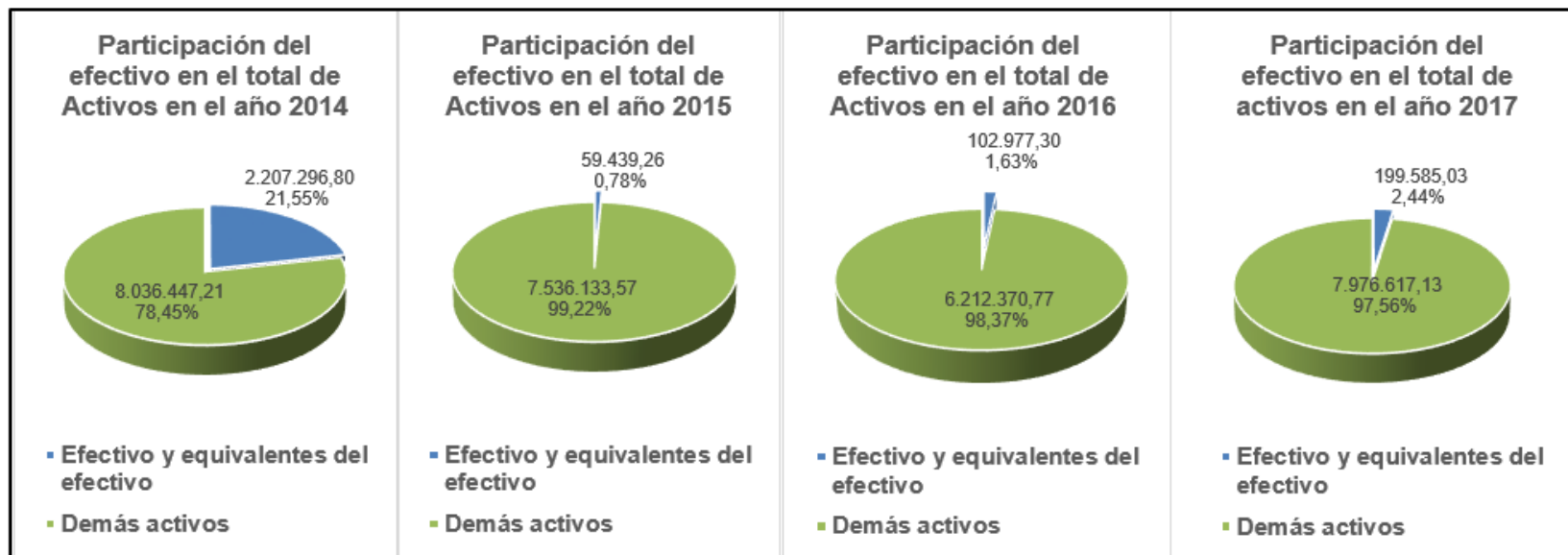


Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 3 refleja en todos los años, que el Activo corriente tiene un alto porcentaje de participación en el total de Activos. El 2015 fue el año en donde el activo corriente tiene la menor participación en el total Activo Total, con un porcentaje de 88,68%; es decir, en este año el activo no corriente representó un 11,32%. En el año 2014, 2016 y 2017 el Activo corriente se encuentra por encima de 94%.

Gráfico 4: Participación del Efectivo en el Activo Total, período 2014 – 2017

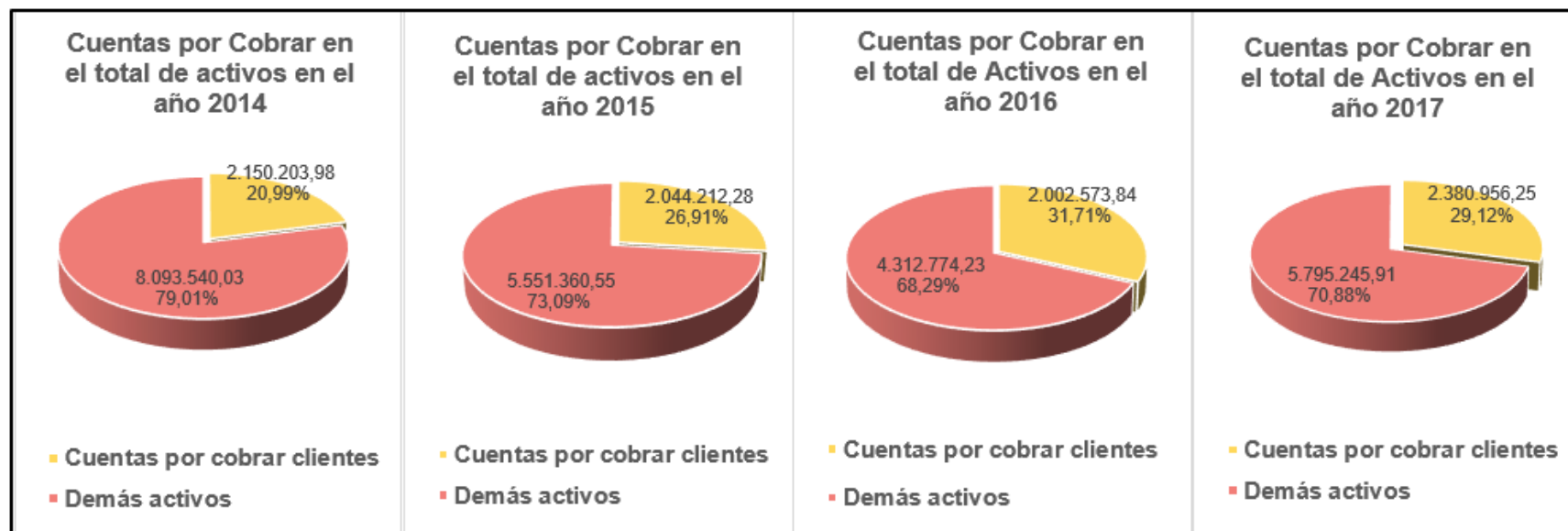


Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 4 indica que la empresa en el período de análisis mantiene un bajo nivel de efectivo y equivalentes al efectivo, puesto que éste corresponde a un porcentaje de 0,78% en el año 2015; 1,63% en el año 2016 y 2,44% en el año 2017, exceptuando el 2014, dado que en ese año el efectivo representó un 21,55% del Activo total.

Gráfico 5: Participación de las Cuentas por cobrar en el Activo Total, período 2014 – 2017

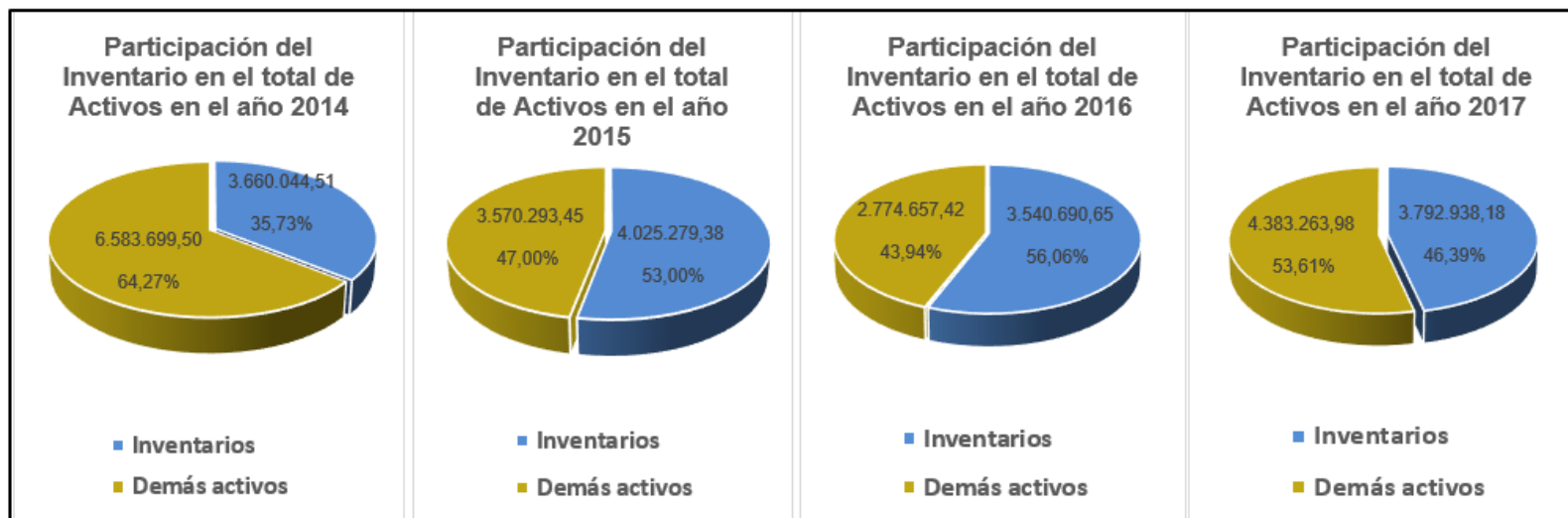


Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 5 permite observar que la partida de Cuentas por cobrar a clientes tiene un peso importante en el Activo total, puesto que representa un 20,99% en el año 2014; un 26,91% en el 2015; un 31,71% en el 2016, y un 29,12% en el 2017; siendo el 2016 el año en el cual las cuentas por cobrar a clientes tuvieron la mayor representación en el total de Activos.

Gráfico 6: Participación del Inventario en el Activo Total, período 2014 – 2017

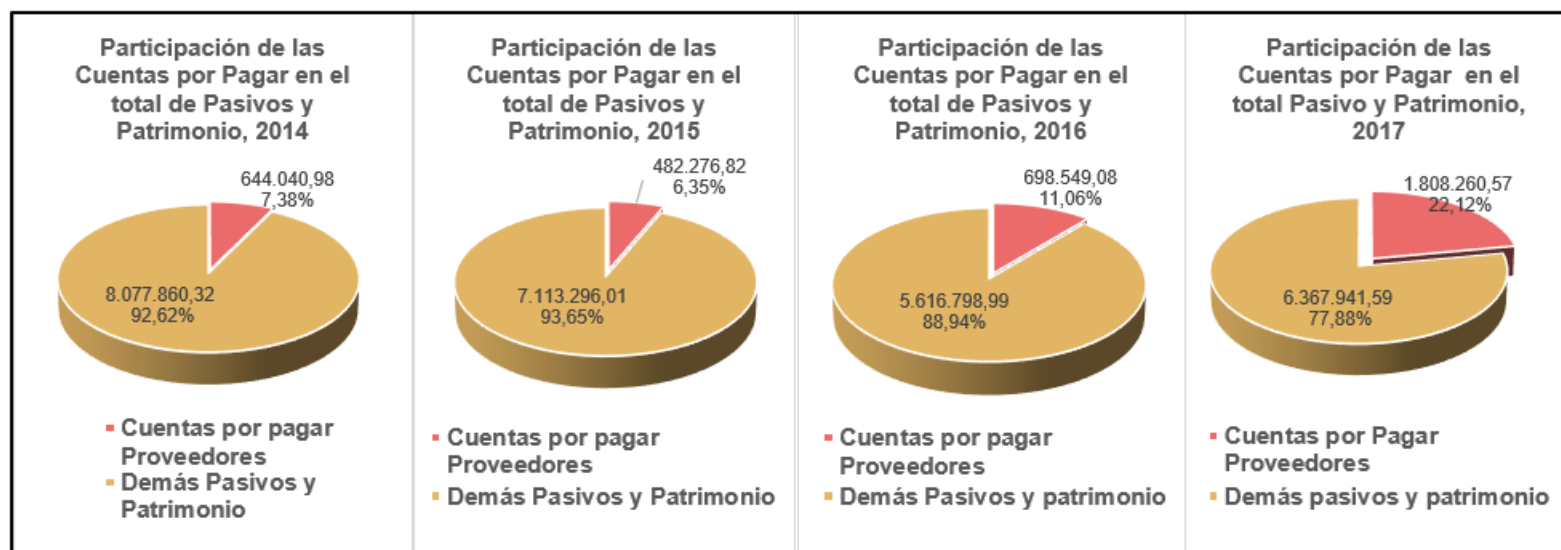


Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 6 permite establecer que el inventario constituye el mayor rubro del Activo total, debido a que en el año 2014 representa el 35,73%; en el 2015 el 53%; en el 2016 el 56,06% y en el año 2017 el 46,39% del total de Activos. Estos porcentajes son justificables dada la actividad económica que realiza la empresa.

Gráfico 7: Participación de las Cuentas por pagar a Proveedores en el Total de Pasivo y Patrimonio, período 2014 – 2017



Fuente: Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

Las Cuentas por pagar a proveedores representan el 7,28% en el 2014; el 6,35% en el año 2015; el 11,06% en el 2016 y el 22,12% en el año 2017. El gráfico 7 muestra bajos porcentajes de participación de este rubro en el Total Pasivo más Patrimonio; no obstante, en la tabla 9 se puede apreciar que esta cuenta tiene el segundo peso más importante en el Pasivo corriente.

3.1.1.1 Interpretación del análisis vertical del Estado de Situación Financiera

Mediante la tabla 9, y los gráficos presentados anteriormente, se determinó lo siguiente:

- El Activo Corriente tiene una alta participación en el Total de Activos.
- El Activo Corriente de la empresa tiene mayor porcentaje en el año 2017, puesto que representa el 97,38% del total de Activos.
- El menor porcentaje de Activo corriente se ve reflejado en el año 2015, con un 88,68% del Activo total, debido a un incremento de las cuentas por cobrar a Largo plazo, lo que generó un porcentaje de Activo no corriente de 11,32% que claramente es mayor que los otros años.
- Las cuentas de mayor importancia dentro del Activo total son los Inventarios y las Cuentas por cobrar a clientes. Por otra parte, la cuenta que sobresale en el Pasivo Corriente es Obligaciones con los accionistas, seguida de Cuentas por pagar a proveedores.
- El Pasivo constituye la mayor parte de la estructura financiera de la empresa. Dentro de este grupo, el Pasivo Corriente representa un porcentaje más alto que el Pasivo no corriente, lo que indica que la compañía acude a un mayor financiamiento a corto plazo.
- El Pasivo no corriente presenta una tendencia decreciente, pues en el 2014 representaba el 31,60% del total de Pasivos y Patrimonio, en cambio, para el 2017 representaba solamente el 5,87%. Esto se debe principalmente a la disminución de Préstamos y documentos por pagar.
- El Patrimonio tiene un bajo porcentaje respecto al Total Pasivo más Patrimonio, siendo las cuentas más importantes de este grupo, las Reservas y las Ganancias Retenidas.

3.1.2. Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera del periodo 2014 – 2017

Tabla 10: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera, período 2014 - 2017

CUENTA	2014		2015		2016		2017	
	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Activos corrientes								
Efectivo y equivalentes del efectivo	1.261.170,40	133,30%	-2.147.857,54	-97,31%	43.538,04	73,25%	96.607,73	93,81%
Cuentas por cobrar clientes	-350.526,51	-14,02%	-105.991,70	-4,93%	-41.638,44	-2,04%	378.382,41	18,89%
Otras cuentas por cobrar	-36.968,69	-2,49%	-1.185.751,19	-81,75%	-251.111,43	-94,86%	24.216,23	178,10%
Inventarios	1.502.145,71	69,61%	365.234,87	9,98%	-484.588,73	-12,04%	252.247,53	7,12%
Anticipo a proveedores	-		216.507,20		248.964,40	114,99%	1.033.877,12	222,11%
Activos por impuestos corrientes	217.494,49		-92.115,41	-42,35%	-115.477,80	-92,10%	41.677,94	420,93%
Total activo corriente	2.593.315,40	36,57%	-2.949.973,77	-30,46%	-600.313,96	-8,91%	1.827.008,96	29,78%
Activo no corriente								
Propiedad Planta y equipo	389.313,68	115,12%	-319.256,55	-43,88%	-58.919,64	-14,43%	45.687,26	13,08%
Depreciación acumulada. PPE	-51.487,01	43,72%	2.038,95	-1,20%	-1.970,97	1,18%	-12.342,13	7,30%
Otros activos no corrientes	-		619.020,19		-619.020,19	-100,00%	500,00	
Total Activo no Corriente	337.826,67	153,27%	301.802,59	54,06%	-679.910,80	-79,06%	33.845,13	18,79%
Total activo	2.931.142,07	40,08%	-2.648.171,18	-25,85%	-1.280.224,76	-16,85%	1.860.854,09	29,47%
Pasivos								
Pasivo Corriente								
Cuentas por Pagar Proveedores	95.243,76	17,36%	-161.764,16	-25,12%	216.272,26	44,84%	1.109.711,49	158,86%
Anticipos de Clientes	-21.681,13	-19,46%	-30.231,58	-33,69%	46.873,17	78,79%	224.943,65	211,48%
Otras cuentas por pagar terceros	77.822,47		-17.003,59	-21,85%	13.911,91	22,87%	30.046,08	40,21%
Obligaciones con accionistas	4.452.375,94	6307,35%	-1.364.364,02	-30,17%	121.546,05	3,85%	676.197,20	20,61%
Otras obligaciones por pagar	-45.678,03	-23,34%	3.554,80	2,37%	2.923,77	1,90%	173.850,17	111,10%
Obligaciones con Instituciones Financieras	-171.749,52	-99,75%	-431,88	-100,00%	0,00		0,00	
Total Pasivo corriente	4.386.333,49	399,25%	-1.570.240,43	-28,63%	401.527,16	10,26%	2.214.748,59	51,31%

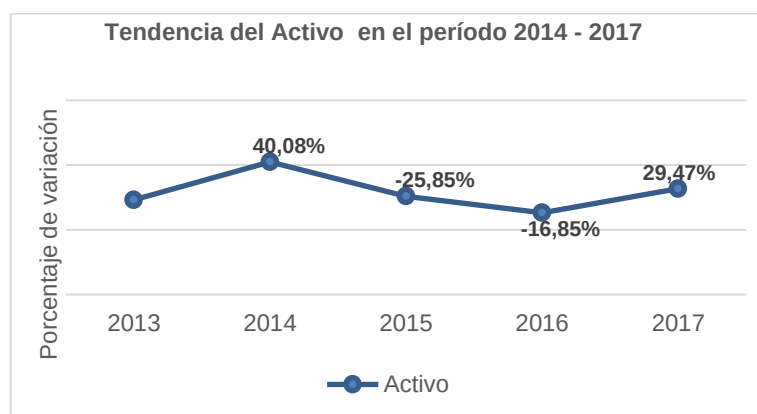
CUENTA	2014		2015		2016		2017	
	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Pasivo no corriente								
Préstamos y documentos por pagar	-1.754.081,21	-35,14%	-893.885,06	-27,62%	-1.715.436,31	-73,21%	-487.177,33	-77,63%
Intereses por efectivizarse	-		149.110,09		70.285,19	47,14%	119.778,60	54,59%
Total Pasivo no Corriente	-1.754.081,21	-35,14%	-744.774,97	-23,01%	-1.645.151,12	-66,01%	-367.398,73	-43,38%
Total pasivo	2.632.252,28	43,23%	-2.315.015,40	-26,54%	-1.243.623,96	-19,41%	1.847.349,86	35,78%
Patrimonio								
Capital Social	-	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Reservas	302.689,90	92,40%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Resultados del ejercicio	-76.234,56	-99,98%	-287.510,68	-2350864,10%	249.378,74	-86,74%	50.023,95	131,23%
Ganancias Retenidas	72.434,45	10,92%	-45.645,10	-6,21%	-285.979,54	-41,45%	-36.519,72	-9,04%
Total Patrimonio	298.889,79	24,44%	-333.155,78	-21,89%	-36.600,80	-3,08%	13.504,23	1,17%
Total pasivo y patrimonio	2.931.142,07	40,08%	-2.648.171,18	-25,85%	-1.280.224,76	-16,85%	1.860.854,09	29,47%

Fuente: Estado de Situación Financiera, período 2014 – 2017

Elaboración: Las autoras.

Para facilitar la comprensión de la tabla 10, se presentan a continuación, gráficos de tendencias tanto del Activo, Pasivo y Patrimonio. Adicionalmente se considera importante ilustrar las tendencias de las cuentas pertenecientes al Capital de trabajo, con el objeto de conocer sus variaciones en el período 2014 - 2017.

Gráfico 8: Comportamiento del Activo en el período 2014 – 2017

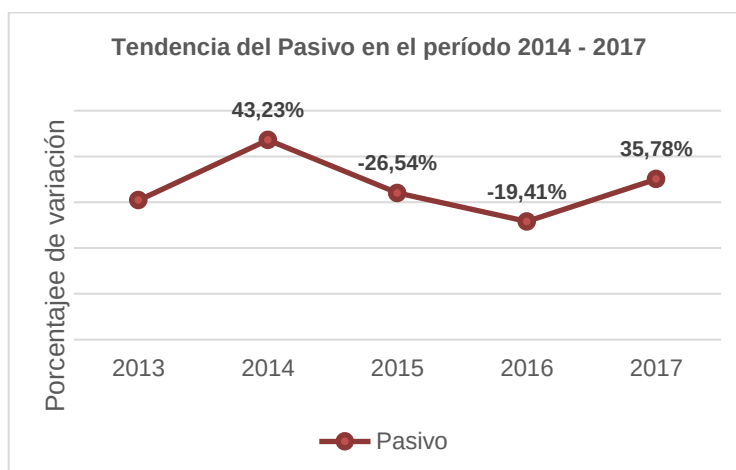


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico permite observar que el Activo en el año 2014 presentó un incremento del 40,08% respecto a su año anterior, posteriormente, en el 2015 existió una disminución de este rubro en un 25,85% respecto al 2014. En el año 2016 el Activo siguió bajando, pues presentó una reducción de 16,85% respecto al año 2015. En el año 2017 se aprecia un incremento del Activo en un 29,47%.

Gráfico 9: Comportamiento del Pasivo en el período 2014 – 2017

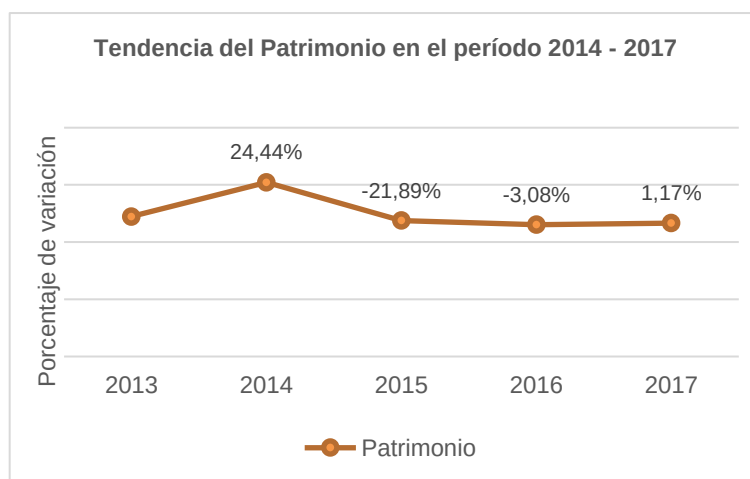


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 9 destaca un comportamiento del Pasivo en el período analizado, muy similar al Activo; dado que, este rubro presentó una variación positiva en los años 2014 y 2017, y una variación negativa en 2015 y 2016, respecto a sus años inmediatamente anteriores.

Gráfico 10: Comportamiento del Patrimonio en el período 2014 – 2017

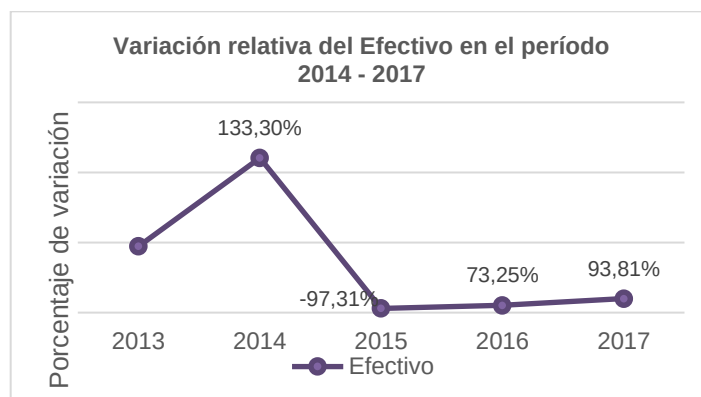


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 10 destaca un comportamiento del Patrimonio similar al Activo y Pasivo, pero en menores porcentajes. Se puede observar que en el año 2014 el Patrimonio creció un 24,44% respecto a su año anterior; en cambio en el año 2015 presentó una disminución de 21,89% respecto al 2014, principalmente por la reducción en la cuenta de Ganancias Retenidas y Resultados del ejercicio. Para el año 2016 el Patrimonio continuó disminuyendo, pues presentó un decremento de 3,08% respecto al año 2015. Finalmente, en el año 2017, presenta un leve incremento de 1,17% en relación a su año inmediatamente anterior, especialmente por una variación positiva en la cuenta de Resultados del ejercicio.

Gráfico 11: Comportamiento del Efectivo en el período 2014 – 2017

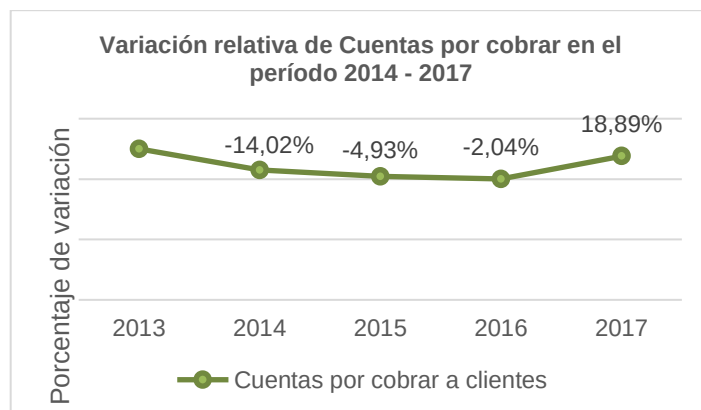


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

La cuenta de Efectivo y equivalentes al efectivo en el año 2014, respecto al 2013 refleja un incremento de 133,30%; posteriormente presentó una disminución de 97,31% en el año 2015 en relación al 2014. El 2016 muestra un incremento de esta cuenta en un 73,25% y en el 2017 un aumento de 93,81%, en relación a sus años inmediatamente anteriores. Estas variaciones permiten establecer que existe una tendencia indeterminada en este rubro, dado que, en el período analizado, presenta incrementos y decrementos.

Gráfico 12: Comportamiento de Cuentas por Cobrar a clientes en el período 2014 – 2017

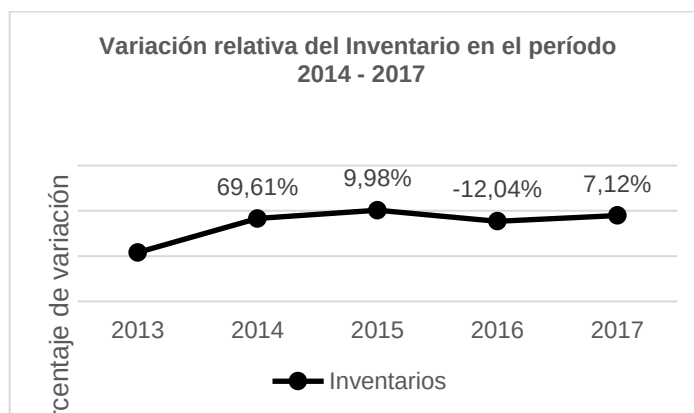


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 12 permite observar que, en los años 2014, 2015 y 2016 las Cuentas por cobrar a clientes presentan un decremento respecto a sus años inmediatamente anteriores. Únicamente en el año 2017 esta cuenta presentó un incremento respecto al 2016.

Gráfico 13: Comportamiento del Inventario en el período 2014 – 2017

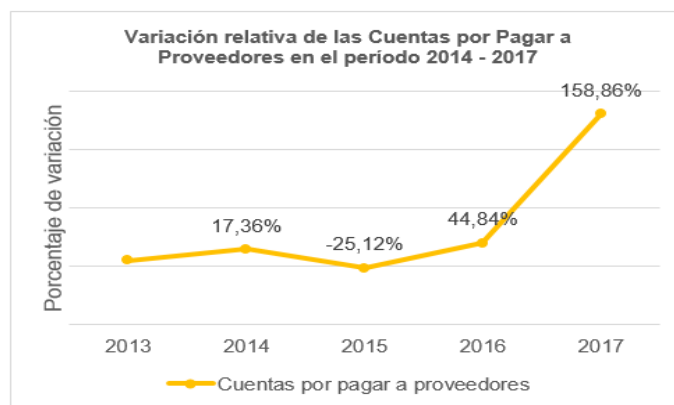


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 13 refleja que en la mayoría de períodos analizados esta cuenta refleja incrementos. Únicamente en el año 2016 existió una disminución de Inventarios en un 12,04% respecto al año 2015.

Gráfico 14: Comportamiento de las Cuentas por pagar a Proveedores en el período 2014 – 2017



Fuente: Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Elaboración: Las autoras

El gráfico 14 muestra a las Cuentas por pagar a Proveedores en el año 2014, con una variación positiva de 17,36% respecto al 2013. Posteriormente esta cuenta en el año 2015 presentó una disminución de 25,12% en relación a su año anterior. Para los años 2016 y 2017 esta cuenta refleja incrementos de 44,84% y 158,86% respecto a sus años anteriores. El 2017 fue el año en el cual esta cuenta reflejó el incremento más significativo.

3.1.2.1 Interpretación del análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

En el período de análisis, el Activo Total se encuentra entre \$6.315.348,07 y \$10.243.744,01 dólares, presentando fluctuaciones importantes.

El año de mayor incremento del Activo Total fue el 2014, principalmente por las cuentas de: Efectivo y equivalentes de efectivo con una variación positiva de 133,30%; Propiedad, Planta y Equipo con un aumento porcentual de 115,12%, puesto que, se adquirieron inmuebles y vehículos; e Inventario con un porcentaje de 69,61% con respecto al año 2013. El incremento de este último, se debe a que en ese año se realizó una mayor importación de unidades de motos lineales; por esta razón, los Inventarios presentaron la variación más significativa en relación a los otros años. Asimismo, el Pasivo corriente de ese año muestra un cambio positivo de 399,25% siendo el mayor porcentaje de variación del periodo analizado, dado que, se acrecentaron las obligaciones con accionistas por un valor de \$ 4.452.375,94.

El mayor decremento del Activo Total se presentó en el año 2015, con una variación negativa del 25,85% con respecto al año inmediatamente anterior, debido a una reducción drástica del efectivo y equivalentes del efectivo y de las Cuentas por cobrar; así como por la venta de Propiedad, Planta y Equipo. Esto permitió hacer frente a obligaciones a corto y largo plazo.

Asimismo, en el año 2016 se presenta una disminución en el Activo total de la empresa, pero en un porcentaje menor que el año 2015. Se puede apreciar que existen reducciones importantes en la cuenta de Inventarios y Otros activos no corrientes; es decir, las Cuentas por cobrar a Largo Plazo. De igual manera, el endeudamiento corriente aumentó en un 10,26% especialmente por el incremento en las cuentas por pagar a Proveedores y Obligaciones con accionistas.

Para el año 2017 el Activo Total refleja una variación positiva de 29,47%. En este año existió un aumento considerable de la cuenta Anticipo a Proveedores en

\$1.033.877,12., igualmente, en las Cuentas por Cobrar a Clientes, puesto que se concedió un mayor crédito para generar mayores ventas. También, se incrementaron Inventarios por un valor de \$252.247,53.

El Pasivo corriente de ese año se ve acrecentado en un 51,31%, primordialmente por las Cuentas por pagar a Proveedores y Obligaciones con accionistas.

Por otra parte, el Pasivo no Corriente en el periodo de análisis presenta una tendencia a la baja, puesto que, la empresa reduce cada vez más su deuda con Instituciones Financieras e incrementa obligaciones con accionistas.

En relación al Patrimonio, el Capital social y las Reservas de la empresa se han mantenido en los 4 años; sin embargo, la cuenta de Resultados del ejercicio, en el año 2014 presenta una cantidad mínima; para el año 2015 y 2016 refleja pérdidas y en el año 2017 genera nuevamente un valor positivo. Por último, la cuenta Ganancias retenidas muestra una tendencia a la baja.

3.1.3. Análisis vertical del Estado de Resultados del periodo 2014 – 2017

Tabla 11: Análisis vertical del Estado de Resultados, período 2014 - 2017

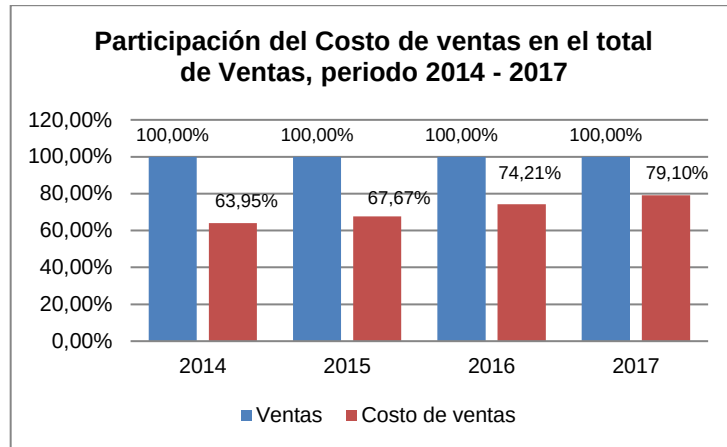
Cuenta	2014	2015	2016	2017
Ventas	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
- Costo de ventas	63,95%	67,67%	74,21%	79,10%
Utilidad bruta	36,05%	32,33%	25,79%	20,90%
- Gastos operacionales	35,57%	40,09%	33,34%	28,40%
Utilidad operacional	0,47%	-7,76%	-7,55%	-7,50%
+ Otros ingresos	0,10%	11,03%	12,74%	13,05%
- Otros gastos	0,49%	16,72%	5,04%	3,59%
Utilidad antes de participaciones e impuestos	0,08%	-13,44%	0,14%	1,96%
15% Participación de trabajadores	0,01%	0,00%	0,02%	0,29%
Utilidad del ejercicio	0,07%	-13,44%	0,12%	1,67%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

A continuación, se presentan gráficos que ilustran la participación del Costo de Ventas y Gastos Operacionales en relación a las Ventas, dado que son las cuentas más representativas en el análisis vertical del Estado de Resultados.

Gráfico 15: Participación del Costo de ventas en el total de ventas, período 2014 – 2017

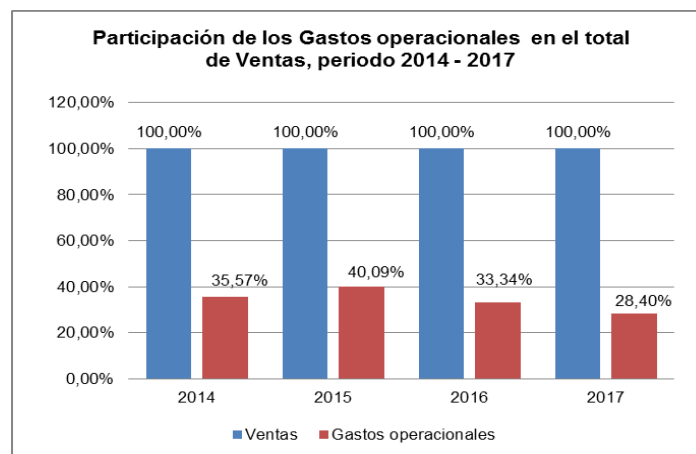


Fuente: Análisis vertical del Estado de Resultados

Elaboración: Las autoras

El gráfico 15 permite observar que la cuenta Costo de bienes vendidos tiene un peso importante en las ventas de la empresa, puesto que, representa un 63,95% en el año 2014; un 67,67% en el 2015; un 74,21% en el 2016, y un 79,10% en el 2017; siendo el 2017, el año en el cual el costo de ventas tuvo mayor representación en el total de ventas.

Gráfico 16: Participación de los Gastos Operacionales en el total de Ventas, período 2014 – 2017



Fuente: Análisis vertical del Estado de Resultados

Elaboración: Las autoras

El gráfico 16 refleja que los Gastos operacionales representan el 35,57 % en el 2014; el 40,09% en el año 2015; el 33,34% en el 2016 y el 28,40% en el 2017; siendo este último, el año de menor participación en el total de ventas. Es importante mencionar que los gastos operacionales constituyen el segundo peso más relevante en relación a las ventas.

3.1.3.1 Interpretación del análisis vertical del Estado de Resultados

La tabla No. 11 indica que el Costo de Ventas durante el periodo 2014 – 2017 constituye un alto porcentaje en el Estado de Resultados de la compañía; principalmente en el año 2017 se observa que posee una mayor participación en relación a las ventas, seguido del año 2016, donde el costo de bienes vendidos representa el 74,21% del total de las ventas.

El mayor porcentaje de los gastos operacionales se ve reflejado en el año 2015, con un 40,09% de las ventas. En el periodo 2017 la cuenta denominada otros ingresos posee una mayor representación con un 13,05%, no obstante, en el año 2014 refleja el menor porcentaje puesto que equivale tan solo el 0,10% del total de los ingresos generados por las ventas. De igual manera, en el año 2014, la cuenta otros gastos, representa apenas el 0,49% del total de las ventas, sin embargo, posee una mayor participación en el año 2015. Por último, los años 2014, 2016, y 2017 reflejan utilidad del ejercicio, siendo el 2017, el periodo de más alta ponderación, puesto que representa el 1,67%, seguido del año 2016 con una participación del 0,12% de los ingresos operacionales; cabe mencionar que el periodo 2015 existe una pérdida del ejercicio de 13,44%.

3.1.4. Análisis horizontal del Estado de Resultados del período 2014 – 2017

Tabla 12: Análisis horizontal del Estado de Resultados, período 2014 – 2017

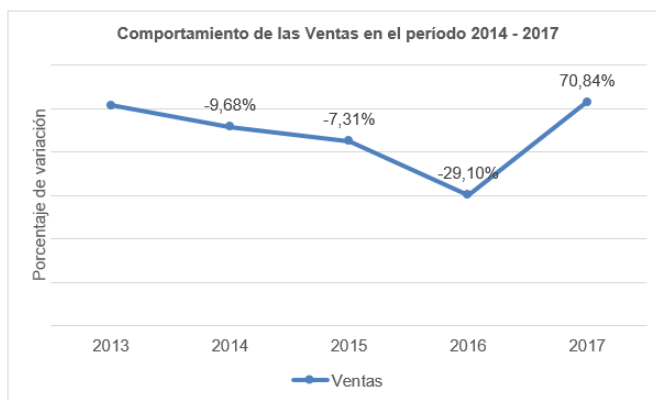
	2014		2014 -2015		2015-2016		2016- 2017	
Cuenta	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa
Ventas	- 245.813,70	-9,68%	- 167.665,08	-7,31%	- 618.789,26	-29,10%	1.068.226,82	70,84%
- Costo de ventas	- 349.184,59	-19,22%	- 28.226,17	-1,92%	- 320.058,65	-22,24%	918.623,80	82,09%
Utilidad bruta	103.370,89	14,28%	- 139.438,91	-16,86%	- 298.730,61	-43,45%	149.603,02	38,47%
- Gastos operacionales	55.169,10	7,25%	36.396,33	4,46%	- 349.785,22	-41,03%	228.768,45	45,50%
Utilidad operacional	48.201,79	-129,09%	- 175.835,24	-1618,67%	51.054,61	-30,95%	- 79.165,43	69,49%
+ Otros ingresos	- 178.910,04	-98,74%	232.383,37	10180,29%	- 42.504,37	-18,11%	143.910,45	74,89%
- Otros gastos	- 25.283,81	-69,21%	344.343,32	3061,13%	- 279.527,25	-78,61%	16.344,56	21,49%
Utilidad antes de participaciones e impuestos	- 105.424,44	-98,23%	- 287.795,19	-15173,15%	288.077,49	-100,76%	48.400,46	2221,18%
15% Participación de trabajadores	- 15.813,67	-98,23%	- 284,51	-100,00%	326,86	0,00%	7.260,07	-
Utilidad del ejercicio	- 89.610,77	-98,23%	- 287.510,68	-17833,12%	287.750,63	-100,65%	41.140,39	2221,18%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

A continuación, se presentan gráficos de tendencias de las cuentas más relevantes del Estado de Resultados, esto es, de las Ventas y Costo de Ventas con la finalidad de observar su comportamiento en el período de análisis.

Gráfico 17: Comportamiento de las Ventas en el período 2014 – 2017

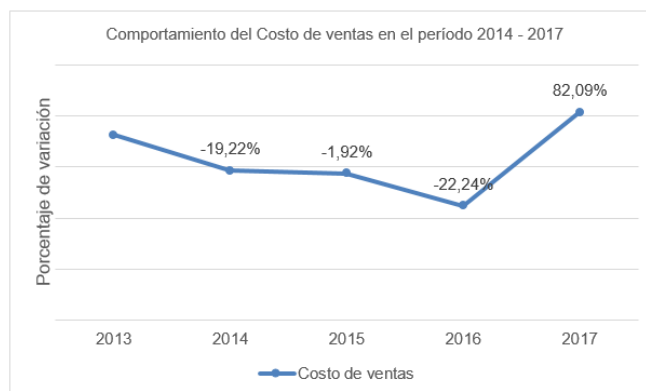


Fuente: Análisis horizontal del Estado de Resultados

Elaboración: Las autoras

El gráfico 17 refleja que, en los años 2014, 2015, y 2016 las ventas presentaron disminuciones respecto a sus años inmediatamente anteriores. Se puede apreciar que en 2017 las ventas registran un incremento importante, en relación al año 2016.

Gráfico 18: Comportamiento del Costo de Ventas en el período 2014 – 2017



Fuente: Análisis horizontal del Estado de Resultados

Elaboración: Las autoras

El gráfico 18 muestra que el Costo de Ventas tiene una tendencia muy similar a las Ventas, lo cual es bastante explicable, debido a que esta cuenta aumenta o disminuye en función de las Ventas.

3.1.4.1 Interpretación del análisis horizontal del Estado de Resultados

Como se observa en la tabla No. 12 la empresa en el periodo 2014 – 2016 posee una tendencia decreciente en las ventas y costos de ventas. El año de mayor decremento fue el 2016 con una variación negativa de 29,24% y 22,24% respectivamente; sin embargo, el periodo 2017 presenta un notable crecimiento de 70,84% en las ventas y 82, 09% en los costos de bienes vendidos.

En los años 2014 y 2015, los gastos operacionales de la compañía, poseen una baja variación porcentual de 7, 25% y 4,46%, respectivamente, no obstante, en el periodo 2017, existe una variación significativa de 45,5%, debido a un incremento en la cuenta con respecto al año anterior y en el periodo 2016 refleja una variación negativa de 41,03%, esto significa una disminución en los gastos operacionales de la empresa en relación al año 2015.

Las cuentas de otros gastos y otros ingresos presentan una tendencia lateral o indeterminada, dado que, éstas disminuyen en los años 2014 y 2016 y aumentan en los años 2015 y 2017. Finalmente, la utilidad de ejercicio del periodo 2014 – 2016, refleja reducciones; a excepción del año 2017 en el que existe un acrecimiento significativo.

3.1.5. Análisis de Ratios

La aplicación de los índices financieros permitirá determinar la situación financiera de la empresa y obtener una visión global de su desempeño en el período 2014 – 2017. Para el cálculo de los presentes ratios se tomó como referencia el Balance General y Estado de Resultados de la Compañía de análisis.

3.1.5.1 Índices de Liquidez

Tabla 13: Liquidez corriente

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Activo corriente =	9.685.499,74	6.735.525,97	6.135.212,01	7.962.220,97
Pasivo corriente	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88
Resultado =	1,77 veces	1,72 veces	1,42 veces	1,22 veces

Fuente: Estados financieros de la empresa

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 13 en el año 2017 la empresa posee una razón corriente de 1.22 veces, esto significa que por cada dólar que debe en el corto plazo, tiene 1.22 dólares de activo circulante para cumplir sus obligaciones. En el año 2016, por cada dólar de deuda corriente cuenta con 1.42 dólares de respaldo en el activo corriente para efectuar sus pagos.

La empresa por cada dólar de pasivo corriente, cuenta con \$ 1.77 y \$1.72 de activo circulante en los años 2014 y 2015 respectivamente, para respaldar sus deudas a corto plazo .

En base a los resultados obtenidos, se observa que el índice de liquidez del periodo 2014- 2017 presenta disminuciones, sin embargo la empresa mantiene una relación corriente mayor a uno, lo que indica que posee la capacidad para cubrir sus pasivos circulantes.

Tabla 14: Prueba Ácida

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Activo corriente - Inventarios =	6.025.455,23	2.710.246,59	2.594.521,36	4.169.282,79
Pasivo corriente	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88
Resultado	1,10 veces	0,69 veces	0,60 veces	0,64veces

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 14 se puede apreciar que la empresa en el año 2014 posee una razón rápida de 1,10 veces, lo que indica que, por cada dólar de endeudamiento a corto plazo, cuenta con 1,10 dólares para cumplir sus obligaciones corrientes, sin recurrir a la venta de inventarios.

En los años 2015 y 2016, la empresa por cada dólar de pasivo corriente, cuenta con 0.69 y 0.60 centavos respectivamente, para su cancelación sin depender de la venta de las existencias. En el año 2017, tiene una prueba ácida de 0,64 veces para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin considerar los inventarios.

Se puede observar que la empresa a partir del periodo 2015 – 2017 presenta resultados inferiores a 1, lo que refleja una mayor dependencia en inventarios para cubrir sus deudas a corto plazo a medida que vencen.

Tabla 15: Capital de trabajo

Capital de trabajo				
Activo corriente - Pasivo corriente				
2014	9,685,499.74 - 5,484,984.56	=	\$ 4.200.515,18	
2015	6,735,525.97 - 3,914,744.13	=	\$ 2.820.781,84	
2016	6,135,212.01 - 4,316,271.29	=	\$ 1.818.940,72	
2017	7,962,220.97 - 6,531,019.88	=	\$ 1.431.201,09	

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 15 el capital de trabajo refleja disminuciones durante el periodo 2014 -2017, sin embargo, presenta un indicador positivo lo que indica que posee la capacidad para continuar con el desarrollo normal de sus operaciones después de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

3.1.5.2 Índices de actividad

Tabla 16: Rotación de cartera

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} =$	$\frac{2.294.319,91}{2.150.203,98}$	$\frac{2.126.654,83}{2.044.212,28}$	$\frac{1.507.865,57}{2.002.573,84}$	$\frac{2.576.092,39}{2.380.956,25}$
Resultado	1,07 veces	1,04 veces	0,75 veces	1,08 veces

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 16 se puede apreciar que la rotación de la cartera de la empresa en el año 2014 es de 1,07 veces, lo que significa que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo 1,07 veces en el año. En el periodo 2015, cada 1,04 veces se transforma la cartera en efectivo. En el año 2016, la empresa recupera el saldo de la cartera más lento en relación a los demás años de análisis, puesto que presenta una rotación de la cartera de 0,75 veces. Para el periodo 2017, la empresa mejora su gestión de cobro reflejando así una rotación de cuentas por cobrar de 1,08 veces, lo que significa que el pago de sus clientes se convierte en efectivo 1,08 veces en el año.

Tabla 17: Periodo promedio de cobro

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas/365}} =$	$\frac{2.150.203,98}{6.285,81}$	$\frac{2.044.212,28}{5.826,45}$	$\frac{2.002.573,84}{4.131,14}$	$\frac{2.380.956,25}{7.057,79}$
Resultado	342,07 días	350,85 días	484,75 días	337,35 días

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No 17 se puede observar que en el año 2014 la empresa demora en recuperar sus cuentas por cobrar 342,07 días y en el año 2015 el periodo de recuperación es de 350,85 días. En el año 2016 este indicador incrementó significativamente en relación a los periodos anteriores, debido principalmente a que varios clientes se vieron perjudicados por la presencia del terremoto en el Ecuador, reduciendo así su capacidad económica para la cancelación de los créditos otorgados por la empresa. A diferencia del periodo 2016 en el que el periodo promedio de cobro es de 484,75 días, en el año 2017, se observa una mejor gestión de cobranza puesto que en promedio la empresa requiere 337,35 días para recuperar su cartera.

Tabla 18: Periodo promedio de pago

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Cuentas por pagar} * 365}{\text{Costo de ventas}} =$	$\frac{235.074.957,70}{1.467.306,79}$	$\frac{176.031.039,30}{1.439.080,62}$	$\frac{254.970.414,20}{1.119.021,97}$	$\frac{660.015.108,05}{2.037.645,77}$
Resultado	160,21 días	122,32 días	227,85 días	323,91 días

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 18 en el período 2014 la empresa cancela sus deudas a los proveedores cada 160,21 días, mientras que para el año 2015 este indicador disminuye a 122,32 días, lo que significa que la compañía se demora menos tiempo para cubrir sus obligaciones por la adquisición de inventario. En los años 2016 y 2017, la empresa en promedio cancela sus compras en 227,85 días y 323,91 días a sus proveedores respectivamente.

Tabla 19: Rotación de inventario

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}} =$	$\frac{1.467.306,79}{3.660.044,51}$	$\frac{1.439.080,62}{4.025.279,38}$	$\frac{1.119.021,97}{3.540.690,65}$	$\frac{2.037.645,77}{3.792.938,18}$
Resultado	0,40	0,36	0,32	0,54

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 19 se puede apreciar que la empresa en el año 2014, refleja una rotación de inventario de 0,40 veces, lo que indica que cada 0,40 veces se convierte en efectivo sus inventarios. En los años 2015 y 2016 la compañía recupera la inversión de los inventarios cada 0,36 veces y 0,32 veces respectivamente. En el periodo 2016, aumenta la rotación de inventarios a 0,54 veces lo que significa que los mismos se vendieron y fueron repuestos 0,54 veces en el año.

Tabla 20: Edad promedio de inventario

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de ventas}/365} =$	$\frac{3.660.044,51}{4.020,02}$	$\frac{4.025.279,38}{3.942,69}$	$\frac{3.540.690,65}{3.065,81}$	$\frac{3.792.938,18}{5.582,59}$
Resultado	910,45 días	1020,95 días	1154,89 días	679,42 días

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se muestra en la tabla No. 20 en los años 2014 y 2015 la empresa requiere de 910,45 días y 1020,95 días respectivamente para vender su inventario. En el periodo 2016 la compañía tarda en promedio 1154,98 días en convertir en efectivo su inventario. En el año 2017, a diferencia de los años anteriores, se vendió el inventario con mayor rapidez, puesto que, el inventario permaneció 679,42 días en la empresa.

Tabla 21: Rotación de activo total

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} =$	$\frac{2.294.319,91}{10.243.744,01}$	$\frac{2.126.654,83}{7.595.572,83}$	$\frac{1.507.865,57}{6.315.348,07}$	$\frac{2.576.092,39}{8.176.202,16}$
Resultado	0,22 veces	0,28 veces	0,24 veces	0,32 veces

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 21 se puede apreciar que la empresa rotó sus activos totales 0,22 veces en el año 2014, lo que significa que por cada \$1,00 invertido en activos totales se generaron \$0,22 en ventas. Durante los años 2015 y 2016 la empresa rotó sus activos 0,28 veces y 0,24 veces, respectivamente. En el periodo 2017 se observa una leve mejoría en este indicador, puesto que la compañía aumenta su rotación de activos totales a 0,32 veces en función de las ventas.

3.1.5.3 Índices de endeudamiento

Tabla 22: Razón de endeudamiento

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} =$	$\frac{8.721.901,30}{10.243.744,01}$	$\frac{6.406.885,90}{7.595.572,83}$	$\frac{5.163.261,94}{6.315.348,07}$	$\frac{7.010.611,80}{8.176.202,16}$
Resultado	85,14%	84,35%	81,76%	85,74%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 22 en el año 2014, el 85,14% de los activos son financiados con deuda y el 14,86% restante proviene de los accionistas. En el periodo 2015, la empresa presenta una razón de endeudamiento del 84,35%, lo que indica que por cada \$1,00 invertido en sus activos totales \$0,84 es financiado con acreedores externos. En los años 2016 y 2017, los activos de la empresa son financiados externamente con un 81,76% y 85,74%, respectivamente.

Los resultados de este indicador indican que la compañía posee un alto grado de dependencia financiera con acreedores externos, dado que, la mayor parte de su Activo total es financiado con deuda.

Tabla 23: Apalancamiento Financiero

FÓRMULA	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{10.243.744,01}{1.521.842,71}$	$\frac{7.595.572,83}{1.188.686,93}$	$\frac{6.315.348,07}{1.152.086,13}$	$\frac{8.176.202,16}{1.165.590,36}$
Resultado	6,73	6,39	5,48	7,01

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

La tabla No. 23 muestra que la empresa en el año 2014 refleja un apalancamiento financiero de 6,73, lo que significa que, por cada dólar de patrimonio, existe \$ 6,73 de activos. En el periodo 2015 la compañía ha conseguido \$6,39 de activos por cada dólar de fondos propios. En los años 2016 y 2017, la compañía por cada dólar de aporte de capital, existe \$5,48 y \$7,01 de activos respectivamente.

3.1.5.4 Índices de rentabilidad

Tabla 24: Margen de utilidad bruta

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{829.295,80}{2.294.319,91}$	$\frac{922.240,26}{2.126.654,83}$	$\frac{581.005,28}{1.507.865,57}$	$\frac{874.318,75}{2.576.092,39}$
Resultado	36,15%	43,37%	38,53%	33,94%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 24 se puede observar que la empresa en el año 2014 posee un margen de utilidad bruta de 36,15%, lo que significa que por cada \$1,00 de ventas, la compañía genera un beneficio de \$0,36 después cubrir los costos de bienes vendidos.

En el periodo 2015, la empresa aumenta su capacidad para asumir los gastos operativos, intereses e impuestos, debido a que presenta un margen de utilidad bruta de 43,37%; sin embargo, en los años 2016 y 2017, dicho indicador de rentabilidad disminuye a 38,53% y 33,94% respectivamente.

Tabla 25: Margen de utilidad operativa

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Utilidad operativa	10.862,95	- 164.972,29	- 113.917,68	- 193.083,11
Ventas Netas	2.294.319,91	2.126.654,83	1.507.865,57	2.576.092,39
Resultado	0,47%	-7,76%	-7,55%	-7,50%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla No. 25 en el año 2014 las ventas netas de la empresa generaron una utilidad operativa de 0,47%. No obstante, en el periodo 2015-2017, se presenta en promedio una pérdida operativa de 7,60 % debido a que los costos y gastos originados por la operación de la compañía superan a los ingresos producidos por las ventas netas.

Tabla 26: Margen de utilidad neta

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Utilidad Neta	1.257,54	- 223.000,79	1.444,70	33.534,21
Ventas Netas	2.294.319,91	2.126.654,83	1.507.865,57	2.576.092,39
Resultado	0,05%	-10,49%	0,10%	1,30%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 26 se puede apreciar que la empresa en el año 2014, refleja un margen de utilidad neta de 0,05%; es decir, los ingresos producidos por las ventas generan un

beneficio neto de 0,05%. En el período 2015, presenta un margen de utilidad negativo de 10,49%, lo que indica que la compañía no posee los ingresos suficientes para cubrir los gastos totales. A diferencia del periodo 2015, en donde existe pérdida neta; en el año 2016 la empresa generó una ganancia neta de 0,10% frente a las ventas y en el año 2017 obtuvo un margen de neto de rentabilidad de 1,30%, lo que significa que por cada \$1,00 de ventas, la empresa obtiene alrededor de \$0,01 de utilidad neta.

Al comparar este indicador con el margen de utilidad operativo, se observó que la empresa genera utilidad del ejercicio por medio de la cuenta Otros ingresos, puesto que, la compañía presenta dificultades en generar los ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos operacionales.

Tabla 27: Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Utilidad Neta	1.257,54	- 223.000,79	1.444,70	33.534,21
Activo total	10.243.744,01	7.595.572,83	6.315.348,07	8.176.202,16
Resultado	0,01%	-2,94%	0,02%	0,41%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

Como se detalla en la tabla No. 27 la empresa en el año 2014 genera una rentabilidad de 0,01% en relación a los activos. En el periodo 2015, presenta un ROA negativo, lo que significa una inadecuada gestión de sus recursos, debido a que la empresa no genera rendimiento de los activos disponibles.

En el año 2016, a pesar que obtiene un Rendimiento sobre los activos totales de 0,02%, la empresa continúa reflejando ineficiencia en la gestión de los activos para generar rentabilidad. En el año 2017, presenta un ROA de 0,41%, lo que indica que por cada \$1,00 invertido en activos totales, se recaudó \$0,41 de utilidad neta.

Tabla 28: Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Utilidad Neta	1.257,54	- 223.000,79	1.444,70	33.534,21
Patrimonio	1.521.842,71	1.188.686,93	1.152.086,13	1.165.590,36
Resultado	0,08%	-18,76%	0,13%	2,88%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En la tabla No. 28 se puede apreciar que en el año 2014 la empresa posee un Rendimiento sobre el Patrimonio de 0,08%, lo que significa que por \$1,00 de aporte de capital se ha generado 0,08% de rentabilidad. En el periodo 2015, existe una variación negativa en su rentabilidad financiera, esto indica que, por cada dólar invertido en capital, la empresa ha perdido \$ 0,19. En el periodo 2016, posee un ROE de 0,13% y en el año 2017 aumenta a 2, 88%, por lo que es el periodo de mayor crecimiento en la rentabilidad financiera de la compañía.

Tabla 29: Sistema Dupont

Año	Fórmula	Margen de utilidad neta	* Rotación de activo total	=	ROA %	* Multiplicador apalancamiento financiero	=	ROE %
2014		0,05%	* 0,22	=	0,01%	* 6,73	=	0,08%
2015		-10,49%	* 0,28	=	-2,94%	* 6,39	=	-18,76%
2016		0,10%	* 0,24	=	0,02%	* 5,48	=	0,13%
2017		1,30%	* 0,32	=	0,41%	* 7,01	=	2,88%

Fuente: Estados financieros de la empresa.

Elaboración: Las autoras

En los años 2014, 2016 y 2017 la Rentabilidad sobre los activos (ROA) es menor al Rendimiento sobre el patrimonio (ROE), esto indica que el efecto de la deuda contraída dio origen a un aumento en su rentabilidad financiera. En el periodo 2015, la empresa refleja pérdida debido a altos gastos que enfrentó; ésta es la razón principal por la que en ese año se observa un ROE negativo.

3.2. Evaluación de la administración del efectivo

3.2.1. Análisis de los Flujos de Efectivo

Mediante el análisis de los estados de Flujo de Efectivo, se conocerá a detalle el comportamiento del efectivo, es decir, cuál fue su origen y aplicación en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa durante el período 2014-2017.

Para la elaboración de los Estados de Flujo de Efectivo se consideró el Estado de situación financiera para el período 2014 – 2017, con el fin de obtener la variación de las cuentas que lo conforman y clasificarlas como fuentes y usos en las tres categorías de flujos de efectivo. Además, se consideró la conciliación tributaria detallada en el anexo 2, con el propósito de obtener el valor de utilidades netas después de impuestos.

Tabla 30: Estado de Flujo de Efectivo, año 2017

Estado de Flujo de Efectivo	
Al 31 de diciembre de 2017	
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)	
Flujo de efectivo procedente de actividades de operación	
Utilidades netas después de impuestos	13.504,23
Depreciación	12.342,13
Aumento en cuentas por cobrar a clientes	-378.382,41
Aumento en otras cuentas por cobrar	-24.216,23
Aumento en Inventarios	-252.247,53
Aumento de Anticipo a proveedores	-1.033.877,12
Aumento en Activos por impuestos corrientes	-41.677,94
Aumento de otros activos no corrientes	-500,00
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	1.109.711,49
Aumento de anticipo de clientes	224.943,65
Aumento de otras cuentas por pagar terceros	30.046,08
Aumento de obligaciones por pagar	173.850,17
Efectivo derivado de las actividades de operación	-166.503,48
Flujo de efectivo procedente de actividades de inversión	
Adquisición de Propiedad Planta y Equipo	-45.687,26
Efectivo derivado de las actividades de inversión	-45.687,26
Flujo de efectivo procedente de actividades de financiamiento	
Disminución de la deuda a largo plazo	-487.177,33
Aumento de obligaciones con accionistas	676.197,20
Aumento de Intereses por efectivizarse	119.778,60
Efectivo derivado de las actividades financieras	308.798,47
Aumento del efectivo y equivalentes al efectivo	96.607,73
Conciliación	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	199.585,03
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período	102.977,30
	96.607,73

Fuente: Estado de Situación Financiera, 2017

Elaboración: Las autoras

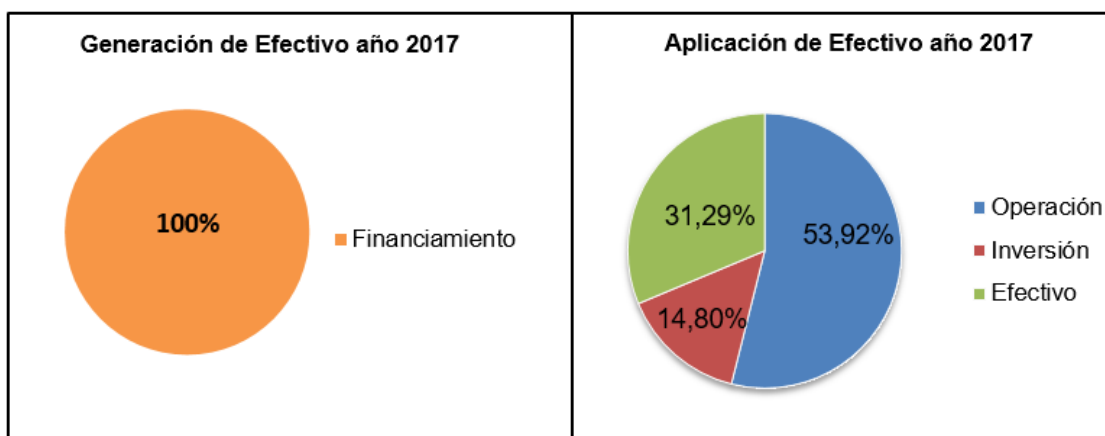
Tabla 31: Generación y aplicación del efectivo, año 2017

Generación		Aplicación	
Financiamiento	308.798,47	Operación	166.503,48
		Inversión	45.687,26
		Efectivo	96.607,73
Total	308.798,47	Total	308.798,47

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo, 2017.

Elaboración: Las autoras

Gráfico 19: Generación y aplicación del Efectivo, año 2017



Fuente: Tabla 31

Elaboración: Las autoras

La tabla 31 indica que en el año 2017 las actividades de financiamiento de la empresa, principalmente por el aumento de obligaciones con accionistas, generaron efectivo por un valor de \$308.798,47 mismo que representa el 100% del origen del efectivo, tal como se aprecia en el gráfico 19. El uso de este efectivo se dio principalmente en actividades de operación por un valor de \$ 166.503,48; en actividades de inversión por un valor de \$45.687,26 y permitió un incremento en la cuenta de efectivo por un valor de \$ 96.607,73. El gráfico 19 refleja, además, en forma porcentual la aplicación que se le dio al efectivo generado.

Tabla 32: Estado de Flujo de Efectivo, año 2016

Estado de Flujo de Efectivo Al 31 de diciembre de 2016 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)	
Flujo de efectivo procedente de actividades de operación	
Utilidades netas después de impuestos	-36.600,80
Depreciación	1.970,97
Disminución en cuentas por cobrar a clientes	41.638,44
Disminución en otras cuentas por cobrar	251.111,43
Disminución en Inventarios	484.588,73
Aumento de Anticipo a proveedores	-248.964,40
Disminución en Activos por impuestos corrientes	115.477,80
Disminución de otros activos no corrientes	619.020,19
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	216.272,26
Aumento en anticipo de clientes	46.873,17
Aumento de otras cuentas por pagar terceros	13.911,91
Aumento de obligaciones por pagar	2.923,77
Efectivo derivado de las actividades de operación	1.508.223,47
Flujo de efectivo procedente de actividades de inversión	
Venta de Propiedad Planta y Equipo	58.919,64
Efectivo derivado de las actividades de inversión	58.919,64
Flujo de efectivo procedente de actividades de financiamiento	
Disminución de la deuda a largo plazo	-1.715.436,31
Aumento de obligaciones con accionistas	121.546,05
Aumento de Intereses por efectivizarse	70.285,19
Efectivo derivado de las actividades financieras	-1.523.605,07
Aumento del efectivo y equivalentes al efectivo	43.538,04
Conciliación	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	102.977,30
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período	59.439,26
	43.538,04

Fuente: Estado de Situación Financiera, 2016

Elaboración: Las autoras

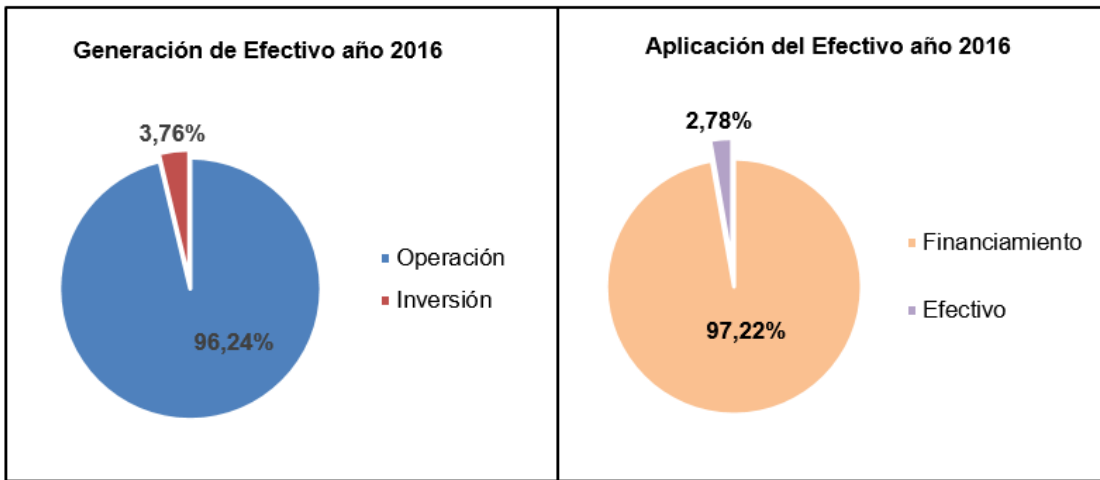
Tabla 33: Generación y aplicación del Efectivo, año 2016.

Generación		Aplicación	
Operación	1.508.223,47	Financiamiento	1.523.605,07
Inversión	58.919,64	Efectivo	43.538,04
Total	1.567.143,11	Total	1.567.143,11

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2016.

Elaboración: Las autoras

Gráfico 20: Generación y aplicación del Efectivo, año 2016



Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2016.

Elaboración: Las autoras

La tabla 33 permite observar que la generación del efectivo en el año 2016 provino de las actividades de operación por un valor de \$ 1.508.223,47 que en porcentaje representa 96,24% del total del efectivo generado. De igual manera se generó efectivo por medio de las actividades de inversión, es decir, por la venta de Propiedad, Planta y equipo, por un valor de \$ 58.919,64 que representa un porcentaje de 3,76%. Este efectivo permitió su aplicación principalmente en actividades de financiamiento por un valor de \$1.523.605,07 mismo que representa un 97,22% de la aplicación del efectivo generado.

Tabla 34: Estado de Flujo de Efectivo, año 2015

Estado de Flujo de Efectivo	
Al 31 de diciembre de 2015	
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)	
Flujo de efectivo procedente de actividades de operación	
Utilidades netas después de impuestos	-333.155,78
Depreciación	-2.038,95
Disminución en cuentas por cobrar a clientes	105.991,70
Disminución en otras cuentas por cobrar	1.185.751,19
Aumento en Inventarios	-365.234,87
Aumento de Anticipo a proveedores	-216.507,20
Disminución en Activos por impuestos corrientes	92.115,41
Aumento de otros activos no corrientes	-619.020,19
Disminución en cuentas por pagar a proveedores	-161.764,16
Disminución de anticipo de clientes	-30.231,58
Disminución de otras cuentas por pagar terceros	-17.003,59
Aumento de obligaciones por pagar	3.554,80
Efectivo derivado de las actividades de operación	-357.543,22
Flujo de efectivo procedente de actividades de inversión	
Venta de Propiedad Planta y Equipo	319.256,55
Efectivo derivado de las actividades de inversión	319.256,55
Flujo de efectivo procedente de actividades de financiamiento	
Disminución de obligaciones con accionistas	-1.364.364,02
Disminución de obligaciones con Instituciones Financieras	-431,88
Disminución de la deuda a largo plazo	-893.885,06
Aumento de Intereses por efectivizarse	149.110,09
Efectivo derivado de las actividades financieras	-2.109.570,87
Aumento del efectivo y equivalentes al efectivo	-2.147.857,54
Conciliación	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	59.439,26
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período	2.207.296,80
	-2.147.857,54

Fuente: Estado de Situación Financiera, 2015**Elaboración:** Las autoras

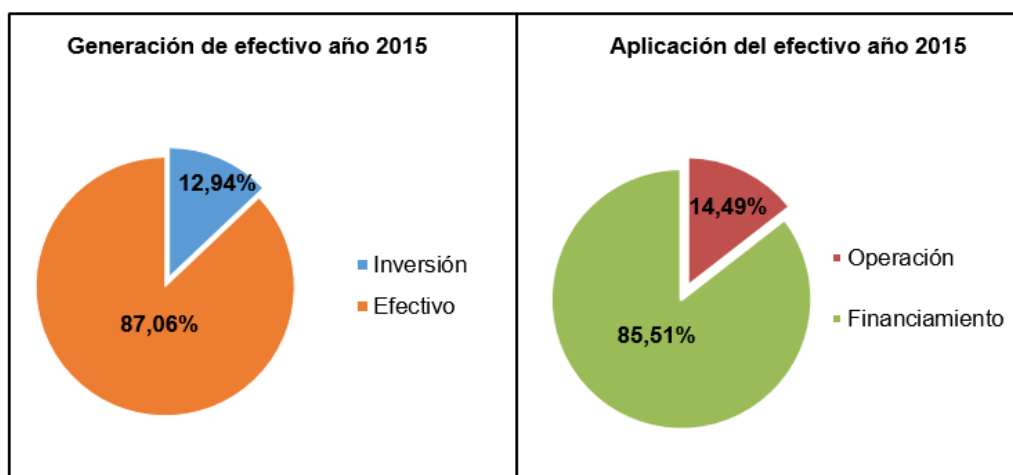
Tabla 35: Generación y aplicación del efectivo, año 2015

Generación		Aplicación	
Inversión	319.256,55	Operación	357.543,22
Efectivo	2.147.857,54	Financiamiento	2109570,87
Total	2.467.114,09	Total	2.467.114,09

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2015.

Elaboración: Las autoras

Gráfico 21: Generación y aplicación del Efectivo, año 2015



Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2015

Elaboración: Las autoras

La generación del efectivo en el año 2015 provino de las actividades de inversión por un porcentaje de 12,94%. De igual manera el efectivo de la empresa constituyó una fuente por un porcentaje de 87,06%. Este efectivo se aplicó principalmente en actividades de financiamiento, puesto que se disminuyeron obligaciones con accionistas, así como la deuda a largo plazo.

Tabla 36: Estado de Flujo de Efectivo, año 2014

Estado de Flujo de Efectivo Al 31 de diciembre de 2014 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)	
Flujo de efectivo procedente de actividades de operación	
Utilidades netas después de impuestos	-3.800,11
Depreciación	51.487,01
Reservas	302.689,90
Disminución en cuentas por cobrar a clientes	350.526,51
Disminución en otras cuentas por cobrar	36.968,69
Aumento en Inventarios	-1.502.145,71
Aumento en Activos por impuestos corrientes	-217.494,49
Aumento en cuentas por pagar a proveedores	95.243,76
Disminución de anticipo de clientes	-21.681,13
Aumento de otras cuentas por pagar terceros	77.822,47
Aumento de obligaciones por pagar	-45.678,03
Efectivo derivado de las actividades de operación	-876.061,13
Flujo de efectivo procedente de actividades de inversión	
Adquisición de Propiedad Planta y Equipo	-389.313,68
Efectivo derivado de las actividades de inversión	-389.313,68
Flujo de efectivo procedente de actividades de financiamiento	
Disminución de la deuda a largo plazo	-1.754.081,21
Aumento obligación con los accionistas	4.452.375,94
Disminución obligaciones con las instituciones financieras	-171.749,52
Efectivo derivado de las actividades financieras	2.526.545,21
Aumento del efectivo y equivalentes al efectivo	1.261.170,40
Conciliación	
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	2.207.296,80
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período	946.126,40
	1.261.170,40

Fuente: Estado de Situación Financiera, 2014

Elaboración: Las autoras

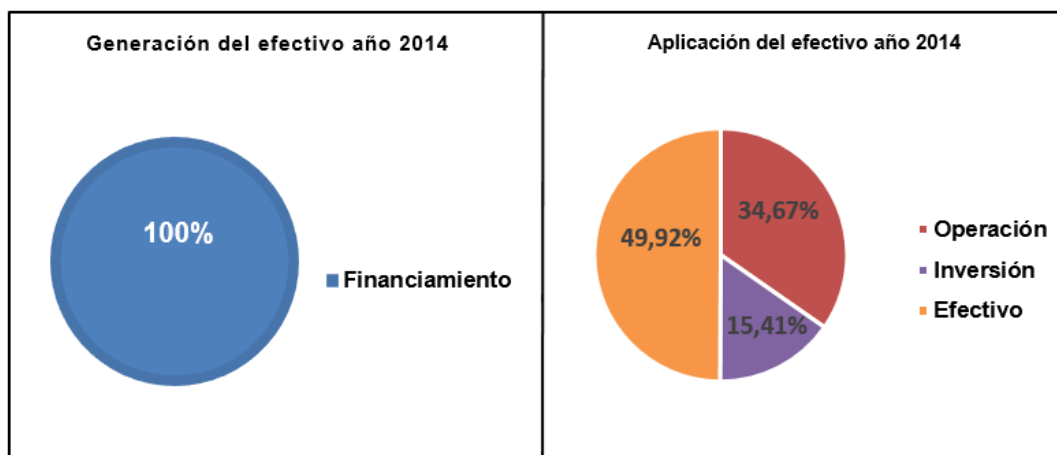
Tabla 37: Generación y aplicación del Efectivo, año 2014

Generación		Aplicación	
Financiamiento	2.526.545,21	Operación	876.061,13
		Inversión	389.313,68
		Efectivo	1.261.170,40
Total	2.526.545,21	Total	2.526.545,21

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2014

Elaboración: Las autoras

Gráfico 22: Generación y aplicación del Efectivo, año 2014



Fuente: Estado de Flujo de Efectivo del año 2014

Elaboración: Las autoras

La tabla 37 refleja que la única fuente de efectivo en el año 2014 resultó de las actividades de financiamiento, pues, se aumentó considerablemente la cuenta de obligaciones con accionistas. Este efectivo se aplicó en las actividades de operación en un porcentaje de 34,67%; en actividades de inversión en un porcentaje de 15,41% y permitió un incremento en la cuenta de efectivo por un valor de \$1.261.170,40 que representa un 49,92% tal como indica el gráfico 22.

3.2.1.1 Interpretación de los estados de Flujo de Efectivo

En el año 2014 y 2017 la empresa generó efectivo por medio del Financiamiento, principalmente proveniente de los accionistas. Este financiamiento permitió cubrir las actividades de operación e inversión, así como también pagar parte de la deuda a largo plazo.

La aplicación del efectivo más significativa en el año 2014 fue en la cuenta de Inventarios y en el año 2017 en la cuenta de anticipo a proveedores y en las cuentas por cobrar a clientes. El incremento de estas cuentas generó flujos de efectivo operativo negativos.

En el año 2015 las fuentes de efectivo provinieron de la venta de Propiedad, Planta y Equipo y de la cuenta de efectivo y equivalentes del efectivo. Esto permitió cubrir las actividades de operación y cancelar parte de las obligaciones con accionistas y la deuda a largo plazo.

Solamente en el año 2016 las actividades de operación generaron flujos de efectivo positivos especialmente por la disminución en cuentas por cobrar, venta de inventarios y disminución de cuentas por cobrar a largo plazo. Además, se generó efectivo debido a la venta de Propiedad, Planta y Equipo. Estas fuentes de efectivo permitieron disminuir la deuda a largo plazo.

En general, la empresa en los 4 años no ha generado recursos de operación importantes, por lo que ha tenido que acudir al financiamiento por parte de accionistas y a la venta de Propiedad Planta y Equipo para el desarrollo de sus actividades.

3.2.2. Ciclo operativo de la empresa

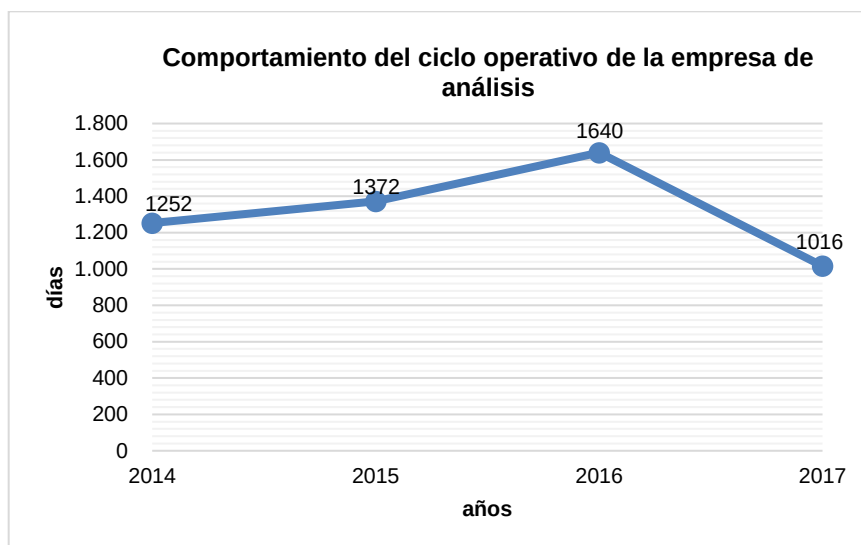
Tabla 38: Ciclo operativo de la empresa de análisis

	2014	2015	2016	2017
Edad promedio del Inventario (E.P.I)	910	1021	1155	679
+ Período promedio de cobro	342	351	485	337
Ciclo operativo (en días)	1252	1372	1640	1016

Fuente: Estados Financieros de la empresa

Elaboración: Las autoras

Gráfico 23: Comportamiento del ciclo operativo, período 2014 – 2017



Fuente: Tabla 38

Elaboración: Las autoras.

La tabla 38 Indica que el ciclo operativo de la empresa fue de 1252 días en el año 2014; de 1372 días en el año 2015; de 1640 días en el año 2016 y de 1016 días en el año 2017. Estos días expresan el tiempo que transcurre desde que la compañía adquiere sus inventarios hasta el cobro por la venta de los mismos. El gráfico permite apreciar un incremento del ciclo operativo en el año 2015 y 2016 respecto a sus años anteriores; esto se debe principalmente a dos razones: la primera es que existe una mayor edad promedio del inventario, es decir, en estos años la empresa tardó más días en vender sus productos; y la segunda se debe a que su periodo promedio de cobro se acrecentó, es decir, la empresa demoró más días en recaudar el efectivo por la venta de su inventario.

Para el año 2017 la compañía reduce su edad promedio de inventario y su periodo promedio de cobro originando una reducción de su ciclo operativo en 624 días, que en porcentaje representa un 61,42%

3.2.3. Ciclo de conversión del efectivo

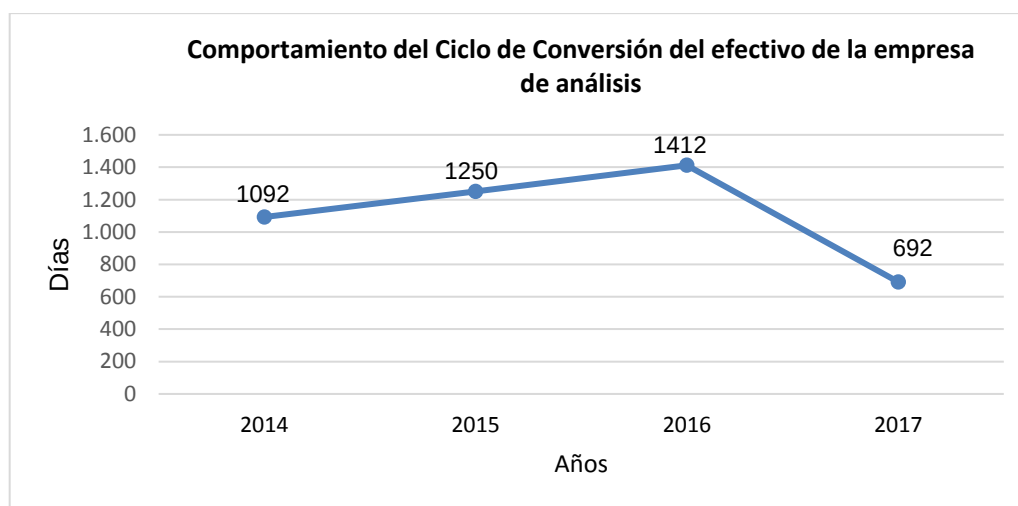
Tabla 39: Ciclo de Conversión del efectivo de la empresa de análisis

	2014	2015	2016	2017
Ciclo Operativo	1252	1372	1640	1016
- Período Promedio de Pago	160	122	228	324
Ciclo de Conversión del Efectivo (en días)	1092	1250	1412	692

Fuente: Estados Financieros de la empresa

Elaboración: Las autoras

Gráfico 24: Comportamiento del Ciclo de Conversión del efectivo, período 2014 – 2017



Fuente: Tabla 39

Elaboración: Las autoras

Como se observa en la tabla 39 la empresa tiene un Ciclo de Conversión del efectivo de 1092 días en el año 2014; 1250 días en el año 2015; 1412 días en el año 2016 y de 692 días en el año 2017. Estos días reflejan el tiempo que transcurre desde que la empresa realiza el pago a sus proveedores, hasta que ejecuta el cobro por sus productos vendidos. En otras palabras, es el tiempo que la compañía necesita financiamiento, hasta obtener el dinero por la venta de su inventario.

El gráfico 24 muestra que en el período 2014 - 2016 la tendencia del Ciclo de Conversión del efectivo es creciente. En el año 2015 el CCE se incrementó en un 14,47% respecto al año inmediatamente anterior y en el año 2016, presentó un aumento de 12,96% en relación al año 2015. Estos cambios se producen principalmente por el incremento del Ciclo operativo, puesto que la empresa en estos años refleja una reducción en su rotación de Inventarios, lo que resultó en una mayor Edad Promedio del Inventario; asimismo el Período promedio de cobro se acrecentó, afectando así al ciclo de caja.

Uno de los objetivos que debe perseguir una empresa en la administración de su ciclo de conversión del efectivo es reducir éste lo más posible. Contrario a esto, se puede apreciar en el gráfico, que en los tres primeros años de análisis, el ciclo de conversión del efectivo presenta un crecimiento, reflejando así, debilidades en la administración de este indicador.

Para el año 2017 se puede apreciar que la empresa empieza a mejorar la gestión de su ciclo de conversión del efectivo, debido a que disminuye su ciclo operativo y amplía su período promedio de pago, dando como resultado una reducción de 720 días en su CCE, que en porcentaje representa una disminución de 50,99%.

3.2.4. Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo con otras empresas

Se ejecuta esta comparación con el fin de evaluar la eficiencia de la empresa administrando estos indicadores, es decir, el ciclo operativo y el ciclo de conversión del efectivo, en relación a otras compañías pertenecientes al mismo sector en el que opera la compañía.

Para la comparación de estos ratios se considerarán tres empresas cuencanas que lideran el sector G4510.01 de acuerdo a sus ingresos, conforme a la información obtenida de la página web de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 40: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2014

Año 2014				
Empresas Ratios	Importadora Tomebamba S.A	Metrocar S.A	Mirasol S.A	Empresa de análisis
Edad Promedio del Inventario (E.P.I)	49	28	24	910
+ Periodo promedio de cobro	146	53	41	342
= Ciclo operativo	195	81	65	1252
- Periodo Promedio de Pago	43	34	47	160
= Ciclo de conversión del efectivo	152	47	18	1092

Fuente: Superintendencia de Compañías y Estados Financieros de la empresa de análisis

Elaboración: Las autoras.

La tabla 40 permite visualizar un ciclo operativo de las empresas que lideran el sector G4510.01, relativamente bajo en comparación con la empresa de análisis, puesto que, el promedio del ciclo operativo de estas compañías es de 113 días en el año 2014; que contrastando con los 1252 días que refleja la empresa, existe una diferencia de 1139 días. Esto se debe a que la empresa de estudio presenta una alta Edad promedio del inventario y un mayor período promedio de cobro que estas compañías.

Asimismo, se puede notar que el Ciclo de Conversión del efectivo de la empresa en ese año, es mucho más alto que el de las compañías líderes, dado que éstas en promedio presentan un Ciclo de Caja de 72 días, en cambio la empresa de análisis 1092 días. Existiendo una diferencia de 1020 días.

Tabla 41: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2015

Año 2015				
Empresas Ratios	Importadora Tomebamba S.A	Metrocar S.A	Mirasol S.A	Empresa de análisis
Edad Promedio del Inventario (E.P.I)	82	41	41	1021
+ Periodo Promedio de cobro	225	42	39	351
= Ciclo operativo	307	83	80	1372
- Periodo Promedio de Pago	67	35	38	122
= Ciclo de conversión del efectivo	240	48	42	1250

Fuente: Superintendencia de Compañías y Estados Financieros de la empresa de análisis

Elaboración: Las autoras.

La tabla 41 indica que en el año 2015 respecto al año 2014, todas las empresas presentaron un incremento, tanto en su ciclo operativo como en su ciclo de conversión del efectivo. En el 2015 la empresa de análisis sigue manteniendo una diferencia significativa de estos indicadores en relación a las compañías líderes.

Tabla 42: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2016

Año 2016				
Empresas Ratios	Importadora Tomebamba S.A	Metrocar S.A	Mirasol	Empresa de análisis
Edad promedio del inventario (E.P.I)	66	43	43	1155
+ Periodo promedio de cobro	286	68	14	485
= Ciclo operativo	352	111	57	1640
- Periodo promedio de pago	65	61	35	228
= Ciclo de conversión del efectivo	287	50	22	1412

Fuente: Superintendencia de Compañías y Estados Financieros de la empresa de análisis

Elaboración: Las autoras

La tabla 42 refleja que el ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo de las empresas en el año 2016 sigue incrementándose, excepto por la empresa Mirasol, puesto que ésta refleja un menor período promedio de cobro, dando como resultado un menor ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo que el año 2015.

Tabla 43: Comparación del ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, año 2017

Año 2017				
Empresas	Importadora Tomebamba S.A	Metrocar S.A	Mirasol S.A	Empresa de análisis
Ratios				
Edad promedio del inventario (E.P.I)	54	47	43	679
+ Período promedio de cobro	311	66	51	337
= Ciclo operativo	365	113	94	1016
- Período promedio de pago	344	66	79	324
= Ciclo de conversión del efectivo	21	47	15	692

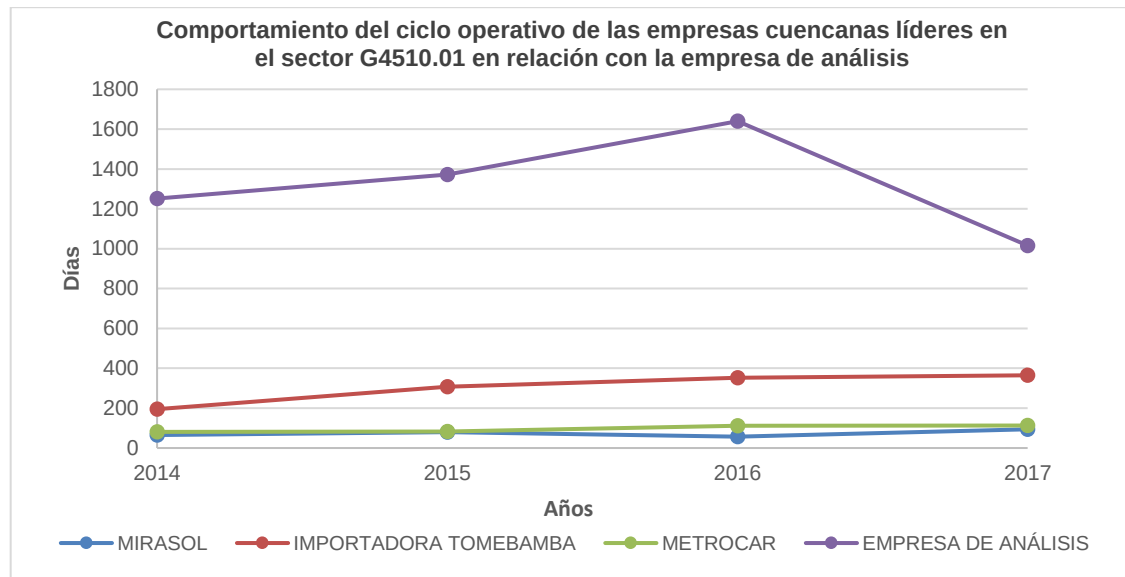
Fuente: Superintendencia de Compañías y Estados Financieros de la empresa de análisis

Elaboración: Las autoras

En la tabla 43 se puede observar que la empresa en el año 2017, a pesar de presentar una mejora en su ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo respecto al año 2016, sigue desfasada significativamente de los indicadores de las compañías líderes cuencanas.

A continuación, se presentarán gráficos con la finalidad de ilustrar el comportamiento del Ciclo operativo y Ciclo de conversión del efectivo de la empresa de estudio en relación con las compañías líderes cuencanas en el sector G4510.01

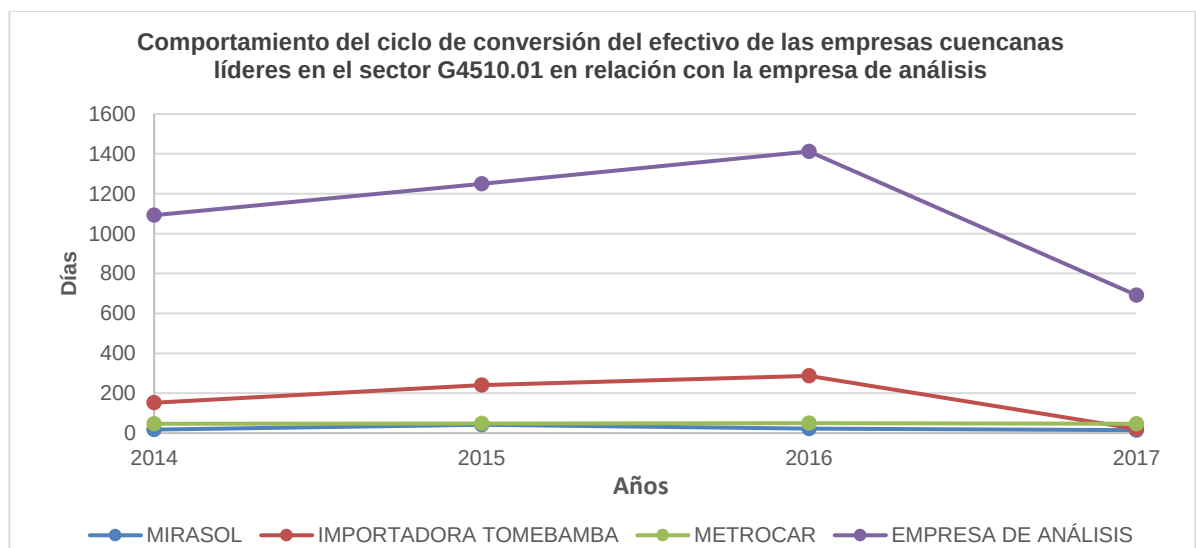
Gráfico 25: Comportamiento del Ciclo Operativo de las compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01 en relación con la empresa de análisis



Fuente: Tabla 40, 41, 42 y 43

Elaboración: Las autoras

Gráfico 26: Comportamiento del Ciclo de Conversión del Efectivo de las compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01 en relación con la empresa de análisis



Fuente: Tabla 40, 41, 42 y 43

Elaboración: Las autoras

Al contrastar la empresa de análisis con las compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01 se puede determinar que la empresa presenta dificultades en el manejo de inventarios, puesto que su EPI en el período 2014-2017 se encuentra muy por encima de las empresas líderes, es decir, tarda más días que estas compañías en vender sus productos. Para el año 2017 la empresa de estudio presenta una mejora en su rotación de inventarios, reduciendo así su EPI en 476 días; sin embargo, las empresas líderes en ese año reflejan una EPI promedio de 81 días, existiendo una diferencia de 395 días, lo que todavía denota una deficiencia en la gestión de sus inventarios.

Asimismo, la empresa de análisis presenta un mayor período promedio de cobro en relación con las compañías líderes, esto se debe básicamente a un tema de políticas internas de ventas de las empresas, puesto que, MIRASOL no concede crédito directo a sus clientes; en cambio, Importadora Tomebamba y la empresa de estudio si lo hacen, razón por la cual tardan más días en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.

En general, los altos valores en la edad promedio de los Inventarios de la empresa y en su período promedio de cobro, provocan que su ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo se encuentren por encima de las empresas cuencanas líderes en el sector G4510.01.

3.3. Evaluación de la Administración de las Cuentas por Cobrar

3.3.1. Entrevista

A continuación, se detallan preguntas esquematizadas dirigidas a la contadora de la empresa, con la finalidad de obtener información relevante de la gestión de cuentas por cobrar y a través de ello generar conclusiones que permitan determinar si existen falencias en su gestión.

1. ¿La empresa posee establecido políticas de crédito?

Debido a la importante cantidad de ventas a crédito que presenta la empresa, tiene políticas de crédito de 3 años para vehículos y 6 meses para motos. Los repuestos se venden al contado.

2. ¿Existen políticas de cobranza establecidos en la empresa?

La empresa no posee definido políticas de cobranza.

3. ¿La empresa realiza un seguimiento después de haber otorgado el crédito?

La empresa si realiza seguimiento.

4. ¿La empresa cuenta con técnicas de cobranza para la cartera vencida?

A partir del primer día de vencida se realiza llamadas telefónicas a los clientes con el fin de recordarles el pago de su obligación y de ser el caso se acude a un abogado externo para que se encargue de la recuperación del monto de la cuenta vencida.

5. ¿Existe un manual de procedimientos para la administración de cuentas por cobrar?

La compañía no cuenta con un manual de procedimientos de cuentas por cobrar

6. ¿Existe una persona o área responsable de la concesión de créditos?

Tiempo atrás, el gerente era la persona encargada del otorgamiento de créditos a los clientes, no obstante, en el año 2017 se constituyó en la empresa un departamento de crédito y cobranza para mejorar la gestión en dicha área.

7. ¿La empresa posee un porcentaje estimado de cuentas incobrables?

La empresa estima aproximadamente que un 20% del total de la cartera pertenece a cuentas de dudosa recuperación.

8. ¿La empresa alguna vez ha vendido cartera?

La empresa durante toda su actividad económica jamás ha vendido cartera.

9. ¿Existe dificultad en la recuperación de la cartera?

La empresa no ha presentado problemas en la recuperación de la cartera; únicamente en el año 2016, tuvo dificultades, puesto que el terremoto en el país

impactó negativamente la situación económica de las personas por lo que varios clientes no contaban con el fondo necesario para cumplir su obligación crediticia.

10. ¿La empresa concede crédito directo?

La empresa generalmente concedía crédito directo a los clientes, dependiendo de su capacidad de pago. Sin embargo, a partir del año 2017, redujeron la concesión de este tipo de crédito para que una entidad financiera se encargue de realizar el cobro correspondiente.

11. ¿Solicitan información al cliente sobre su situación financiera, previo a la otorgación de un crédito?

Se solicita al cliente los estados financieros y se consulta en la central de riesgos sobre su situación crediticia.

12. ¿Se realiza un análisis periódico para provisionar las cuentas incobrables?

No se realiza análisis parara provisionar las cuentas incobrables.

13. ¿ La empresa concede descuentos por pago de contado?

No se otorga descuentos a los clientes por efectuar el pago de contado.

Análisis de la entrevista

En base a los resultados de la entrevista se determina que la empresa cuenta con una política de crédito en el que estipula los días de financiamiento de los vehículos, repuestos y motos; sin embargo, se evidencia la ausencia de políticas de cobro; las cuales son de gran importancia para controlar los créditos otorgados a los clientes; además, el establecimiento de dichas políticas contribuiría a evaluar la efectividad de cobranza de la empresa.

La compañía realiza seguimiento a la cartera vencida, por lo cual emplea técnicas para recuperar el cobro de las cuentas vencidas, como realizar llamadas telefónicas y emplear acciones legales, sin embargo, se debería hacer uso de métodos adicionales que optimicen la reducción de la cartera vencida y agilicen su cobro. Además, se evidenció que, en la selección de crédito, la compañía analiza únicamente los estados financieros del solicitante y su situación crediticia en la central de riesgos; estos

aspectos por si solos no proporcionan la información suficiente para evaluar la solvencia del cliente.

De igual manera, conforme a los resultados obtenidos en la entrevista se conoce que la empresa en el año 2017 redujo la concesión de crédito directo a los clientes y constituyó un departamento de cobranza. Adicionalmente se conoció que jamás han vendido la cartera ni han presenciado grandes dificultades en su recuperación, a excepción del año 2016.

3.3.2. Políticas de crédito

En base a la entrevista realizada, se detalla a continuación las políticas de crédito de la empresa:

- **Vehículos:** 3 años plazo.
- **Motos:** 6 meses plazo.
- **Repuestos:** Contado.

3.3.3. Período promedio de cobro

Debido a que la empresa se dedica a la venta de vehículos, motocicletas y repuestos, la compañía tiene establecidas políticas de crédito para cada uno de estos productos; por lo que para evaluar dichas políticas es necesario el cálculo individual del período promedio de cobro de vehículos y motocicletas. En el caso de los repuestos no es necesario este cálculo, puesto que se venden al contado.

Para calcular los indicadores mencionados, se consideró la información contenida en las siguientes tablas.

Tabla 44: Composición de las Ventas, período 2014-2017

Producto	Porcentaje de participación en el total de ventas
Vehículos	34%
Motocicletas	50%
Repuestos	16%

Fuente: Diálogos con el personal de la empresa.

Elaboración: Las autoras

La tabla 44 indica que, del total de Ventas, el 34% pertenece a ingresos por Vehículos; el 50% a ingresos por la venta de Motocicletas y el 16% por la venta de Repuestos. La empresa manifestó que estos porcentajes generalmente se mantienen debido a la naturaleza del negocio, por lo que se emplearán estas proporciones para cada uno de los años de análisis.

Tabla 45: Composición de la cartera de la empresa, período 2014-2017

Producto	Porcentaje de participación en el total de cuentas por cobrar
Vehículos	80%
Motocicletas	20%

Fuente: Diálogos con el personal de la empresa

Elaboración: Las autoras

La tabla 45 Indica que la venta de vehículos constituye el 80% de la cartera de la empresa y el 20% restante pertenece a la cartera de motocicletas. De igual manera la empresa expresó que esta tendencia es repetitiva dada la naturaleza del negocio.

3.3.3.1 Período promedio de cobro de Vehículos

Tabla 46: Período promedio de cobro de Vehículos período 2014 – 2017

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Cuentas por cobrar Vehículos}}{\text{Ventas de Vehículos/365}} =$	$\frac{1.720.163,18}{2.137,17}$	$\frac{1.635.369,82}{1.980,99}$	$\frac{1.602.059,07}{1.404,59}$	$\frac{1.904.765,00}{2.399,65}$
Resultado (en días)	805	826	1141	794

Fuente: Tabla 44 y 45; Estados Financieros de la empresa

Elaboración: Las autoras

La tabla refleja un período promedio de cobro de Vehículos en el año 2014 de 805 días; en el año 2015 de 826 días; en el año 2016 de 1141 días y en el año 2017 de 794 días.

3.3.3.2 Período promedio de cobro de Motos

Tabla 47: Período promedio de cobro de Motos período 2014 - 2017

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Cuentas por cobrar Motos}}{\text{Ventas de Motos/365}} =$	$\frac{430.040,80}{3.142,90}$	$\frac{408.842,46}{2.913,23}$	$\frac{400.514,77}{2.065,57}$	$\frac{476.191,25}{3.528,89}$
Resultado (en días)	137	140	194	135

Fuente: Tabla 44 y 45; Estados Financieros de la empresa

Elaboración: Las autoras

La tabla muestra que el periodo promedio de cobro de motocicletas en el año 2014 es de 137 días; en el año 2015 de 140 días; en el año 2016 de 194 días y en el año 2017 de 135 días.

3.3.3.3 Comparación del periodo promedio de cobro con la política de crédito de la empresa.

Con la finalidad de evaluar la eficiencia de la empresa en la gestión de sus cuentas por cobrar, se procederá a comparar el período promedio de cobro con la política de crédito de la empresa.

3.3.3.3.1 Vehículos

Tabla 48: Política de crédito y período promedio de cobro de vehículos

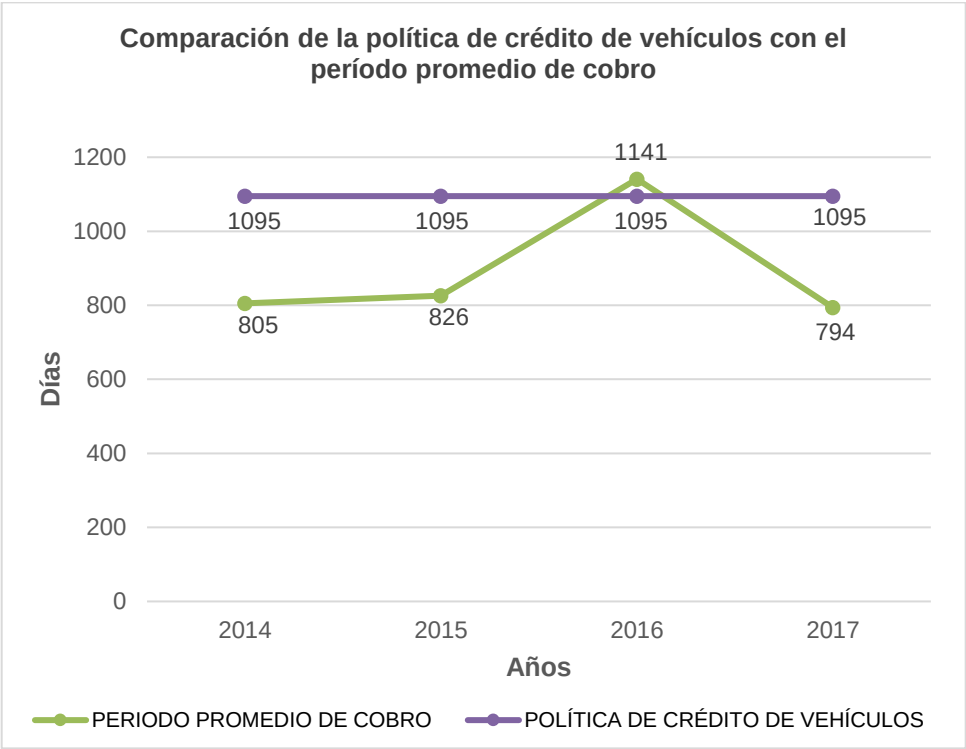
Política de crédito de vehículos		Periodo promedio de cobro de vehículos	
Año	N° de días	Año	N° de días
2014	1095	2014	805
2015	1095	2015	826
2016	1095	2016	1141
2017	1095	2017	794

Fuente: Tabla 46 y entrevista realizada.

Elaboración: Las autoras

La tabla 48 muestra el contraste de la política de crédito de vehículos, misma que en el período de análisis es de 1095 días, con el periodo promedio de cobro calculado en la tabla 46. A continuación, se presenta un gráfico que permite visualizar de mejor manera las diferencias existentes.

Gráfico 27: Política de crédito y período promedio de cobro de vehículos



Fuente: Tabla 48

Elaboración: Las autoras

La tabla 48 y el gráfico 27 indican que el período promedio de cobro, se encuentra acorde con la política de crédito de la compañía, puesto que en general la empresa está recuperando su cartera en menor tiempo que el que concede por la venta a crédito de vehículos; excepto por el año 2016, debido a que en ese año el período promedio de cobro superó en 46 días a la política de crédito.

3.3.3.3.2 Motocicletas

Tabla 49: Política de crédito y período promedio de cobro de Motocicletas

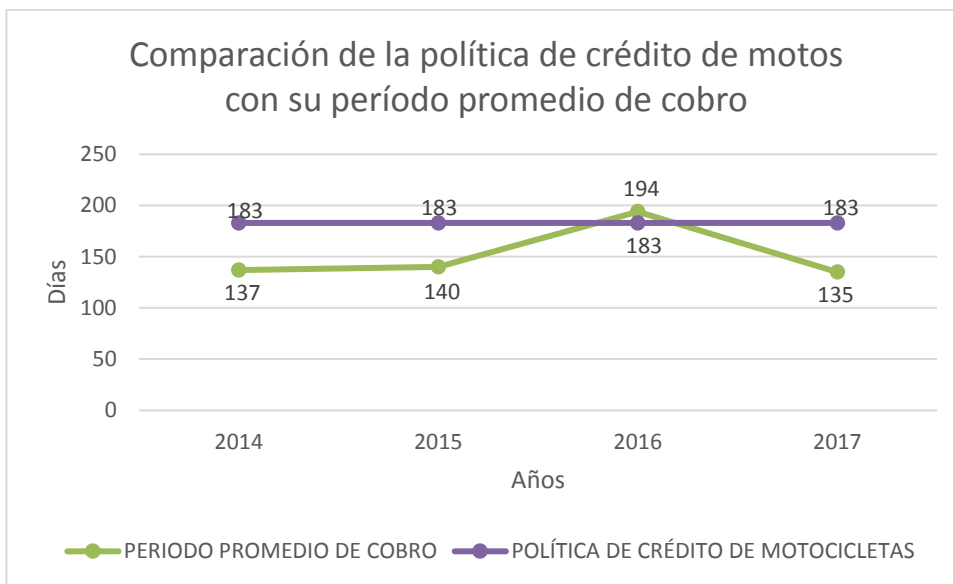
Política de crédito de motocicletas		Período promedio de cobro	
Año	Nº de días	Año	Nº de días
2014	183	2014	137
2015	183	2015	140
2016	183	2016	194
2017	183	2017	135

Fuente: Tabla 47 y entrevista realizada

Elaboración: Las autoras

La tabla 49 muestra el contraste de la política de crédito de motocicletas, misma que en el período de análisis es de 183 días, con el periodo promedio de cobro calculado en la tabla 47. A continuación se presenta un gráfico que permite visualizar de mejor manera las diferencias existentes.

Gráfico 28: Política de crédito y período promedio de cobro de Motocicletas



Fuente: Tabla 49

Elaboración: Las autoras

El gráfico 27 refleja que la empresa se está tomando menos días en recuperar su cartera por la venta de este producto que los que establece en su política de crédito; con excepción del año 2016, puesto que, en ese año, superó en 11 días su política.

Mediante la estas comparaciones se determina que la empresa, de acuerdo a su política de crédito, es eficiente en el cobro de las cuentas por cobrar tanto de vehículos como de motocicletas.

3.3.4. Comparación del período promedio de cobro con el sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”

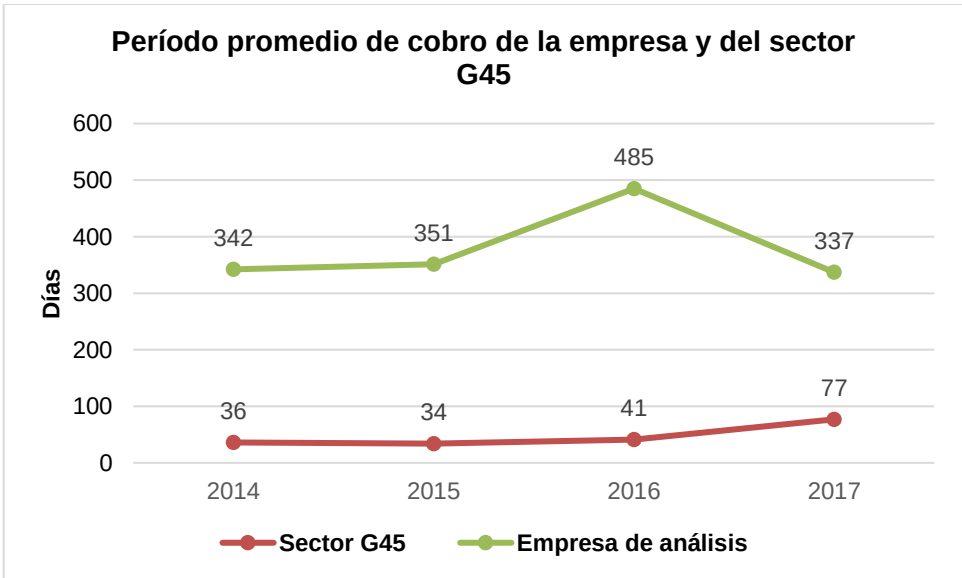
Tabla 50: Período promedio de cobro de la empresa y del sector G45

Año	Sector G45	Empresa de análisis
2014	36	342
2015	34	351
2016	41	485
2017	77	337

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 29: Período promedio de cobro de la empresa y del sector G45



Fuente: Tabla 50

Elaboración: Las autoras

El gráfico permite observar que el período promedio de cobro de la empresa en el período 2014 – 2017 presenta grandes diferencias en relación con el sector G45.

En el año 2014 la empresa muestra un período promedio de cobro de 342 días, en cambio el sector solamente de 36 días. En el año 2015 la empresa incrementó este indicador a 351 días, mientras que el sector redujo en 2 días su período promedio de cobro, es decir, éste fue de 34 días. En el año 2016 tanto la compañía como el sector, presentaron incrementos en este indicador; el sector amplió su periodo promedio de cobro a 41 días; es decir existió un incremento de 20,58% respecto a su año anterior. Asimismo, la empresa en ese año acrecentó su periodo promedio de cobro a 458 días, lo que significó un aumento de 38,18% respecto al 2015. En el año 2017 se puede notar una mejoría para la empresa respecto a este indicador, puesto que lo reduce a 337 días; no obstante, se mantiene por encima de su sector.

Esta comparación permite establecer que en general, la compañía está tardando más días en efectuar el cobro de sus ventas a crédito que el sector G45.

3.3.5. Provisión de cuentas incobrables

En base a la entrevista realizada se conoció que aproximadamente el 20% de la cartera por cobrar de la empresa es de dudosa recuperación, por lo que a continuación se efectuará un cálculo que permitirá determinar si la empresa está provisionando este porcentaje.

Tabla 51: Cuentas incobrables

Año	Cuentas por cobrar	Provisión de cuentas Incobrables	Porcentaje actual de provisión	Porcentaje estimado de la cartera incobrable	Monto estimado de cuentas incobrables
2014	2.206.260,82	56.056,84	2,54%	20%	441.252,16
2015	2.052.676,97	8.464,69	0,41%	20%	410.535,39
2016	2.011.038,53	8.464,69	0,42%	20%	402.207,71
2017	2.389.420,94	8.464,69	0,35%	20%	477.884,19

Fuente: Estados Financieros de la empresa y entrevista realizada.

Elaboración: Las autoras

La tabla 50 refleja claramente que la empresa provisiona mínimos valores por cuentas incobrables, puesto que en el año 2014 provisionó un 2,54% del total de cuentas por cobrar; en el año 2015 provisionó un 0,41%; en el año 2016 un 0,42% y en el año 2017 un 0,35%. En promedio la empresa refleja una provisión de cuentas incobrables de 0,93% en el período 2014 – 2017. Esto deja ver que existe un riesgo aproximado de 19,97% que la empresa no está teniendo en consideración.

El monto estimado de cuentas incobrables se obtiene de la multiplicación de las cuentas por cobrar por el porcentaje estimado de la cartera incobrable.

3.4. Evaluación de la administración de los Inventarios

3.4.1. Entrevista

A continuación, se expone los resultados de la entrevista aplicada a la contadora de la empresa, con el fin de obtener y analizar información relevante acerca de la administración de sus inventarios.

1. ¿La compañía utiliza alguna técnica para la administración de inventario?

La empresa no posee una técnica para administrar los inventarios.

2. ¿La empresa realiza una toma física de inventario?

Se realiza toma física de los inventarios una vez al año

3. ¿La compañía cuenta con aseguramiento de su inventario?

Cierta cantidad de productos están asegurados, únicamente se asegura los productos que poseen la mayoría de inversión

4. ¿La empresa separa el inventario obsoleto?

La empresa no posee identificado el inventario obsoleto, sin embargo, se estima que aproximadamente el 2,5% del total de inventario está sujeto a obsolescencia

5. ¿Qué método utiliza la empresa para la depreciación de sus activos?

Conforme a las políticas de la empresa, para la depreciación de sus Activos Fijos se utiliza el método de línea Recta en función de la vida útil

6. ¿Cómo determinan la cantidad de pedido de los inventarios?

La empresa determina la cantidad de pedido de los inventarios en base a la demanda histórica.

Los productos que poseen baja rotación, la cantidad de pedido se determina en base a requerimientos específicos del cliente.

7. ¿Qué producto de la empresa posee menor rotación?

El producto que menos rota son los camiones por su alta inversión, sin embargo, la empresa pretende expandirse a Guayaquil, a través de la creación de una sucursal, puesto que existe una mayor demanda de ese tipo de inventario en dicha ciudad.

Análisis de la entrevista

Conforme a los resultados obtenidos en la entrevista, se evidencia que la empresa no cuenta con una técnica que contribuya a gestionar de manera eficaz el inventario; además, no se efectúa un análisis sobre el inventario para identificar aquellos productos que posean baja o nula rotación y de esta manera tomar acciones pertinentes para evitar sobrecostos originados por el almacenamiento del inventario obsoleto. Debido a que la empresa no identifica el grado de obsolescencia del inventario, el contador estima que aproximadamente un 2,5% del total de inventario pertenece a dicha categoría. Adicionalmente, se pudo evidenciar que la empresa una vez al año realiza la toma física del inventario y determina la cantidad de pedido

conforme a los datos históricos obtenidos del sistema informático de la empresa, además los productos que poseen baja rotación, la orden de pedido se realiza en base a un sondeo de los productos solicitados con regularidad por los clientes.

3.4.2. Análisis de la rotación de inventario y edad promedio de inventario de la empresa en relación con las compañías cuencanas que lideran el sector G4510.01

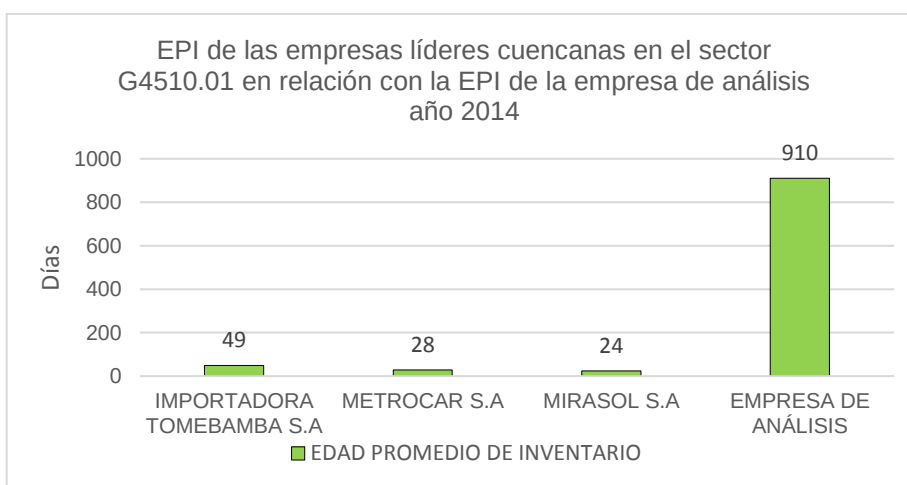
Tabla 52: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2014

AÑO 2014				
RATIO	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A	METROCAR S.A	MIRASOL S.A	EMPRESA DE ANÁLISIS
ROTACIÓN DE INVENTARIO (veces)	7,45	13,04	15,21	0,4009
EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO (días)	49	28	24	910

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 30: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2014



Fuente: Tabla 52

Elaboración: Las autoras

La tabla 52 indica que en el año 2014 la rotación del inventario de la empresa de análisis es mucho menor que las empresas cuencanas líderes del sector G4510.01

Para Importadora Tomebamba en el año 2014 su inventario rotó 7,45 veces, es decir cada 49 días. Metrocar en ese año rotó su inventario 13,04 veces, lo que implica que en promedio requirió de 28 días para vender su inventario. Mirasol presenta la rotación de inventario más alta en 2014, siendo ésta de 15,21 veces, lo que significa que su inventario en promedio necesita de 24 días para ser vendido. La empresa de análisis refleja una rotación de 0,40 veces, lo que significa que le toma 910 días en vender su inventario.

El promedio de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el año 2014 es de 11,90 veces, esto es, 31 días. Es decir, difiere de la empresa de análisis en 879 días, mostrando así una debilidad en la administración de su inventario en el año 2014.

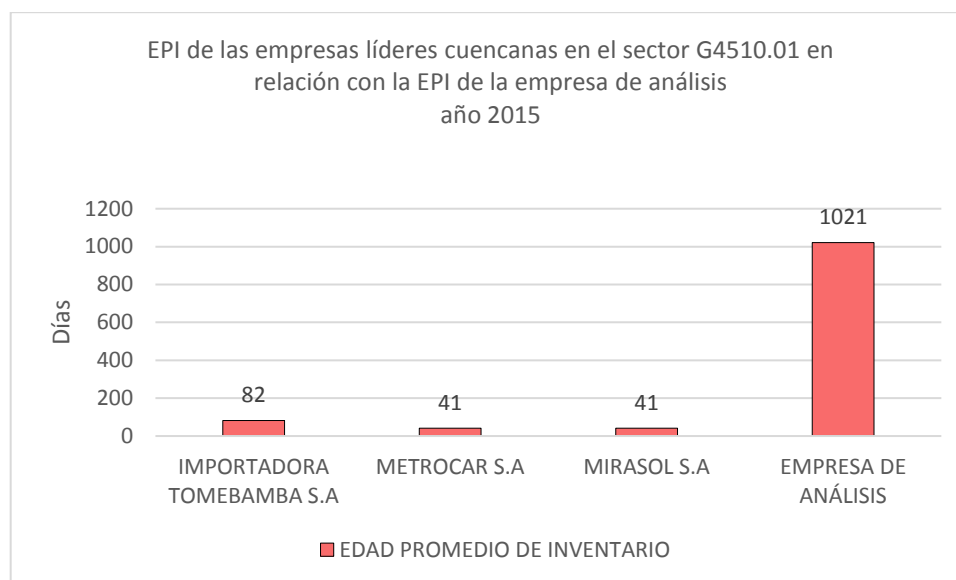
Tabla 53: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2015

AÑO 2015				
RATIO	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A	METROCAR S.A	MIRASOL S.A	EMPRESA DE ANÁLISIS
ROTACIÓN DE INVENTARIO (veces)	4,45	8,90	8,90	0,3575
EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO (días)	82	41	41	1021

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 31: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2015



Fuente: Tabla 53

Elaboración: Las autoras

La tabla destaca que en el año 2015 la rotación de inventario de la empresa difiere considerablemente de las compañías cuencanas líderes de su sector.

La empresa de análisis presenta una rotación del inventario de 0,36 veces, mismo que indica que ésta requiere en promedio 1021 días en el año 2015 para vender su inventario. Metrocar y Mirasol en 2015 reflejan la misma rotación de inventario, lo que hace que estas dos empresas necesiten 41 días para vender su mercadería. Importadora Tombamba muestra una rotación de 4,45 veces, es decir a esta empresa le toma 82 días en vender sus productos. En contraste con la tabla 52 se puede determinar que en general el sector en este año incrementó su rotación de inventario, en relación al 2014. Es decir, que en 2015 las empresas requirieron de más días para vender su inventario.

El promedio de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el año 2015 es de 7,42 veces, esto es, 49 días. Es decir, difiere de la empresa de análisis en 972 días, revelando así una debilidad en la gestión de su inventario en el 2015.

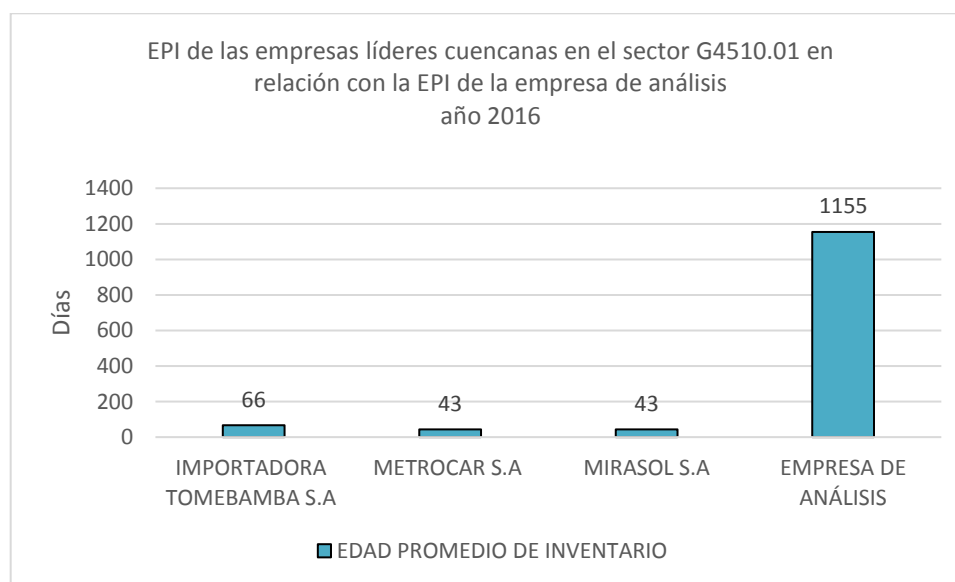
Tabla 54: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2016

AÑO 2016				
RATIO	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A	METROCAR S.A	MIRASOL S.A	EMPRESA DE ANÁLISIS
ROTACIÓN DE INVENTARIO (veces)	5,53	8,49	8,49	0,3160
EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO (días)	66	43	43	1155

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 32: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2016



Fuente: Tabla 54

Elaboración: Las autoras

En el año 2016 se aprecia que la Rotación del inventario de la empresa permanece distante de la rotación de las empresas líderes cuencanas del sector G4510.01.

Importadora Tomebamba muestra una mejoría en este indicador, puesto que reduce su edad promedio del inventario de 82 días en el 2015 a 66 días en el año 2016. Metrocar y Mirasol disminuyeron levemente este indicador, lo que significó un incremento de 2 días en su EPI en relación al año 2015. La empresa de análisis pasó de tener una rotación del inventario de 0,3575 en el año 2015 a una rotación de 0,3160 en el año 2016. Esto representó una ampliación en su EPI de 134 días.

El promedio de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el año 2016 es de 7,50 veces, esto es, 49 días. Es decir, difiere de la empresa de análisis en 1106 días, lo que permite establecer que ésta presenta inconvenientes en la administración de sus inventarios en el año mencionado.

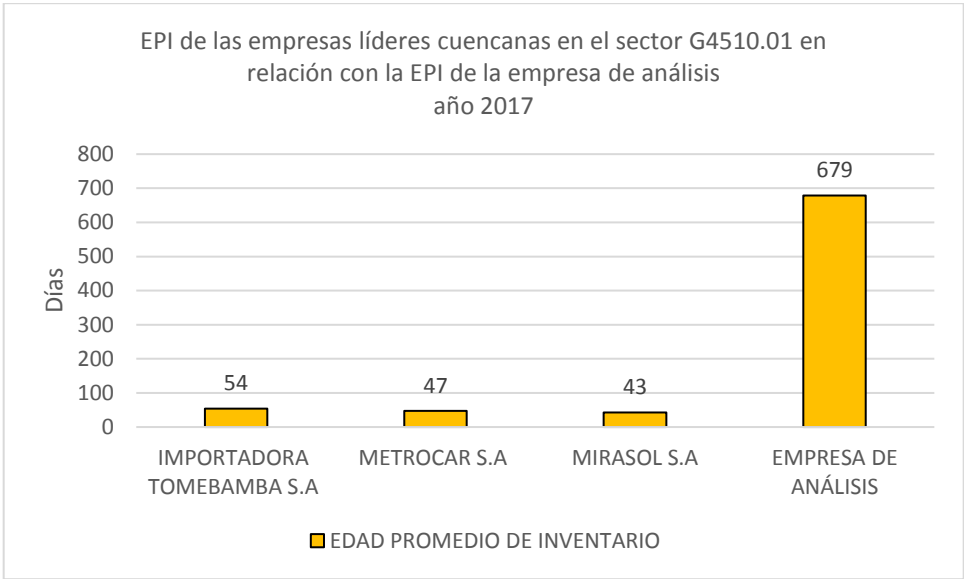
Tabla 55: Rotación de inventario de la empresa de análisis en relación a las empresas cuencanas líderes en la industria, año 2017

AÑO 2017				
RATIO	IMPORTADORA TOMBAMBA S.A	METROCAR S.A	MIRASOL S.A	EMPRESA DE ANÁLISIS
ROTACIÓN DE INVENTARIO (veces)	6,76	7,77	8,49	0,5372
EDAD PROMEDIO DE INVENTARIO (días)	54	47	43	679

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Las autoras

Gráfico 33: EPI de la empresa de análisis en relación con las líderes cuencanas en el sector G4510.01., año 2017



Fuente: Tabla 55

Elaboración: Las autoras

En el año 2017 la empresa de análisis refleja una mejora en este indicador, puesto que pasa de tener una Rotación del inventario de 0,3160 veces en el año 2016 a 0,5372 veces en el año 2017. Esto implicó una reducción de 476 días en su Edad promedio de inventario respecto al 2016. Sin embargo, al comparar este indicador con el de las empresas líderes cuencanas de su sector, la diferencia persiste.

En relación al año 2016, Importadora Tomebamba reduce su EPI en 12 días, Metrocar amplió su EPI en 4 días y Mirasol mantuvo su EPI.

El promedio del índice de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el año 2017 es de 7,67 veces; esto refleja que en promedio estas empresas en ese año requirieron de 48 días para vender su inventario. La compañía de análisis muestra en 2017 una EPI de 679 días, difiriendo del sector en 631 días, lo que permite establecer que, a pesar de la mejora de este indicador, todavía presenta ciertas debilidades en la administración de sus inventarios.

3.5. Evaluación de la administración de las cuentas por pagar a Proveedores

3.5.1. Entrevista

A continuación, se detallan preguntas esquematizadas dirigidas a la contadora de la empresa, con la finalidad de obtener información relevante de la gestión de cuentas por pagar y a través de ello generar conclusiones que permitan determinar si existen falencias en su gestión.

1. ¿La empresa posee políticas para administrar las cuentas por pagar a Proveedores?

La empresa no cuenta con políticas de administración de las cuentas por pagar a proveedores

2. ¿Existe una persona o área responsable de la gestión de cuentas por pagar?

La contadora es la persona encargada del manejo de esa cuenta.

3. ¿La empresa efectúa a tiempo el pago a sus proveedores?

La empresa hace frente a las obligaciones con los proveedores oportunamente, no obstante, una vez efectuado el pago la misma se queda sin liquidez; debido a esto procuran generar un mayor volumen de ventas cada año.

4. ¿Los proveedores de la empresa otorgan descuentos por pago al contado o por pronto pago?

Los proveedores no otorgan descuentos en ninguno de los dos casos.

5. ¿La empresa posee establecidos periodos fijos para realizar el pago a los proveedores?

La empresa no posee periodos fijos para efectuar los pagos a los proveedores, simplemente acata las condiciones de venta impuestas por los mismos.

6. ¿Se ha presentado alguna vez problemas para efectuar el pago a los proveedores?

La compañía presentó dificultad en el pago a los proveedores en los años 2015 y 2016, debido a la situación económica que estaba atravesando el país.

7. ¿Se realiza seguimiento de las cuentas por pagar a proveedores?

No se realiza seguimiento a las cuentas por pagar a proveedores.

8. ¿La empresa cuenta con una política de pago a proveedores?

La empresa posee establecido una política de pago a proveedores del exterior, que señala que el 30% del saldo a pagar se efectúa previo a la producción y el 70% faltante en el momento del embarque. Sin embargo, no cuenta con una política de pago a proveedores nacionales.

9. ¿La empresa realiza un análisis de las cuentas por pagar a proveedores para evitar cargos financieros?

No se realiza seguimiento de la cartera de proveedores.

Análisis de la entrevista

La entrevista permitió conocer esencialmente que la empresa no cuenta con políticas de administración de las cuentas por pagar a proveedores, ni se ejecuta un seguimiento periódico de esta cuenta; sin embargo, ésta cumple oportunamente con los pagos a proveedores. Ciertos inconvenientes se presentaron en los años 2015 y 2016 debido a la implementación de las salvaguardias, que impactaron negativamente a la empresa, puesto que aproximadamente el 80% de los productos que ofrece la compañía son importados. Esta medida arancelaria, adoptada por el gobierno ecuatoriano, originó el encarecimiento de los productos y por ende la reducción del nivel de ventas, especialmente de los camiones, puesto que fueron los productos de mayor afectación con la adopción de las salvaguardias; viéndose obligados a detener la importación de los mismos en el año 2016.

3.5.2. Período promedio de pago

Tabla 56: Período promedio de pago

Fórmula	2014	2015	2016	2017
Cuentas por pagar *365	235.074.957,70	176.031.039,30	254.970.414,20	660.015.108,05
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar *365}} =$	1.467.306,79	1.439.080,62	1.119.021,97	2.037.645,77
Resultado	160,21 días	122,32 días	227,85 días	323,91 días

Fuente: Estados de Situación Financiera de la empresa

Elaboración: Las autoras

La tabla indica que en el año 2014 la empresa posee un periodo promedio de pago de 160 días; para el año 2015 redujo este indicador a 122 días. En el año 2016 este indicador fue de 228 días y en el 2017 de 324 días. Este indicador representa el número de días que tarda la empresa en efectuar los pagos por la compra de inventarios.

En los años 2016 y 2017 se puede ver que la empresa tarda más días en hacer frente a las obligaciones con sus proveedores; esto es conveniente, siempre que la empresa no perjudique su reputación crediticia, pues, si se acrecienta el período medio de pago se reduce el ciclo de conversión del efectivo. Dicho de otro modo, en los años 2016 y 2017 los proveedores financian en 228 días y 324 días respectivamente el ciclo operativo de la empresa reduciendo así los días que la empresa necesita financiamiento después de efectuar el pago a sus proveedores hasta obtener el dinero de sus ventas a crédito.

3.5.3. Comparación del período promedio de pago de la empresa con el sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas”

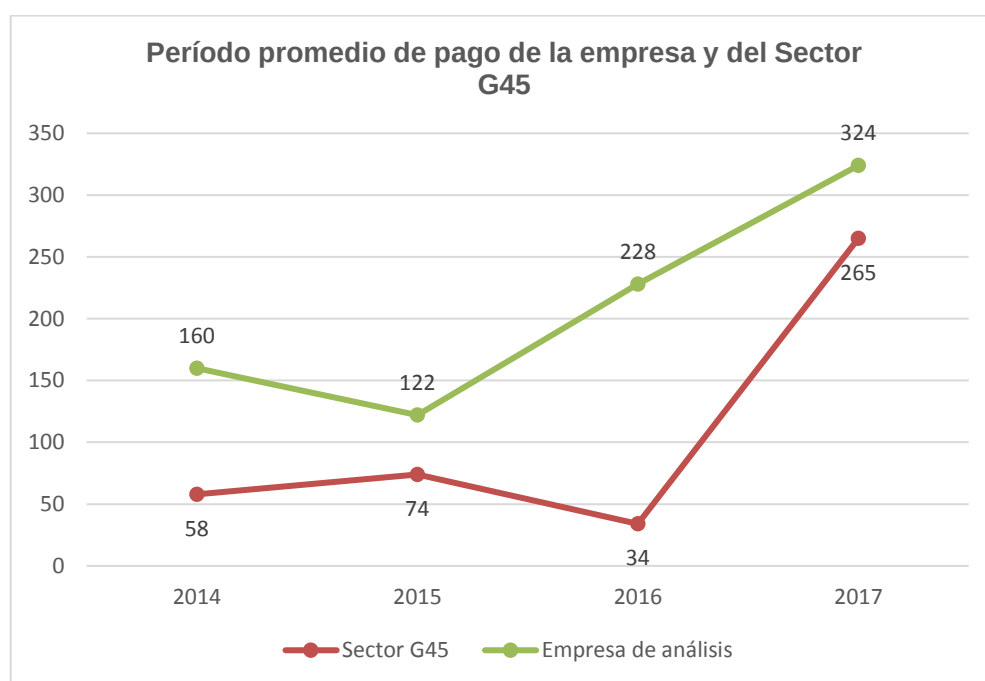
Tabla 57: Período promedio de pago de la empresa y del sector G45

Año	Sector G45	Empresa de análisis
2014	58 días	160 días
2015	74 días	122 días
2016	34 días	228 días
2017	265 días	324 días

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Las autoras

Gráfico 34: Período promedio de pago de la empresa y del Sector G45



Fuente: Tabla 57

Elaboración: Las autoras

El gráfico permite observar que el período promedio de pago de la empresa se encuentra por encima de su sector, puesto que el promedio de la industria en el período 2014 – 2017 es de 108 días, en cambio el promedio de la empresa es de 209

días, esto significa que a la compañía le toma más días en realizar los pagos por la adquisición de inventario que su sector.

Los valores del período promedio de pago de la empresa, a pesar de ser más altos que la industria, son desfavorables si se comparan con su período promedio de cobro, puesto que este último es mucho mayor; es decir, la empresa efectúa el pago a sus proveedores, mucho antes de recibir el pago de sus clientes.

CAPÍTULO IV

INFORME DE EVALUACIÓN

**INFORME DE EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO
EN UNA EMPRESA CUENCANA DEDICADA A LA VENTA AL POR MAYOR Y MENOR
DE AUTOMÓVILES Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS, PERIODO 2014-2017**

AUTORAS:

PAMELA NICOLE ARÉVALO COELLO

DOMÉNICA SAMANTHA ZEAS AVILEZ

CUENCA – ECUADOR

2019

Ingeniero/a

.....

GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO

Presente.-

De nuestra consideración:

Adjunto nos permitimos presentar el informe correspondiente a la “Evaluación de la administración de capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el período 2014-2017”.

El informe contiene los resultados del trabajo desarrollado, así como las recomendaciones que, a nuestra consideración, contribuirán a mejorar la gestión de su capital de trabajo.

Aprovechamos la oportunidad para agradecer la colaboración del personal de la empresa durante el desarrollo del trabajo y manifestar nuestra entera disposición para atender cualquier información adicional que se desee obtener.

Sin otro particular, anticipamos nuestros agradecimientos.

Atentamente,

Pamela Arévalo Coello.

Doménica Zeas Avilez

Evaluación de la administración de capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el período 2014-2017

Este trabajo se ejecutó con el objetivo de evaluar la administración de capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el período 2014 – 2017.

Para el desarrollo de este proyecto se inició con el estudio de la situación actual de la empresa, a través de un análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, como también, por medio del cálculo e interpretación de indicadores financieros; esto, con la finalidad de conocer la estructura interna de la empresa, los cambios que se han generado en sus cuentas; así como medir su desempeño financiero. Posteriormente se evaluó las cuentas que involucran al capital de trabajo, siendo éstas: efectivo, cuentas por cobrar a clientes, inventarios y cuentas por pagar a proveedores.

En la evaluación de la administración del efectivo se elaboraron y examinaron los Estados de Flujo de Efectivo, con el objeto de conocer el efectivo generado y utilizado por la empresa en sus actividades de operación, inversión y financiamiento en el período de análisis; asimismo se analizó su ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo. Para darle un mayor significado a estos indicadores se realizó una comparación con tres compañías cuencanas líderes en el sector en el que opera la empresa.

En la evaluación de la administración de cuentas por cobrar a clientes, se contrastó la política de crédito de la empresa con su período promedio de cobro y se ejecutó una comparación con el período promedio de cobro del sector al que pertenece la empresa.

En la evaluación de la administración de inventarios se usaron indicadores como: la edad promedio de inventario y la rotación de inventario y se contrastaron con las tres empresas líderes cuencanas del sector al que pertenece la empresa para conocer el desempeño de la compañía en relación a éstas.

Finalmente, en la evaluación de la administración de las cuentas por pagar a proveedores, se efectuó el análisis de su período promedio de pago así como también una comparación con su sector.

Adicionalmente, en la evaluación de las cuentas de: inventarios, cuentas por cobrar a clientes y cuentas por pagar a proveedores, se aplicaron entrevistas al personal administrativo de la empresa con el fin de obtener información relevante acerca de la administración de las mismas.

En las siguientes hojas se expondrán los resultados más relevantes.

Resultados de la evaluación

Evaluación de Estados Financieros

El análisis vertical efectuado al Estado de Situación Financiera de la empresa en el período 2014 – 2017 refleja que el Activo Corriente tiene un alto porcentaje de participación en el Activo Total, puesto que en promedio éste representa el 94,44% del total de Activos. Las cuentas de mayor importancia dentro del Activo total son los Inventarios y las Cuentas por cobrar a clientes. Por otra parte, la cuenta que sobresale en el Pasivo Corriente es “Obligaciones con los accionistas” seguida de “Cuentas por pagar a proveedores”. De igual manera, es importante mencionar que el Pasivo constituye la mayor parte de la estructura financiera de la empresa; dentro de este grupo, el Pasivo Corriente representa un porcentaje más alto que el Pasivo no corriente, lo que indica que la compañía acude a un mayor financiamiento a corto plazo.

En relación al Estado de Resultados de la empresa, se destaca que la cuenta más representativa es el costo de ventas. En el año 2017 este rubro obtiene una mayor participación en relación a las ventas, seguido del año 2016, donde el costo de bienes vendidos representa el 74,21% del total de las ventas. En el año 2015 el estado de resultados refleja una pérdida neta equivalente a -13,44%, debido a que la empresa generó más gastos operacionales y no operacionales en relación a las ventas; además, se observó que la cuenta denominada “otros ingresos” tiende a aumentar a partir del año 2014 y que la utilidad del ejercicio presenta la más alta ponderación en el año 2017.

En el análisis horizontal del Estado de Situación financiera, se observó que en el año 2014 existió un mayor incremento del Activo Total principalmente por las cuentas de: Efectivo y equivalentes de efectivo con una variación positiva de 133,30%; Propiedad, Planta y Equipo con un aumento porcentual de 115,12%, debido a que se adquirieron inmuebles y vehículos; e Inventario con un porcentaje de 69,61% con respecto al año 2013. El incremento de este último, se debe a que en ese año se realizó una mayor importación de unidades de motos lineales. En el año 2017 existió un aumento considerable de la cuenta Anticipo a Proveedores y las Cuentas por Cobrar a Clientes, puesto que se concedió un mayor crédito para generar mayores ventas.

El mayor decremento del Activo Total se presentó en el año 2015, debido a una reducción drástica del efectivo y equivalentes del efectivo y de las Cuentas por cobrar; así como por la venta de Propiedad, Planta y Equipo; además existen reducciones importantes en la cuenta de Inventarios y Otros activos no corrientes.

El Pasivo corriente en el año 2014 presenta el más alto porcentaje de variación en relación a los otros años de análisis, debido a un acrecentamiento de las obligaciones con los accionistas; en relación al Pasivo no Corriente en el periodo 2014-2017 presenta una tendencia a la baja, puesto que, la empresa reduce cada vez más su deuda con Instituciones Financieras e incrementa obligaciones con accionistas.

El Patrimonio, Capital social y las Reservas de la empresa se han mantenido en los 4 años; sin embargo, la cuenta de Resultados del ejercicio, en el año 2014 presenta una cantidad mínima y para el año 2015 y 2016 refleja pérdidas. Por último, la empresa tiende a reducir la cuenta de Ganancias retenidas.

El análisis horizontal del Estado de resultados de la empresa en el periodo 2014 – 2016, refleja una tendencia decreciente en las ventas; el año de mayor decremento fue el 2016, debido al encarecimiento de las importaciones y al incremento temporal del IVA; de igual manera, el costo de ventas posee la misma tendencia, puesto que, ésta cuenta varía en función de las ventas. Los gastos operacionales en el periodo 2016 reducen significativamente en relación al año anterior; sin embargo, en los años 2014, 2015 y 2017 poseen una tendencia alcista.

En los años 2014 y 2016, las cuentas de otros gastos y otros ingresos tienden a disminuir y en los años 2015 y 2017, incrementan en comparación a sus años inmediatamente anteriores. La utilidad de ejercicio en el periodo 2014 – 2016, refleja reducciones; no obstante, en el año 2017 mejora significativamente su rentabilidad, puesto que factores como el descenso del IVA y la eliminación de las salvaguardias reactivaron las ventas de la empresa.

Evaluación de Indicadores Financieros

Cuadro resumen de los resultados				
Nombre del indicador	2014	2015	2016	2017
Índices de liquidez				
Liquidez corriente	1,77 veces	1,72 veces	1,42 veces	1,22 veces
Prueba ácida	1,10 veces	0,69 veces	0,60 veces	0,64 veces
Capital de trabajo	\$ 4.200.515,18	\$ 2.820.781,84	\$ 1.818.940,72	\$ 1.431.201,09
Índices de actividad				
Periodo promedio de cobro	342,07 días	350,85 días	484,75 días	337,35 días
Periodo promedio de pago	160,21 días	122,32 días	227,85 días	323,91 días
Edad promedio de inventario	910,45 días	1020,95 días	1154,89 días	679,42 días
Rotación de inventario	0,40 veces	0,36 veces	0,32 veces	0,54 veces
Rotación de cartera	1,07 veces	1,04 veces	0,75 veces	1,08 veces
Rotación de activo total	0,22 veces	0,28 veces	0,24 veces	0,32 veces
Índices de endeudamiento				
Razón de endeudamiento	85,14%	84,35%	81,76%	85,74%
Apalancamiento financiero	6,73 veces	6,39 veces	5,48 veces	7,01 veces
Índices de rentabilidad				
Margen de utilidad bruta	36,15%	43,37%	38,53%	33,94%
Margen de utilidad operativa	0,47%	-7,76%	-7,55%	-7,50%
Margen de utilidad neta	0,05%	-10,49%	0,10%	1,30%
Rendimiento sobre los activos totales (ROA)	0,01%	-2,94%	0,02%	0,41%
Sistema Dupont	0,08%	-18,76%	0,13%	2,88%

Liquidez

El índice de liquidez corriente del periodo de análisis presenta disminuciones, sin embargo la empresa mantiene una relación corriente mayor a uno, lo que indica que posee la capacidad para cubrir sus pasivos circulantes.

El índice de prueba ácida, a partir del año 2015, presenta resultados inferiores a 1, lo que refleja una mayor dependencia en inventarios para cubrir sus deudas a corto de plazo a medida que vencen.

El capital de trabajo refleja disminuciones durante el periodo 2014 -2017, sin embargo, presenta un indicador positivo lo que indica que posee la capacidad para continuar con el desarrollo normal de sus operaciones después de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Actividad

En el año 2016 la empresa recupera el saldo de cuentas por cobrar más lento en relación a los demás años de análisis; no obstante, en el periodo 2017, la empresa mejora su gestión de cobro reflejando así una rotación de cuentas por cobrar de 1,08 veces.

En el período 2015, la compañía se demora menos tiempo en pagar a los proveedores, seguido del año 2014 en el que cancela sus compras en 160,21 días. En los años 2016 y 2017 se tarda más días para cubrir sus cuentas por pagar a proveedores.

En el año 2017, se vendió el inventario con mayor rapidez, en comparación con el periodo 2014 - 2016; tiempo en el que la compañía recupera su inversión en inventarios con mayor lentitud; especialmente en el año 2016.

La empresa refleja mayor eficiencia en la utilización de los activos en el año 2017 puesto que aumenta su rotación de activos totales a 0,32 veces en función de las ventas.

Endeudamiento

Los resultados indican que la compañía posee un alto grado de dependencia financiera con acreedores externos, dado que, la mayor parte de su Activo total es financiado con deuda. La mayor parte de ésta, proviene de sus accionistas.

Rentabilidad

En el periodo 2015, la empresa aumenta su capacidad para asumir los gastos operativos, intereses e impuestos, debido a que presenta un margen de utilidad bruta de 43,37%; sin embargo, en los años 2016 y 2017, la rentabilidad disminuye; además, se determinó que la empresa, en los años 2016 y 2017, genera utilidad del ejercicio por medio de la cuenta "Otros ingresos" lo que indica que la compañía presenta dificultades en generar ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos operacionales.

En el periodo 2015, la empresa presenta un ROA negativo, lo que refleja una inadecuada gestión de sus recursos, debido a que la empresa no genera rendimiento de los activos disponibles. En el año 2016, a pesar que obtiene un Rendimiento sobre

los activos totales de 0,02%, la empresa continúa reflejando ineficiencia en la gestión de los activos para generar rentabilidad. En el año 2017, presenta mejoría en el rendimiento sobre los activos.

En los años 2014, 2016 y 2017 la Rentabilidad sobre los activos (ROA) es menor al Rendimiento sobre el patrimonio (ROE), esto indica que el efecto de la deuda contraída dio origen a un aumento en su rentabilidad financiera. En el periodo 2015, la empresa refleja pérdida debido a altos gastos que de la compañía; ésta es la razón principal por la que en ese año se observa un ROE negativo.

Evaluación de la administración del efectivo

Mediante el análisis de los estados de Flujo de Efectivo, se conoció a detalle el comportamiento del efectivo, en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa durante el período 2014 - 2017. A continuación, se detallan los resultados más relevantes:

En el año 2014 el incremento de obligaciones con los accionistas constituyó la principal fuente de efectivo. Éste se aplicó en las actividades de operación en un porcentaje mayor, seguido de actividades de inversión y permitió un incremento en la cuenta de efectivo.

La generación del efectivo en el año 2015 provino en parte de la venta de Propiedad Planta, y en otra parte de la cuenta de efectivo de la empresa. Estas fuentes se aplicaron principalmente en actividades de financiamiento, puesto que se disminuyeron obligaciones con accionistas, así como la deuda a largo plazo.

La generación del efectivo en el año 2016 provino principalmente de las actividades de operación y de las actividades de inversión, es decir, por la venta de Propiedad, Planta y equipo. Este efectivo sirvió esencialmente para disminuir la deuda a largo plazo.

En el año 2017 las actividades de financiamiento de la empresa, principalmente por el aumento de obligaciones con accionistas, constituyeron el origen del efectivo. El uso de este efectivo se dio primordialmente en actividades de operación, seguido de actividades de inversión y permitió un incremento en la cuenta de efectivo.

En base a lo mencionado anteriormente se puede indicar que en general, la empresa en los 4 años de análisis no ha generado recursos de operación importantes, por lo que ha tenido que acudir al financiamiento por parte de accionistas y a la venta de Propiedad Planta y Equipo para el desarrollo de sus actividades.

Ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo

Con el fin de evaluar la eficiencia de la empresa administrando estos indicadores, se ejecutó una comparación de los mismos, en relación a tres compañías líderes cuencanas pertenecientes al sector en el que opera la empresa, conforme a sus ingresos. De esta manera se pudo determinar que el ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo de la empresa se encuentra por encima de las compañías cuencanas líderes. Esto se debe principalmente a que la empresa tarda más días que éstas en vender sus productos y presenta un mayor período promedio de cobro, es decir recupera sus cuentas por cobrar mucho más lento que las compañías líderes.

Para el año 2017 la empresa de estudio presenta una mejora en su rotación de inventarios, reduciendo así su EPI en 476 días; sin embargo, las empresas líderes en ese año reflejan una EPI promedio de 81 días, existiendo una diferencia de 395 días, lo que todavía denota una deficiencia en la gestión de sus inventarios.

Evaluación de la administración de cuentas por cobrar

Con la finalidad de evaluar la política de crédito de la empresa, se hizo necesario el cálculo individual del periodo promedio de cobro tanto de vehículos como de motocicletas. En el caso de los repuestos no fue necesario, puesto que se venden al contado. Los resultados indican lo siguiente:

El período promedio de cobro tanto de vehículos como de motos se encuentra acorde con la política de crédito de la compañía, puesto que en general la empresa está recuperando su cartera en menor tiempo que el que concede por la venta a crédito de estos productos; solamente en el año 2016 se presentó un inconveniente en este indicador, puesto que en ese año el período promedio de cobro de vehículos superó en 46 días a la política de crédito y el período promedio de cobro de motos en 11 días.

Mediante estas comparaciones se determina que la empresa, de acuerdo a su política de crédito, es eficiente en el cobro de las cuentas por cobrar tanto de vehículos como de motocicletas.

Adicionalmente se ejecutó una comparación del período promedio de cobro de la empresa con el del sector G45 “Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas” lo que permitió observar que el período promedio de cobro de la empresa en el período 2014 – 2017 a pesar de estar acorde con su política de crédito, presenta grandes diferencias con su sector, puesto que en general, la compañía está tardando más días en efectuar el cobro de sus ventas a crédito que el sector G45.

Evaluación de la administración de los inventarios

Con el propósito de evaluar la gestión de la administración de los inventarios en la empresa, se hizo uso de indicadores como, la rotación de inventarios y la edad promedio del inventario; asimismo, se efectuó una comparación con los indicadores de tres empresas líderes cuencanas pertenecientes al sector G4510.01. (Importadora Tomebamba, Metrocar y Mirasol) Los resultados se exponen a continuación:

En todos los años de análisis la rotación del inventario de la empresa es mucho menor que las compañías cuencanas líderes de su sector, es decir, la empresa requiere de más días para liquidar su inventario.

El promedio de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el año 2014 es de 11,90 veces; esto significa, que su inventario se liquida cada 31 días. La empresa en ese año tiene una rotación de 0,40 veces, lo que indica que ésta liquida sus inventarios cada 910 días. En este año existe una diferencia de 879 días respecto a la EPI de las compañías líderes.

En el año 2015 el sector en general incrementó su rotación de inventario en relación al 2014. Es decir, que en 2015 estas empresas requirieron de más días para vender su mercadería. El promedio de rotación del inventario de las compañías líderes cuencanas en el 2015 fue de 7,42 veces, esto es, cada 49 días, difiriendo de la empresa de análisis en 972 días, puesto que ésta tiene una EPI de 1021 días.

En el año 2016 la empresa sigue presentando disminuciones en su indicador de rotación de inventario, puesto que pasó de tener una rotación del inventario de 0,3575

en el año 2015 a una rotación de 0,3160 en el año 2016. Esto representó una ampliación en su EPI de 134 días. En ese año la EPI de la empresa difiere en 1106 días del promedio de la EPI de las compañías líderes.

En el año 2017 la empresa de análisis refleja una mejora en este indicador, puesto que pasa de tener una rotación de inventario de 0,3160 veces en el año 2016 a 0,5372 veces en el año 2017. Esto implicó una reducción de 476 días en su edad promedio de inventario respecto al 2016. Sin embargo, al comparar este indicador con el de las empresas líderes cuencanas de su sector, la diferencia amplia persiste. La compañía de análisis muestra en 2017 una EPI de 679 días, difiriendo del sector en 631 días, lo que permite establecer que, a pesar de la mejora de este indicador, todavía presenta ciertas debilidades en la administración de sus inventarios.

Evaluación de Cuentas por pagar

Con la finalidad de evaluar la administración de las cuentas por pagar de la empresa, se empleó el indicador financiero denominado periodo promedio de pago, para determinar los días que la empresa se demora en realizar el pago a los proveedores y efectuar una comparación con el sector G45. A continuación se detallan los resultados encontrados:

En los años 2016 y 2017 la empresa tarda más días en hacer frente a las obligaciones con sus proveedores; esto es conveniente, siempre que la empresa no perjudique su reputación crediticia.

El período promedio de pago de la empresa se encuentra por encima del sector G45, puesto que el promedio de la industria en el período 2014 – 2017 es de 108 días, en cambio el promedio de la empresa es de 209 días, esto significa que a la compañía le toma más días realizar los pagos por la adquisición de inventario que el sector.

Al comparar el periodo promedio de pago con el periodo promedio de cobro de la empresa, se observó que éste último es más alto, lo que indica que la compañía efectúa el pago a sus proveedores, mucho antes de recibir el pago de sus clientes.

PROPUESTA DE REESTRUCTURACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Después de llevar a cabo la evaluación de la administración de capital de trabajo, se ha visto necesaria una reestructuración de su Estado de Situación Financiera con la finalidad de exhibir a la empresa cual hubiera sido su situación ajustada.

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera actual y el Estado de Situación Financiera reestructurado.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL					
	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes del efectivo	946.126,40	2.207.296,80	59.439,26	102.977,30	199.585,03
Cuentas por cobrar clientes	2.500.730,49	2.150.203,98	2.044.212,28	2.002.573,84	2.380.956,25
Otras cuentas por cobrar	1.487.428,65	1.450.459,96	264.708,77	13.597,34	37.813,57
Inventarios	2.157.898,80	3.660.044,51	4.025.279,38	3.540.690,65	3.792.938,18
Anticipo a proveedores	0,00	0,00	216.507,20	465.471,60	1.499.348,72
Activos por impuestos corrientes	0,00	217.494,49	125.379,08	9.901,28	51.579,22
Total activo corriente	7.092.184,34	9.685.499,74	6.735.525,97	6.135.212,01	7.962.220,97
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad Planta y equipo	338.183,06	727.496,74	408.240,19	349.320,55	395.007,81
Depreciación acum. PPE	-117.765,46	-169.252,47	-167.213,52	-169.184,49	-181.526,62
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	619.020,19	0,00	500,00
Total Activo no Corriente	220.417,60	558.244,27	860.046,86	180.136,06	213.981,19
TOTAL ACTIVO	7.312.601,94	10.243.744,01	7.595.572,83	6.315.348,07	8.176.202,16
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar Proveedores	548.797,220	644.040,98	482.276,82	698.549,08	1.808.260,57
Anticipos de Clientes	111.405,04	89.723,91	59.492,33	106.365,50	331.309,15
Otras cuentas por pagar terceros	0,00	77.822,47	60.818,88	74.730,79	104.776,87
Obligaciones con accionistas	70.590,26	4.522.966,20	3.158.602,18	3.280.148,23	3.956.345,43
Otras obligaciones por pagar	195.677,15	149.999,12	153.553,92	156.477,69	330.327,86
Obligaciones con Instituciones Financieras	172.181,40	431,88	0,00	0,00	0,00
total Pasivo corriente	1.098.651,07	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88

	2013	2014	2015	2016	2017
PASIVO NO CORRIENTE					
Préstamos y documentos por pagar	4.990.997,95	3.236.916,74	2.343.031,68	627.595,37	140.418,04
Intereses por efectivizarse	0,00	0,00	149.110,09	219.395,28	339.173,88
Total Pasivo no Corriente	4.990.997,95	3.236.916,74	2.492.141,77	846.990,65	479.591,92
TOTAL PASIVO	6.089.649,02	8.721.901,30	6.406.885,90	5.163.261,94	7.010.611,80
PATRIMONIO					
Capital Social	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00
Reservas	327.573,55	630.263,45	630.263,45	630.263,45	630.263,45
Resultados del ejercicio	76.246,79	12,23	-287.498,45	-38.119,71	11.904,24
Ganancias Retenidas	663.132,58	735.567,03	689.921,93	403.942,39	367.422,67
Total Patrimonio	1.222.952,92	1.521.842,71	1.188.686,93	1.152.086,13	1.165.590,36
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.312.601,94	10.243.744,01	7.595.572,83	6.315.348,07	8.176.202,16

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA REESTRUCTURADO					
	2013	2014	2015	2016	2017
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes del efectivo	946.126,40	2.207.296,80	59.439,26	102.977,30	199.585,03
Cuentas por cobrar clientes	1.167.007,56	1.003.428,52	953.965,73	934.534,46	1.111.112,92
Ajuste provisión cuentas incobrables	-432.877,89	-385.195,32	-402.070,70	-393.743,02	-469.419,50
Otras cuentas por cobrar	1.487.428,65	1.450.459,96	264.708,77	13.597,34	37.813,57
Inventarios	2.157.898,80	3.660.044,51	4.025.279,38	3.540.690,65	3.792.938,18
Ajuste provisión de obsolescencia de inventarios	-53.947,47	-91.501,11	-100.631,98	-88.517,27	-94.823,45
Activos por impuestos corrientes	0,00	217.494,49	125.379,08	9.901,28	51.579,22
Total activo corriente	5.271.636,05	8.062.027,85	4.926.069,54	4.119.440,74	4.628.785,96
Activo no corriente					
Propiedad Planta y equipo	338.183,06	727.496,74	408.240,19	349.320,55	395.007,81
Depreciación acum. PPE	-117.765,46	-169.252,47	-167.213,52	-169.184,49	-181.526,62
Cuentas por cobrar a Clientes Largo Plazo	1.333.722,93	1.146.775,46	1.704.230,74	1.068.039,38	1.269.843,33

	2013	2014	2015	2016	2017
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	5.036,00	0,00	500,00
Total Activo no Corriente	1.554.140,53	1.705.019,73	1.950.293,41	1.248.175,44	1.483.824,52
TOTAL ACTIVO	6.825.776,58	9.767.047,58	6.876.362,95	5.367.616,18	6.112.610,49
Pasivo					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar Proveedores	548.797,22	644.040,98	265.769,62	233.077,48	308.911,85
Anticipos de Clientes	111.405,04	89.723,91	59.492,33	106.365,50	331.309,15
Otras cuentas por pagar terceros	0,00	77.822,47	60.818,88	74.730,79	104.776,87
Otras obligaciones por pagar	195.677,15	149.999,12	153.553,92	156.477,69	330.327,86
Obligaciones con Instituciones Financieras	172.181,40	431,88	0,00	0,00	0,00
total Pasivo corriente	1.028.060,81	962.018,36	539.634,75	570.651,46	1.075.325,73
Pasivo no corriente					
Préstamos y documentos por pagar	4.990.997,95	3.236.916,74	2.343.031,68	627.595,37	140.418,04
Obligaciones con accionistas	70.590,26	4.522.966,20	3.158.602,18	3.280.148,23	3.956.345,43
Intereses por efectivizarse	0,00	0,00	149.110,09	219.395,28	339.173,88
Total Pasivo no Corriente	5.061.588,21	7.759.882,94	5.650.743,95	4.127.138,88	4.435.937,35
TOTAL PASIVO	6.089.649,02	8.721.901,30	6.190.378,70	4.697.790,34	5.511.263,08
Patrimonio					
Capital Social	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00
Reservas	327.573,55	630.263,45	630.263,45	630.263,45	630.263,45
Ajuste por provisión de cuentas incobrables	-432.877,89	-385.195,32	-402.070,70	-393.743,02	-469.419,50
Ajuste por provisión de obsolescencia de inventarios	-53.947,47	-91.501,11	-100.631,98	-88.517,27	-94.823,45
Resultados del ejercicio	76.246,79	12,23	-287.498,45	-38.119,71	11.904,24
Ganancias Retenidas	663.132,58	735.567,03	689.921,93	403.942,39	367.422,67
Total Patrimonio	736.127,56	1.045.146,28	685.984,25	669.825,84	601.347,41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6.825.776,58	9.767.047,58	6.876.362,95	5.367.616,18	6.112.610,49

Descripción de la reestructuración

A continuación, se especifican las cuentas que fueron objeto de reestructuración, mismas que se encuentran resaltadas con color amarillo en el Estado de Situación Financiera reestructurado.

- Cuentas por cobrar a clientes

Se propone una reestructuración de la partida “Cuentas por cobrar a clientes” debido a que el Estado de Situación Financiera actual de la empresa refleja esta cuenta en el Activo Corriente; sin embargo, los vehículos tienen una política de crédito de 3 años, por lo que debería también estar presente en el activo no corriente.

A continuación, se expone el cálculo que se aplicó para obtener el valor que consta en el Estado de Situación Financiera reestructurado en el rubro “cuentas por cobrar a clientes” tanto en el activo corriente como en el activo no corriente.

Estimación de cuentas por cobrar a clientes

Descripción	Años				
	2013	2014	2015	2016	2017
Cartera actual de Clientes	2.500.730,49	2.150.203,98	2.044.212,28	2.002.573,84	2.380.956,25
Cartera de motocicletas (20%)	500.146,098	430.040,796	408.842,456	400.514,768	476.191,25
Cartera actual de vehículos (80%)	2.000.584,39	1.720.163,18	1.635.369,82	1.602.059,07	1.904.765,00
Cartera estimada de vehículos a 1 año	666.861,46	573.387,73	545.123,27	534.019,69	634.921,67
Cartera de vehículos a más de 1 año	1.333.722,93	1.146.775,46	1.090.246,55	1.068.039,38	1.269.843,33
Cuentas por cobrar a clientes estimadas a corto plazo	1.167.007,56	1.003.428,52	953.965,73	934.534,46	1.111.112,92
Cuentas por cobrar a clientes estimadas a largo plazo	1.333.722,93	1.146.775,46	1.090.246,55	1.068.039,38	1.269.843,33

En la tabla se puede apreciar que, del total de las cuentas por cobrar a clientes, el 20% corresponde a motocicletas y el 80% a vehículos. Considerando esto, se dividió la cartera de vehículos para 3 años, contemplando que la política de crédito para estos productos estipula este período de tiempo.

Por lo tanto, la cartera estimada de vehículos a un año, corresponde a un tercio del total de la cartera de vehículos. Los dos tercios restantes se destinaron a la cartera de vehículos a más de un año.

Para obtener el valor de cuentas por cobrar a clientes a corto plazo, se efectuó una suma de: la cartera estimada de vehículos a un año y la cartera de motocicletas, debido a que esta última tiene una política de crédito de 6 meses.

Las cuentas por cobrar a clientes a largo plazo corresponden a la estimación de la cartera de vehículos a más de un año.

Cabe mencionar que en el año 2015 la tabla indica un valor en cuentas por cobrar a clientes a largo plazo de \$ 1.090.246,55. No obstante en el balance reestructurado se colocó en esta partida un valor de \$ 1.704.230,74. La diferencia, que corresponde a \$613.984,19 dólares se debe básicamente a que en el año 2015, tal como se aprecia en el balance general actual de la empresa, existe la cuenta “otros activos no corrientes” misma que está compuesta en su mayoría por cuentas por cobrar a clientes a largo plazo. A continuación, se detalla su composición.

Composición de la cuenta “Otros activos no corrientes” en el año 2015

Cuentas por cobrar a clientes a largo plazo	\$ 613.984,19
Gastos amortizables	\$ 5.036,00
Total	\$ 619.020,19

Es decir, para el año 2015 se sumó el valor de \$ 1.090.246,55 más las cuentas por cobrar a largo plazo de ese año, mismas que corresponden a \$613.984,19 dando como resultado \$ 1.704.230,74. Valor que se colocó en el Balance Reestructurado.

- Cuentas por pagar a proveedores

Se propone un ajuste en la partida “Cuentas por pagar a proveedores” debido a que esta cuenta no está reflejando su valor real, dado que existen anticipos a proveedores en los años 2015, 2016 y 2017 que, al representar un saldo a favor de la empresa, deberían deducirse de las cuentas por pagar a proveedores. A continuación, se expone el cálculo realizado.

Descripción	Años				
	2017	2016	2015	2014	2013
Cuentas por Pagar Proveedores	1.808.260,57	698.549,08	482.276,82	644.040,98	548.797,22
- Anticipo a proveedores	1.499.348,72	465.471,60	216.507,20	0,00	0,00
Diferencia	308.911,85	233.077,48	265.769,62	644.040,98	548.797,22

En la tabla se puede apreciar que el ajuste elimina la cuenta de anticipo a proveedores, reduciendo así las cuentas por pagar a los mismos. Esta restructuración disminuye tanto el activo corriente como el pasivo corriente.

- **Obligaciones con accionistas**

Se propone una reclasificación de la cuenta “Obligaciones con accionistas” debido a que ésta se encuentra en el pasivo corriente; no obstante, debería clasificarse como una cuenta del pasivo no corriente debido a que se observó que tiende a aumentar cada año, lo que significa que realmente la empresa no está cancelando estas obligaciones a corto plazo, sino por el contrario, está adquiriendo cada año más deuda con sus accionistas. La reclasificación de esta cuenta permite acrecentar su liquidez significativamente puesto que se reduce considerablemente su pasivo corriente.

- **Ajuste en provisión por cuentas incobrables**

En base a la entrevista aplicada a la contadora de la empresa, se conoció que alrededor del 20% de la cartera se estima como cuentas de dudosa cobranza.

Por esta razón se calculó el porcentaje que la empresa provisionó en el período de análisis, con el fin de conocer si se encuentra acorde al porcentaje estimado de incobrabilidad. Los cálculos se exponen a continuación.

A	B	C	D	E	F	G
Años	Cuentas por Cobrar	Provisión de cuentas incobrables	Porcentaje actual de provisión	Porcentaje estimado de la cartera incobrable	Monto estimado de cuentas incobrables	Diferencia por ajustar
2013	2.444.673,65	56.056,84	2,29%	20%	488.934,73	432.877,89
2014	2.206.260,82	56.056,84	2,54%	20%	441.252,16	385.195,32
2015	2.052.676,97	8.464,69	0,41%	20%	410.535,39	402.070,70
2016	2.011.038,53	8.464,69	0,42%	20%	402.207,71	393.743,02
2017	2.389.420,94	8.464,69	0,35%	20%	477.884,19	469.419,50

En la tabla se puede apreciar que la empresa tiene bajos porcentajes de provisión para estas cuentas, a pesar que estima que éstas corresponden a un 20% razón por la cual se ejecutó un ajuste por cuentas incobrables que consta en la columna G, y corresponde al resultado de la columna F menos la columna C. Estos ajustes se colocaron en:

- El Activo Corriente como la cuenta “ajuste por provisión de cuentas incobrables”
- El patrimonio como “ajuste por provisión de cuentas incobrables”

Este ajuste disminuye tanto el activo corriente como el patrimonio.

- Ajuste por provisión de obsolescencia de inventarios

En la entrevista realizada, se conoció que la empresa no tiene identificado inventario obsoleto; sin embargo, estima que éste corresponde a un porcentaje de 2,5% por lo que en el Balance reestructurado se efectuó un ajuste que refleja esta provisión. La fórmula empleada para el cálculo fue la siguiente:

$$\text{Ajuste por provisión de obsolescencia de inventarios} = \text{Inventario} * 2,50\%$$

La provisión por obsolescencia de inventarios, al igual que la provisión por cuentas incobrables, se colocó tanto en el Activo corriente como en el Patrimonio, generando una reducción de estos rubros.

Resultados en base a la propuesta de reestructuración del Estado de Situación Financiera

En base al estado de situación financiera reestructurado, se muestra a continuación la situación financiera ajustada de la empresa en el período 2014 - 2017

- Liquidez corriente

FÓRMULA	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} =$	$\frac{8.062.027,85}{962.018,36}$	$\frac{4.926.069,54}{539.634,75}$	$\frac{4.119.440,74}{570.651,46}$	$\frac{4.628.785,96}{1.075.325,73}$
RESULTADO =	8,38	9,13	7,22	4,30

Cuadro comparativo de la liquidez corriente

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	1,77	8,38	373,45%
2015	1,72	9,13	430,81%
2016	1,42	7,22	408,45%
2017	1,22	4,30	252,46%

Como se observa en la tabla, la propuesta de reestructuración del Estado de situación financiera, incrementaría la capacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo un 373,45% y 430,81% en los años 2014 y 2015 respectivamente.

De igual manera, en el periodo 2016, la empresa reflejaría un notable incremento en su nivel de liquidez, puesto que por cada dólar de deuda circulante contaría con 7,22 dólares en vez de 1,42 dólares, para efectuar sus pagos inmediatos y en el año 2017 la

empresa tendría disponible 4,30 dólares de activo corriente para respaldar el pasivo a corto plazo.

La propuesta de reestructuración del estado de situación financiera, aumenta significativamente la razón circulante de la empresa esto se debe principalmente a la reclasificación de la cuenta obligaciones con los accionistas en el Pasivo no corriente.

- **Prueba ácida**

FÓRMULA	2014	2015	2016	2017
Activo corriente - Inventarios =	4.401.983,34	900.790,16	578.750,09	835.847,78
Pasivo corriente	962.018,36	539.634,75	570.651,46	1.075.325,73
RESULTADO	4,58	1,67	1,01	0,78

Variación de la prueba ácida con la propuesta de reestructuración

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	1,10	4,58	316,36%
2015	0,69	1,67	142,03%
2016	0,60	1,01	68,33%
2017	0,64	0,78	21,88%

Se puede observar que con la reestructuración del estado de Situación Financiera el indicador de prueba ácida presenta incrementos relevantes. Esto significa que la empresa, sin depender del inventario, aumenta su capacidad para responder a obligaciones de corto plazo. Para el año 2014 este ratio aumentaría en un 316,36%; en el año 2015 en un 142,03%; en el 2016 un 68,33% y en el año 2017 un 21,88%.

- **Capital de trabajo**

Capital de trabajo			
Activo corriente - Pasivo corriente			
2014	8.062.027,85 - 962.018,36	=	\$ 7.100.009,49
2015	4.926.069,54 - 539.634,75	=	\$ 4.386.434,79

2016	4.119.440,74 - 570.651,46	=	\$ 3.548.789,29
2017	4.628.785,96 - 1.075.325,73	=	\$ 3.553.460,23

Variación del capital de trabajo con la propuesta de reestructuración

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	\$ 4.200.515,18	\$ 7.100.009,49	69,03%
2015	\$ 2.820.781,84	\$ 4.386.434,79	55,50%
2016	\$ 1.818.940,72	\$ 3.548.789,29	95,10%
2017	\$ 1.431.201,09	\$ 3.553.460,23	148,29%

Mediante la propuesta de reestructuración del balance general, el capital de trabajo, muestra notables incrementos. Esto indica que la empresa, después de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con su Activo corriente, posee una mayor capacidad para continuar con el desarrollo normal de sus actividades. En el año 2014 su capital de trabajo se incrementaría en un 69,03%; en el año 2015 un 55,50%; en el año 2016 en un 95,10%; y en el 2017 en un 148,29% siendo este último el año de mayor incremento. Estos altos valores de capital de trabajo le permitirían a la empresa proyectar una buena imagen a sus acreedores, brindándoles garantía y seguridad.

- Período promedio de pago

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Cuentas por pagar} * 365}{\text{Costo de ventas}} =$	$\frac{235.074.957,70}{1.467.306,79}$	$\frac{97.005.911,30}{1.439.080,62}$	$\frac{85.073.280,20}{1.119.021,97}$	$\frac{112.752.825,25}{2.037.645,77}$
Resultado	160 días	67 días	76 días	55 días

Variación del período promedio de pago con la propuesta de reestructuración

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	160 días	160 días	0%
2015	122 días	67 días	-45,08%
2016	228 días	76 días	-66,67%
2017	324 días	55 días	-83,02%

Mediante la propuesta de reestructuración el período promedio de pago en el período de análisis refleja disminuciones. El 2014 no presenta variación, debido a que en este año no existen anticipos a proveedores. En el año 2015 este indicador se ve reducido en un 45,08%; en el año 2016 se reduce en un 66,67% y en el año 2017 en un 83,02%. Con la reestructuración, estos decrementos indican que la empresa se tardaría menos días en efectuar el pago a sus proveedores, lo que no es muy bueno, puesto que generaría un mayor ciclo de conversión del efectivo.

- **Razón de endeudamiento**

Fórmula	2014	2015	2016	2017
$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} =$	$\frac{8.721.901,30}{9.767.047,58}$	$\frac{6.190.378,70}{6.876.362,95}$	$\frac{4.697.790,34}{5.367.616,18}$	$\frac{5.511.263,08}{6.112.610,49}$
Resultado	89,30%	90,02%	87,52%	90,16%

Variación de la razón de endeudamiento con la propuesta de reestructuración

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	85,14%	89,30%	4,89%
2015	84,35%	90,02%	6,72%
2016	81,76%	87,52%	7,05%
2017	85,74%	90,16%	5,16%

Se puede apreciar que, con la reestructuración del Estado de Situación Financiera, la razón de endeudamiento se incrementa.

Sin la reestructuración, el promedio de la razón de endeudamiento en el período 2014 – 2017 es de 84%, en cambio, mediante la reestructuración el promedio del nivel de endeudamiento de la empresa sería de 89%, existiendo un incremento promedio de 5%.

- Sistema de análisis Dupont

Fórmula Año	Margen de utilidad neta	*	Rotación de activo total	=	ROA %	*	Multiplicador apalancamiento financiero	=	ROE %
2014	0,05%	*	0,23	=	0,01%	*	9,35	=	0,11%
2015	-10,49%	*	0,31	=	-3,24%	*	10,02	=	-32,52%
2016	0,10%	*	0,28	=	0,03%	*	8,01	=	0,23%
2017	1,30%	*	0,42	=	0,55%	*	10,16	=	5,57%

Variación del sistema Dupont con la propuesta de reestructuración

Años	Situación oficial	Propuesta	Variación relativa
2014	0,08%	0,11%	37,20%
2015	-18,76%	-32,52%	73,35%
2016	0,13%	0,23%	73,16%
2017	2,88%	5,57%	93,37%

Mediante la reestructura del Estado de Situación Financiera, se puede apreciar que el ROE, es decir, el rendimiento sobre el patrimonio, se incrementa.

El análisis Dupont permite observar que este incremento se debe principalmente al multiplicador de apalancamiento financiero, puesto que el Margen de utilidad neta no cambia y la Rotación del activo total varía muy poco.

El mayor incremento del ROE, con la reestructuración propuesta, se presenta en el año 2017. El ROE en ese año pasa de representar un 2,88% a un 5,57%, lo que constituye un aumento del 93,37%. Es decir, en el año 2017, sin la reestructuración, por cada dólar de aporte de capital, la empresa genera \$0,03 de rentabilidad; en cambio mediante la reestructuración, por cada dólar de aporte de capital, la empresa generaría \$ 0,06 de rentabilidad.

OPINIÓN SOBRE LA REESTRUCTURACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

La propuesta de reestructuración del Balance General, refleja notables variaciones en algunos indicadores financieros, especialmente en su nivel de liquidez, puesto que incrementa significativamente a partir de la reclasificación de la cuenta obligaciones con los accionistas en el Pasivo no corriente. Este movimiento de cuentas da origen a una mayor disponibilidad de fondos para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

Además, mediante la reestructuración del Estado de situación financiera, la compañía en el periodo 2014 - 2017 refleja reducciones en el periodo promedio de pago, lo que significa que se demora menos tiempo en cancelar la deuda que tiene con los proveedores por la adquisición del inventario; al comparar este indicador con el periodo promedio de cobro, el cual no presenta variaciones, se observó que la empresa efectúa el pago de sus obligaciones corrientes, mucho antes de efectivizar el pago de los clientes; la ocurrencia de este hecho podría generarle a la empresa asumir altos costos de financiamiento debido a la necesidad de requerir recursos externos para cubrir el lapso de tiempo en el que la compañía se queda sin fondos disponibles.

El nivel de endeudamiento incrementa levemente con la reclasificación de las cuentas, mostrando así un alto grado de dependencia financiera con acreedores externos, dado que, la mayor parte del Activo total de la empresa es financiado con deuda; de igual manera posee un fuerte apalancamiento financiero esto indica que el efecto de la deuda contraída da origen a un aumento en su rentabilidad financiera.

CONCLUSIONES

Después de efectuar la evaluación de la administración de capital de trabajo en la empresa de análisis se concluye que:

- La compañía en el período 2014 – 2017 no ha generado recursos de operación importantes, por lo que ha tenido que acudir al financiamiento por parte de accionistas y a la venta de Propiedad Planta y Equipo para el desarrollo de sus actividades.
- La empresa en el período 2014 – 2017 presenta un alto ciclo de conversión del efectivo en relación a las tres compañías cuencanas líderes en el sector G4510.01; esto implica que la empresa necesita una mayor cantidad de recursos que éstas para el desarrollo de sus actividades.
- El inventario es el activo más representativo para la empresa, puesto que en el período de análisis éste constituye en promedio el 48% del Activo total. Lo que permite concluir que la compañía requiere centrarse especialmente en la adecuada administración del mismo.
- La empresa refleja una eficiencia en el cobro de las cuentas por cobrar, respecto a sus políticas de crédito, No obstante, la comparación de este indicador con el del sector G45, revela grandes diferencias, puesto que en general, la compañía está tardando más días en efectuar el cobro de sus ventas a crédito que su sector.
- Mediante la restructuración del Estado de Situación Financiera se determinó que la empresa reduce su período promedio de pago, lo que aumenta aún más su ciclo de conversión del efectivo. Esto permite alegar que es de vital importancia que ésta implemente medidas para administrar sus cuentas por pagar.
- Las salvaguardias impuestas por el gobierno ecuatoriano, tuvieron un efecto negativo en el año 2016 en el sector automotriz por el aumento del valor de las importaciones y la disminución significativa en las ventas; asimismo, tuvieron

incidencia negativa en el nivel de liquidez, actividad y rentabilidad de la empresa de análisis, puesto que el 80% de los productos que comercializa son importados.

- Las empresas en general deberían tener un mayor enfoque en la administración de sus activos y pasivos corrientes, puesto que, de su correcta gestión, depende su sostenimiento a largo plazo.
- Efectuar seguimientos periódicos al ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo es de vital importancia para establecer políticas y estrategias que permitan mejorar la administración de capital de trabajo de la empresa.

RECOMENDACIONES

- De acuerdo a los resultados obtenidos, para años posteriores, la empresa de análisis debería considerar la reestructuración de algunas de las cuentas de su Balance General, con el objeto de reflejar su situación real.
- Se sugiere a la empresa elaborar presupuestos de efectivo en forma periódica, puesto que, a través del pronóstico de sus entradas y salidas de dinero, se podrán tomar decisiones en beneficio de la misma.
- Se recomienda a la compañía la reestructuración de su política de crédito, debido a que su periodo promedio de cobro contrastado con el del sector G45, indica que la empresa en promedio tarda 332 días más en cobrar a sus clientes que el promedio del sector.
- Se recomienda a la empresa implementar una técnica o sistema para administrar sus inventarios, de manera que permita establecer su nivel óptimo y así reducir su riesgo de obsolescencia, minimizar los costos asociados con los inventarios y ejercer un control sobre los mismos.
- La reestructuración del estado de situación financiera permite observar que la liquidez de la empresa se incrementa considerablemente, por lo que para asegurar que la compañía realmente cuente con el efectivo suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, es esencial que implemente estrategias que permitan mejorar su período promedio de cobro y su rotación de inventario.
- Mediante la reestructuración del estado de situación financiera, se observó que trasladar la cuenta de obligaciones con accionistas, del pasivo corriente al no corriente, aumenta notablemente la liquidez de la empresa; sin embargo, su indicador de endeudamiento se incrementa, por lo que se considera que la mejor opción para la compañía es capitalizar estas obligaciones, lo que permitiría el incremento de la liquidez y la reducción de su nivel de endeudamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, C. H. (2014). *El ciclo operativo de la empresa en el mantenimiento del capital de trabajo, en las PYMES industriales*. Buenos Aires . Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1234_AlbornozCH.pdf
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero Enfoque y proyecciones*. ECOE EDICIONES.
- Besley, S., & Brigham, E. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera* (14a. ed. ampliada ed.).
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2018). *Finanzas Corporativas*. México : Cengage Learning Editores.
- Córdova, J., & Alberto, C. (2018). Medición de la eficiencia en la industria de la construcción y su relación con el capital de trabajo. *Revista Ingeniería de Construcción*, 69-82.
- García Aguilar, J., Galarza Torres , S., & Altamirano Salazar , A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes . *Ciencia UNEMI* , 30-39.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de Administración Financiera*. PEARSON EDUCACIÓN.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *INEC*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Jaramillo Aguirre, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347.
- Jiménez Sánchez , J. I., Rojas Restreo, F. S., & Ospina Galvis, H. J. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. *Clío América*, 48-63.
- Mongrut, S., Fuenzalida O'Shee, D., Cubillas Zavaleta, C., & Cubillas Zavaleta, J. (2014). Determinantes de la gestión del capital de trabajo en Latinoamérica. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(51), 5-17.
- Plúa Plúa, D., Loor Salazar, M., Zurita Fabre, A., Espinoza Pérez, P., & Pine Ramirez, W. (2017). Los inventarios y sus efectos en la liquidez de las empresas comerciales. *Revista Contribuciones a la Economía*.
- Rizzo, M. M. (2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. La importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras. *Revista Escuela de Administración*

de *Negocios*, 103-121. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20611495011>

Serrano Tamay, I. (2018). *El impacto del capital de trabajo en el margen y la rentabilidad de las empresas ecuatorianas del sector inmobiliario durante el periodo 2012 - 2016*. Obtenido de
<http://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/22280>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/>

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad general*. México: McGraw Hill.

ANEXOS

Anexo 1: Estados Financieros de la empresa

Balance General

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes del efectivo	946.126,40	2.207.296,80	59.439,26	102.977,30	199.585,03
Cuentas por cobrar clientes	2.500.730,49	2.150.203,98	2.044.212,28	2.002.573,84	2.380.956,25
Otras cuentas por cobrar	1.487.428,65	1.450.459,96	264.708,77	13.597,34	37.813,57
Inventarios	2.157.898,80	3.660.044,51	4.025.279,38	3.540.690,65	3.792.938,18
Anticipo a proveedores	0,00	0,00	216.507,20	465.471,60	1.499.348,72
Activos por impuestos corrientes	0,00	217.494,49	125.379,08	9.901,28	51.579,22
Total activo corriente	7.092.184,34	9.685.499,74	6.735.525,97	6.135.212,01	7.962.220,97
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad Planta y equipo	338.183,06	727.496,74	408.240,19	349.320,55	395.007,81
Depreciación acum. PPE	-117.765,46	-169.252,47	-167.213,52	-169.184,49	-181.526,62
Otros activos no corrientes	0,00	0,00	619.020,19	0,00	500,00
Total Activo no Corriente	220.417,60	558.244,27	860.046,86	180.136,06	213.981,19
TOTAL ACTIVO	7.312.601,94	10.243.744,01	7.595.572,83	6.315.348,07	8.176.202,16
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar Proveedores	548.797,220	644.040,98	482.276,82	698.549,08	1.808.260,57
Anticipos de Clientes	111.405,04	89.723,91	59.492,33	106.365,50	331.309,15
Otras cuentas por pagar terceros	0,00	77.822,47	60.818,88	74.730,79	104.776,87
Obligaciones con accionistas	70.590,26	4.522.966,20	3.158.602,18	3.280.148,23	3.956.345,43
Otras obligaciones por pagar	195.677,15	149.999,12	153.553,92	156.477,69	330.327,86
Obligaciones con Instituciones Financieras	172.181,40	431,88	0,00	0,00	0,00
total Pasivo corriente	1.098.651,07	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88

	2013	2014	2015	2016	2017
PASIVO NO CORRIENTE					
Préstamos y documentos por pagar	4.990.997,95	3.236.916,74	2.343.031,68	627.595,37	140.418,04
Intereses por efectivizarse	0,00	0,00	149.110,09	219.395,28	339.173,88
Total Pasivo no Corriente	4.990.997,95	3.236.916,74	2.492.141,77	846.990,65	479.591,92
TOTAL PASIVO	6.089.649,02	8.721.901,30	6.406.885,90	5.163.261,94	7.010.611,80
PATRIMONIO					
Capital Social	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00	156.000,00
Reservas	327.573,55	630.263,45	630.263,45	630.263,45	630.263,45
Resultados del ejercicio	76.246,79	12,23	-287.498,45	-38.119,71	11.904,24
Ganancias Retenidas	663.132,58	735.567,03	689.921,93	403.942,39	367.422,67
Total Patrimonio	1.222.952,92	1.521.842,71	1.188.686,93	1.152.086,13	1.165.590,36
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.312.601,94	10.243.744,01	7.595.572,83	6.315.348,07	8.176.202,16

Elaboración: Las autoras

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS				
	2014	2015	2016	2017
Ventas	2.294.319,91	2.126.654,83	1.507.865,57	2.576.092,39
- Costo de ventas	1.467.306,79	1.439.080,62	1.119.021,97	2.037.645,77
UTILIDAD BRUTA	827.013,12	687.574,21	388.843,60	538.446,62
- Gastos operacionales	816.150,17	852.546,50	502.761,28	731.529,73
UTILIDAD OPERACIONAL	10.862,95	- 164.972,29	- 113.917,68	- 193.083,11
+ Otros ingresos	2.282,68	234.666,05	192.161,68	336.072,13
- Otros gastos	11248,89	355.592,21	76.064,96	92.409,52
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	1.896,74	- 285.898,45	2.179,04	50.579,50
15% Participación de trabajadores	284,51	-	326,86	7.586,93
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.612,23	- 285.898,45	1.852,18	42.992,58

Elaboración: Las autoras

Anexo 2: Conciliación Tributaria

Conciliación tributaria				
Cuenta	2014	2015	2016	2017
Utilidad del ejercicio	1.896,74	- 285.898,45	2.179,04	50.579,50
- 15% Participación trabajadores	284,51	-	326,86	7.586,93
+ Gastos no deducibles locales		176.600,00		77.203,31
Utilidad gravable	1.612,23	- 109.298,45	1.852,18	120.195,89
- 22% Impuesto a la Renta causado	354,69	-	407,48	26.443,09
Impuesto por pagar:				
Impuesto a la renta causado	354,69	-	407,48	26.443,09
Anticipo determinado correspondiente al ejercicio fiscal	5.412,34	47.257,33	38.452,98	29.488,33
+ Saldo del anticipo pendiente de pago	-	-	-	-
- Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal	7.371,00	11.913,33	5.478,22	8.436,21
Saldo a favor del contribuyente	7.371,00	11.913,33	5.478,22	8.436,21

Cálculo para obtener las Utilidades netas después de impuestos

Cuenta	2014	2015	2016	2017
Utilidad del ejercicio	1.896,74	- 285.898,45	2.179,04	50.579,50
- 15% Participación de trabajadores	284,51	-	326,86	7.586,93
- Anticipo determinado correspondiente al ejercicio fiscal	5.412,34	47.257,33	38.452,98	29.488,33
Utilidad neta después de impuestos	- 3.800,11	- 333.155,78	- 36.600,80	13.504,25

Fuente: Documentos de la empresa

Elaboración: Las autoras

Doctora María Elena Ramírez Aguilar, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 27 de julio de 2018, conoció y aprobó la solicitud para realización del trabajo de titulación, presentada por:

Estudiantes: Arévalo Coello Pamela Nicole, con código 73348 y Zeas Avilez Doménica Samantha, con código 73878

Tema: "EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA CUENCANA DEDICADA A LA VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AUTOMÓVILES Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS, PERIODO 2014-2017"

Previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

Director: Ing. Iván Orellana Osorio

Tribunal: Arq. Fernando Córdova León e Ing. Karla González Soto

Plazo de presentación del trabajo de titulación: Se fijó como plazo para la entrega del trabajo de titulación, conforme a la Disposición Tercera del Reglamento de Régimen Académico, un período académico, contado desde la fecha de la aprobación del diseño del trabajo, esto es hasta el 27 de enero de 2019.

E INFORMA:

Que, en aplicación de la Disposición General Cuarta del Reglamento de Régimen Académico vigente, en caso de que las estudiantes no culminen y aprueben el trabajo de titulación luego de dos períodos académicos contados a partir de su fecha de culminación de estudios, deberán realizar la actualización de conocimientos previa a su titulación.

Cuenca, 30 de julio de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración**



CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Contabilidad Superior se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: **“Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, periodo 2014-2017”**, presentado por las estudiantes AREVALO COELLO PAMELA NICOLE con código 73348 y ZEAS AVILEZ DOMENICA SAMANTHA con código 73878, previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, para el día **Jueves, 28 de junio de 2018 a las 18h00**

Tomar en cuenta que posterior a la sustentación del Diseño del Trabajo de Titulación, por ningún concepto se puede realizar modificaciones ni cambios en los documentos; únicamente, en caso de diseño aprobado con modificación, el Director adjuntará al esquema un oficio indicando que se procede con los cambios sugeridos.

Cuenca, 14 de junio de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad

Ing. Iván Orellana Osorio

Arq. Fernando Córdova León

Ing. Karla Gonzalez Soto



ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

FECHA: 12 DE JUNIO DE 2018

Estudiante: ARÉVALO COELLO PAMELA NICOLE Y ZEAS AVILEZ DOMÉNICA SAMANTHA

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
DIRECCIÓN ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

OFICIO: No. 0572-2018-ECS
ASUNTO: Conocimiento de propuesta de Trabajo de Titulación
FECHA: Cuenca, 11 de junio de 2018.

Señor Ingeniero
Oswaldo Merchán Manzano

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

En su despacho:

Señor Decano:

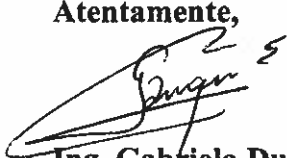
La Junta Académica de la Escuela de Contabilidad Superior, reunida el día 11 de junio del año en curso, conoció la propuesta del proyecto de trabajo de titulación, denominado: "Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, periodo 2014-2017", presentado por las señoritas Arévalo Coello Pamela Nicole, con código No. 73348 y Zeas Avilez Doménica Samantha, con código No. 73876, estudiantes de la Carrera de Contabilidad Superior, previo a la obtención del título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría.

A fin de aplicar la guía de elaboración y presentación de la denuncia/protocolo de trabajo de titulación, la Junta Académica de la Carrera de Contabilidad Superior, considera que la propuesta presentada por las estudiantes, debe ser analizada y evaluada por el Tribunal que estará integrado por: Ing. Iván Orellana Osorio, como Director, y como miembros del tribunal al Arq. Fernando Córdova León e Ing. Karla González Soto, quienes deberán verificar que el diseño contenga una estructura teórica, metodológica, técnica, objetiva y coherente, y cumpla con los requisitos establecidos en la guía antes mencionada. El Tribunal designado recibirá la sustentación del diseño del Trabajo de Titulación, previo al desarrollo del mismo.

En caso de existir la aprobación con modificaciones la Junta Académica resuelve que el Ing. Iván Orellana Osorio, Director del diseño sea quién realice el seguimiento a las modificaciones recomendadas.

Por lo expuesto solicitamos se realice el trámite correspondiente, y el tribunal suscriba el acta de sustentación de la denuncia del trabajo de titulación.

Atentamente,


Ing. Gabriela Duque Espinoza
Coordinadora Carrera de Contabilidad Superior



ACTA
SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Fecha de sustentación: **Jueves, 28 de junio de 2018 a las 18h00**

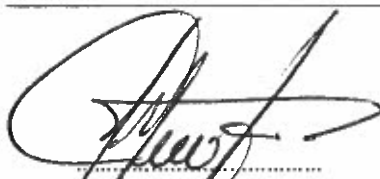
- 1.1. Nombre del estudiante: AREVALO COELLO PAMELA NICOLE Y ZEAS AVILEZ DOMENICA SAMANTHA
1.2. Código: 73348 y 73878 respectivamente
1.3. Director sugerido: Ing. Iván Orellana Osorio
1.4. Codirector (opcional): _____
1.4.1. Tribunal: Arq. Fernando Córdova León e Ing. Karla Gonzalez Soto
1.4.2. Título propuesto: **"Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, periodo 2014-2017"**
1.4.3. Aceptado sin modificaciones : _____

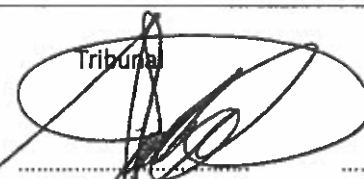
1.4.4. Aceptado con las siguientes modificaciones:

① Explicar los herramientas a utilizar en el análisis. (metodología) ✓

1.4.5. No aceptado

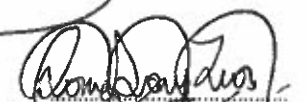
1.4.6. Justificación:

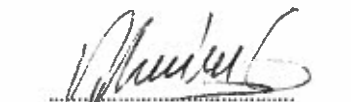

Ing. Iván Orellana Osorio


Tribunal
Arq. Fernando Córdova León


Ing. Karla Gonzalez Soto


Srta. Arevalo Coello Pamela N.


Srta. Zeas Avilez Doménica S.


Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad

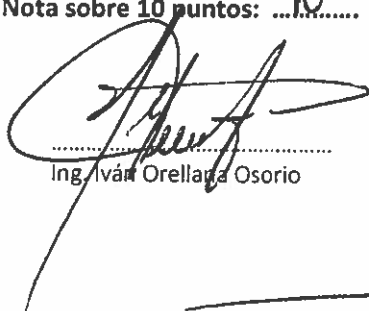


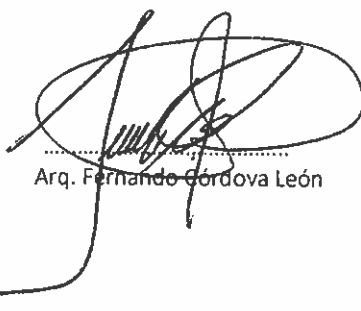
RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
(Tribunal)

- 1.1. Nombre del estudiante: AREVALO COELLO PAMELA NICOLE Y ZEAS AVILEZ DOMENICA SAMANTHA
- 1.2. Código : 73348 y 73878 respectivamente
- 1.3. Director sugerido: Ing. Iván Orellana Osorio
- 1.1 Codirector (opcional):
- 1.3.1. Título propuesto: **“Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, periodo 2014-2017”**
- 1.3.2. Revisores (tribunal): Arq. Fernando Córdova León e Ing. Karla Gonzalez Soto
- 1.4. Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple	No cumple
Problemática y/o pregunta de investigación		
1. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓	
2. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓	
Objetivo general		
3. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓	
4. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓	
Objetivos específicos		
5. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	✓	
6. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓	
Metodología		
7. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓	
8. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓	
9. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓	
10. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	✓	
Resultados esperados		
11. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓	
12. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓	
13. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓	
14. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓	

Nota sobre 10 puntos: 10.....


Ing. Iván Orellana Osorio


Arq. Fernando Córdova León


Ing. Karla Gonzalez Soto



**Oficio Estudiante: Solicitud aprobación de
Protocolo de Trabajo de Titulación**

Cuenca, 06 de junio del 2018.

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De nuestra consideración,

Estimado Señor Decano, nosotros Pamela Nicole Arévalo Coello con C.I. 0106434426, código estudiantil 73348 y Doménica Samantha Zeas Avilez con C.I. 0104703632, código estudiantil 73878; estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, solicitamos muy comedidamente a usted y por su intermedio al Consejo de Facultad, la aprobación del protocolo de trabajo de titulación con el tema **"EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA CUENCANA DEDICADA A LA VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AUTOMÓVILES Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS, PERÍODO 2014 – 2017"** previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, para lo cual adjuntamos la documentación respectiva.

Por la favorable acogida que brinde a la presente, anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente:

Pamela Arévalo

Doménica Zeas

Estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que la señorita **AREVALO COELLO PAMELA NICOLE** con código **73348**, alumna
de la carrera de **CONTABILIDAD SUPERIOR**, tiene aprobado el **90,22%** de créditos
de su malla curricular.

Cuenca, 05 de junio de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

Derecho No. 001-010-000136715
mjmr.-



DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que la señorita **ZEAS AVILEZ DOMENICA SAMANTHA** con código **73878**, alumna
de la carrera de **CONTABILIDAD SUPERIOR**, tiene aprobado el **90,22%** de créditos
de su malla curricular.

Cuenca, 05 de junio de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

Derecho No. 001-010-000136716
mjmr.-





Cuenca, 06 de junio del 2018.

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo, **Iván Felipe Orellana Osorio** informo que he revisado el protocolo de trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, denominado **"EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA CUENCANA DEDICADA A LA VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AUTOMÓVILES Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS, PERÍODO 2014 – 2017 "**, realizado por los estudiantes **Pamela Nicole Arévalo Coello**, con código estudiantil 73348 y **Doménica Samantha Zeas Avílez**, con código estudiantil 73878, protocolo que a mi criterio, cumple con los lineamientos y requerimientos establecidos por la carrera.

Por lo expuesto, me permito sugerir que sea considerado para la revisión y sustentación del mismo,

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente

Ing. Iván Orellana Osorio



Cuenca, 02 de julio del 2018.

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo, **Iván Felipe Orellana Osorio** informo que he revisado los cambios realizados al protocolo de trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, denominado **"EVALUACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA CUENCANA DEDICADA A LA VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AUTOMÓVILES Y ENSAMBLAJE DE MOTOCICLETAS, PERÍODO 2014 – 2017"**, elaborado por la estudiante **Pamela Nicole Arévalo Coello**, con código estudiantil 73348 y **Doménica Samantha Zeas Avilez**, con código estudiantil 73878. Trabajo que según mi criterio, cumple con las modificaciones sugeridas por el Tribunal y puede continuar su desarrollo planificado.

Sin otro particular, suscribo

Atentamente



Ing. Iván Orellana Osorio

Cuenca, 06 de junio del 2018.

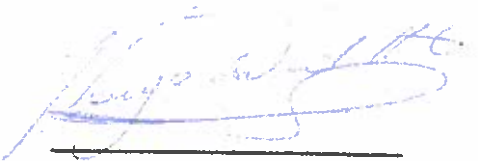
Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo, _____, Gerente General de la empresa _____, autorizo a las estudiantes **Pamela Nicole Arévalo Coello y Doménica Samantha Zeas Avilez** de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad del Azuay, a realizar su trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la empresa que represento, la cual se compromete a proporcionar a los estudiantes, los documentos e información requerida para el desarrollo de su labor.

Sin otro particular, suscribo

Atentamente



GERENTE GENERAL



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**



**Escuela de
Contabilidad
Superior**

Protocolo de Trabajo de Titulación

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

**Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en
una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y
menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas,
período 2014 – 2017**

Nombre de Estudiante(s):

Arévalo Coello Pamela Nicole

Zeas Avilez Doménica Samantha

Director(a) sugerido(a):

Ing. Orellana Osorio Iván Felipe

Cuenca - Ecuador

2018



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

1. Datos Generales

1.1. Nombre del Estudiante

Arévalo Coello Pamela Nicole – Zeas Avilez Doménica Samantha

1.1.1. Código

ua073348 – ua073878

1.1.2. Contacto

Arévalo Pamela

Teléfono: 2845101

Celular: 0991473792

Correo Electrónico: Pamee.nico@gmail.com

Zeas Doménica

Teléfono: 4110844

Celular: 0983962705

Correo Electrónico: Sami_domi95@hotmail.com

1.2. Director Sugerido: Orellana Osorio Iván Felipe, Ing.

1.2.1. Contacto:

Celular: 0987220698

Correo Electrónico: ivano@uazuay.edu.ec

1.3. Co-director sugerido:

1.3.1. Contacto:

1.4. Asesor Metodológico: Verdugo Cárdenas Fabiola Priscila, Msc.

1.5. Tribunal designado:

1.6. Aprobación:

1.7. Línea de Investigación de la Carrera:

5311 Organización y Dirección de Empresas

1.7.1. Código UNESCO: 5311.02 Gestión Financiera y Auditoría

1.7.2. Tipo de trabajo:

a) Investigación formativa

1.8. Área de Estudio:

Administración Financiera I

1.9. Título Propuesto:

Evaluación de la Administración de capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas. período 2014 - 2017



1.10. Subtítulo:

1.11. Estado del proyecto

Nuevo

2. Contenido

2.1. Motivo de la Investigación:

La investigación se fundamenta en la importancia que posee la gestión del capital de trabajo en la viabilidad financiera de las empresas, pues, una correcta administración de este rubro les permite ser capaces de cubrir a tiempo sus obligaciones a corto plazo, mejorar la rentabilidad y reducir el riesgo de insolvencia.

Este estudio se aplicará en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, para evaluar la administración de sus activos y pasivos a corto plazo. Cabe mencionar que el gerente general de la empresa indicó que en ésta, no se ha llevado a cabo anteriormente una evaluación de la administración de su capital de trabajo, por lo que le interesaría conocer los resultados obtenidos, comprometiéndose de esta manera a proporcionar la información necesaria para la investigación.

Adicionalmente, al revisar el repositorio de la Universidad del Azuay, se observó que las investigaciones sobre capital de trabajo son escasas y aún no existen trabajos de titulación referentes al tema: evaluación de la administración del capital de trabajo.

2.2. Problemática

En la actualidad las empresas, independientemente de su tamaño, localización, objeto social, o tiempo de funcionamiento, se enfrentan a un entorno que demanda estrategias de administración del capital de trabajo que permitan garantizar su sostenimiento y éxito a largo plazo.

La empresa en la cual se aplicará el estudio, desde su fecha de constitución hasta la actualidad, no ha sido objeto de una evaluación de la administración de su capital de trabajo. Al no realizar este proceso, la entidad puede no detectar posibles falencias y por ende no tomar las acciones pertinentes. Adicionalmente, un diagnóstico preliminar de la empresa, reveló que en los últimos años presenta disminuciones en sus índices de liquidez, prueba ácida y capital de trabajo, la reducción de este último puede



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

significar un impacto en la rentabilidad para los socios y un mayor riesgo de insolvencia, pues, se reduce la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Conforme a ello, Moyer, McGuigan, y Kretlow (2008) manifiestan que a pesar de la preocupación del área financiera por las decisiones de inversión a largo plazo, la administración del capital de trabajo no deja de ser importante, puesto que una gestión inadecuada de los activos y pasivos circulantes es causa frecuente de quiebras.

2.3. Pregunta de Investigación

1. ¿Cómo la empresa administra su capital de trabajo?

2.4. Resumen

El trabajo de investigación tendrá como objetivo evaluar la administración del capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el periodo 2014 – 2017; el marco teórico se fundamentará principalmente en los libros de Principios de Administración Financiera y Fundamentos de la Administración Financiera. La metodología empleada tendrá un enfoque mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo. Se espera como resultado, presentar un informe de evaluación a los directivos de la empresa, que sirva de soporte para la toma de medidas correctivas, en caso de ser necesarias.

2.5. Estado del Arte y marco teórico

1. Estado del arte

Antecedentes de la investigación

A continuación se presentan algunos antecedentes referentes a la administración del capital de trabajo.

Mongrut, Fuenzalida O'Shee, Cubillas Zavaleta y Cubillas Zavaleta (2014), en su artículo científico titulado "Determinantes de la gestión del capital de trabajo en Latinoamérica" plantearon como objetivo determinar los factores que afectan la gestión del capital de trabajo en las empresas de Latinoamérica. Los resultados reflejan que el ciclo de conversión de efectivo de la industria, el poder de mercado de la empresa, sus futuras ventas y el riesgo país, inciden en la manera en la que las



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

compañías latinoamericanas administran su capital de trabajo. También se verificó que las empresas, cuando predicen un crecimiento de ventas tienden a invertir en capital de trabajo; y las empresas Brasileñas invierten más en capital de trabajo cuando el riesgo país presenta disminuciones. Asimismo, manifiestan que las compañías en Argentina, Brasil, Chile y México presentan excesos de efectivo, lo que podría reducir el valor de dichas empresas.

Jaramillo Aguirre (2016), en su artículo científico titulado "Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia" analiza cómo el manejo del capital de trabajo en las empresas distribuidoras de químicos en Colombia influye en su rentabilidad. Para esto, trabajó con 48 empresas durante el periodo 2008-2014; llegando a la conclusión de que el capital de trabajo tiene influencia estadísticamente significativa en la rentabilidad de una empresa. La investigación revela que entre el período promedio de cobro, período promedio de pago, el ciclo de conversión de efectivo y la rentabilidad empresarial existe una relación negativa y significativa. No obstante, estos resultados son totalmente dependientes del sector y del país, por lo que no pueden ser generalizados. De igual manera destaca que se debe tener en cuenta que el capital de trabajo no es la variable única y netamente explicativa de la rentabilidad, pues existen otras variables no pertenecientes al capital de trabajo que pueden tener un impacto más significativo sobre la rentabilidad.

García Aguilar, Galarza Torres y Altamirano Salazar (2017) en su artículo científico titulado "Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes" aplicaron una metodología de análisis documental tomando como referencia fuentes secundarias de investigación sobre las cuales concluyeron que una eficiente administración del capital de trabajo les permitirá a las empresas mantener estabilidad financiera, sostenibilidad en el tiempo y competitividad en el sector que operan.

Con esto, se evidencia que las últimas investigaciones destacan la importancia de una correcta administración del capital de trabajo, puesto que, una óptima gestión del efectivo, una política de cobranza adecuada y un manejo eficiente de inventarios y cuentas por pagar, proporciona a una empresa un margen de seguridad para financiar sus operaciones, y a su vez aporta a la generación de valor, mitigando los riesgos de caer en problemas financieros.



2. Marco Teórico

Para llevar a cabo el trabajo de investigación, se considerarán los siguientes aspectos teóricos.

2.1 Definiciones

2.1.1 Capital de trabajo

En esencia, los conceptos de capital de trabajo y capital de trabajo neto son diferentes.

Capital de trabajo es la cantidad de dinero que requiere una empresa para mantener sus actividades cotidianas. El capital de trabajo está conformado por el activo corriente o circulante.

Van Horne y Wachowicz (2010) definen al capital de trabajo neto como: "activos corrientes menos pasivos corrientes" y al capital de trabajo bruto como: "la inversión de la empresa en activos corrientes (como efectivo, valores comerciales e inventario)" (p. 206).

Según Besley y Brigham (2016) el capital de trabajo implica el activo circulante; en cambio el capital de trabajo neto, el activo circulante menos el pasivo circulante.

Gitman y Zutter (2016) definen al capital de trabajo neto como: "la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de una empresa" (p. 609).

2.1.2 Administración del capital de trabajo

Para Van Horne y Wachowicz (2010) la administración del capital de trabajo es la gestión de los activos corrientes de la empresa y el financiamiento necesario para apoyarlos.

Según Besley y Brigham (2016) la administración del capital de trabajo, también conocida como administración financiera a corto plazo: "implica la administración de los activos y los pasivos circulantes de una empresa" (p. 542).

2.1.3 Administración del efectivo

Besley y Brigham (2016) resaltan que la capacidad de la empresa para estimar flujos de efectivo puede resultar el componente más importante para una adecuada administración del mismo, puesto que, con estas estimaciones la empresa es capaz de hacer planes para solicitar préstamos cuando no tenga suficiente efectivo, o realizar



inversiones cuando exista un excedente. La herramienta para mostrar las proyecciones de los flujos de entrada y salida de efectivo en un período determinado, es el presupuesto de efectivo.

2.1.4 Administración de las cuentas por cobrar

Para Besley y Brigham (2016) la administración de cuentas por cobrar es fundamental porque “una cantidad excesiva de crédito es costosa en términos de la inversión en cuentas por cobrar y su mantenimiento, mientras que una cantidad demasiado pequeña de crédito podría generar que se perdieran ventas lucrativas” (p. 583). Según Besley y Brigham (2016) para una correcta administración de las cuentas por cobrar se debe considerar factores como: las normas de crédito, los términos de crédito y la política de cobro, que permitan evaluar si los patrones de pago de los clientes registran un cambio.

2.1.5 Administración de los inventarios

Gitman y Zutter (2016) indican que a pesar de existir diferentes posiciones respecto a las cantidades a invertir en existencias, el objetivo principal de la administración de los inventarios, es rotarlos lo más rápido posible, tratando de no perder ventas por falta de existencias. Besley y Brigham (2016) manifiestan que “el primer paso para determinar el nivel óptimo de inventario es identificar los costos que implica comprar y manejar el inventario y, después, es necesario determinar en qué punto se reducen al mínimo sus costos” (p. 590).

2.1.6 Administración de cuentas por pagar

Gitman y Zutter (2016) definen a la administración de las cuentas por pagar como: “la administración por parte de la compañía del tiempo que transcurre entre su compra de materia prima y el pago de la misma al proveedor” (p. 651). Según Gitman y Zutter (2016) la meta principal en la administración de cuentas por pagar es realizar los pagos lo más lento posible, considerando los términos del proveedor y cuidando de no perjudicar su calificación de crédito.

2.2 Rentabilidad y Riesgo

Una empresa debe considerar la relación entre rentabilidad y riesgo para determinar el nivel adecuado de activos circulantes.



Los autores indican que rentabilidad en el contexto de capital de trabajo: “es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía en actividades productivas” (Gitman & Zutter, 2016, pág. 609). El riesgo, en el mismo contexto “es la probabilidad de que la empresa no pueda pagar sus cuentas a medida que vencen” (p.609).

Por otro lado, Gitman y Zutter (2016) señalan que “cuanto mayor sea el capital de trabajo neto de una empresa, menor es su riesgo de insolvencia técnica”. (p. 609). Estos hechos fundamentan la relación entre riesgo, capital de trabajo y liquidez, pues, si estos dos últimos aumentan, el riesgo disminuirá en una proporción similar.

2.3 Norma Internacional de Información Financiera, NIIF 13 Medición del valor razonable

La NIIF 13 establece un marco para la medición del valor razonable y requiere información a revelar sobre las mediciones del valor razonable de un activo y pasivo

Además, presenta técnicas de valoración para medir el valor razonable como:

- Enfoque de mercado
- Enfoque del costo
- Enfoque del ingreso

La entidad utilizará las técnicas de valoración que sean apropiadas a las circunstancias y sobre las cuales existan datos suficientes disponibles para medir el valor razonable.

2.6. Hipótesis

No aplica.

2.7. Objetivo General

Evaluar la administración del capital de trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas en el periodo 2014-2017.

2.8. Objetivos Específicos

1. Analizar la administración del efectivo.
2. Examinar la administración de cuentas por cobrar.
3. Revisar la administración de los inventarios.



4. Estudiar la administración de cuentas por pagar a proveedores.

2.9. Metodología

Para la elaboración de esta investigación se empleará un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo.

En relación a lo cuantitativo, se analizará el Estado de Flujo de efectivo, que reflejará el efectivo generado y utilizado por la empresa en sus actividades de operación, inversión y financiamiento en un periodo determinado; el ciclo operativo y ciclo de conversión del efectivo, que permitirá determinar los periodos en que son necesarios fondos externos, e índices de liquidez para conocer la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo a partir de sus activos corrientes. Se realizará un análisis de la situación crediticia de la empresa de varios periodos y se evaluarán los préstamos recibidos para el financiamiento del capital de trabajo. Se emplearán ratios financieras como: el Periodo promedio de pago, razones de endeudamiento, rotación de cuentas por cobrar y por pagar, entre otros.

De igual manera, se tomará como referencia la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF 13) para medir el valor razonable de los activos y pasivos de la empresa, en base a las tres técnicas de valoración que presenta esta norma. Adicionalmente, para la evaluación de la cuenta inventarios se considerará la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 36) "Deterioro del valor de activos" con la finalidad de evaluar el tratamiento que se lleva a cabo ante la obsolescencia de los inventarios. Los datos obtenidos bajo este enfoque serán procesados a través de una herramienta ofimática.

En cuanto a lo cualitativo, se realizará un análisis documental de libros, tesis y artículos científicos referentes al capital de trabajo; además, se aplicarán entrevistas estructuradas al personal administrativo, considerando que con éstas es posible obtener información que no se encuentra documentada; los datos obtenidos serán procesados a través de registros de audio y video.

2.10. Alcances y resultados esperados

El alcance de la investigación se enfocará en la presentación de un informe como resultado de la evaluación de la administración de capital de trabajo en una empresa.



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, en el período 2014 – 2017. Esta evaluación comprenderá las cuentas del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar a proveedores.

Con esta investigación, se pretende mejorar la capacidad de gestión del capital de trabajo, ya que de ésta depende en gran medida la viabilidad financiera de la empresa.

2.11. Supuestos y riesgos

Los supuestos y riesgos que se pueden presentar en el desarrollo del trabajo de investigación son:

- Que la información proporcionada no sea correcta.
- Que los empleados de la empresa no colaboren.
- Que no se concluya la tesis en el plazo establecido.

2.12. Presupuestos

Rubro	Costo (USD)	Justificación
Fotocopias e impresiones	70,00	Para encuestas, material bibliográfico necesario. borradores de tesis.
Transporte	150,00	Para la movilización en el transcurso de la tesis.
Materiales	40,00	Esferos. carpetas, hojas de papel bond, etc.
Pago al director	200,00	Por las horas de tutoría para el desarrollo de la tesis.
Gastos de Alimentación	110,00	Para almuerzos y refrigerios durante el desarrollo de la tesis.
Imprevistos	80,00	Para gastos no planificados.
TOTAL	650,00	

2.13. Financiamiento

El trabajo de titulación será financiado con recursos de nuestros padres.

2.14. Esquema tentativo

Introducción

Capítulo 1. Antecedentes de la empresa



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

- 1.1.Misión
- 1.2.Visión
- 1.3.Reseña histórica
- 1.4.Organigrama

Capítulo 2. Referencias teóricas

- 2.1.Marco teórico
- 2.2.Estado del arte

Capítulo 3. Evaluación de la administración del capital de trabajo

- 3.1.Evaluación de la administración del efectivo
- 3.2.Evaluación de la administración de las cuentas por cobrar
- 3.3.Evaluación de la administración de inventarios
- 3.4.Evaluación de la administración de cuentas por pagar a proveedores

Capítulo 4. Informe de la evaluación

- 4.1.Informe de la evaluación

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

2.15. Cronograma

Actividades adicionales	Tiempo (semanas)
Antecedentes de la empresa	1
Referencias teóricas	3
Informe de evaluación	2
Conclusiones y recomendaciones	2
TOTAL	8



Objetivo Específico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
Analizar la administración del efectivo.	Análisis de las cuentas y anexos del efectivo. Entrevistas al personal administrativo.	Evaluación de la administración del efectivo y obtención de conclusiones.	4
Examinar la administración de cuentas por cobrar.	Análisis de las cuentas por cobrar y sus anexos. Entrevistas al personal administrativo.	Evaluación de la administración de las cuentas por cobrar y obtención de conclusiones.	4
Revisar la administración de los inventarios.	Análisis de las cuentas y anexos de los inventarios. Entrevistas al personal administrativo.	Evaluación de la administración del inventario y obtención de conclusiones.	4
Analizar la administración de cuentas por pagar a proveedores.	Análisis de las cuentas por pagar a proveedores y sus anexos. Entrevistas al personal administrativo.	Evaluación de la administración de las cuentas por pagar a proveedores y obtención de conclusiones.	4
TOTAL			24

2.16. Referencias

Estilo utilizado: APA Edición: sexta

Besley, S., & Brigham, E. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera* (14a. ed. ampliada).

García Aguilar, J., Galarza Torres, S., & Altamirano Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia UNEMI*, 30-39.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de Administración Financiera*. PEARSON EDUCACIÓN.

Jaramillo Aguirre, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347.

Mongrut, S., Fuenzalida O'Shee, D., Cubillas Zavaleta, C., & Cubillas Zavaleta, J. (2014). Determinantes de la gestión del capital de trabajo en Latinoamérica. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(51), 5-17.



Moyer, C., McGuigan, J., & Hirsch, W. (2008). *Administración Financiera Contemporánea*. México: Cengage Learning Editores, S.A.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

2.17. Anexos

Anexo 1

2.18. Firma de responsabilidad (estudiante)

Pamela Nicole Arévalo Coello.

Doménica Samantha Zeas Avilez.

2.19. Firma de responsabilidad (director sugerido)

Ing. Iván Orellana Osorio

2.20. Fecha de entrega

06 de junio de 2018



ANEXO 1

INDICE DE LIQUIDEZ

	AÑOS			
	2014	2015	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE	9.685.499,74	6.735.525,97	6.135.212,01	7.962.220,97
PASIVO CORRIENTE	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88
	1,77	1,72	1,42	1,22

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaboración: Autoras.

INDICE PRUEBA ÁCIDA

AÑOS	ACTIVOS CORRIENTES	INVENTARIOS
2017	7.962.220,97	3.696.419,72
2016	6.135.212,01	3.540.690,65
2015	6.735.525,97	4.008.097,55
2014	9.685.499,74	3.650.149,94

	AÑOS			
	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES - INVENTARIOS	6.035.349,80	2.727.428,42	2.594.521,36	4.265.801,25
PASIVOS CORRIENTES	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88
	1,10	0,70	0,60	0,65

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaboración: Autoras.

CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVOS CORRIENTES – PASIVOS CORRIENTES

	AÑOS			
	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES	9.685.499,74	6.735.525,97	6.135.212,01	7.962.220,97
PASIVOS CORRIENTES	5.484.984,56	3.914.744,13	4.316.271,29	6.531.019,88
	4.200.515,18	2.820.781,84	1.818.940,72	1.431.201,09

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaboración: Autoras.



1.1. Nombre del Estudiante: Pamela Nicole Arévalo Coello/73348 y Doménica Samantha Zeas Avilez/73878.

1.1.1. Código: 73348/73878

1.2. Director sugerido: Ing. Iván Felipe Orellana Osorio

1.3. Docente metodólogo: Msc. Fabiola Priscila Verdugo Cárdenas

1.4. Codirector (opcional):

1.5. Título propuesto: "Evaluación de la Administración de Capital de Trabajo en una empresa cuencana dedicada a la venta al por mayor y menor de automóviles y ensamblaje de motocicletas, período 2014 – 2017"

	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓		✓	
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	✓		✓	
3. ¿Es conciso?	✓		✓	
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	✓		✓	
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	✓		✓	
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	✓		✓	
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓		✓	
Problemática				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓		✓	
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓		✓	
Pregunta de investigación				
10. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓		✓	
11. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓		✓	
Hipótesis (opcional)				
12. ¿Se expresa de forma clara?				
13. ¿Es factible de verificación?				
Objetivo general				
14. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓		✓	
15. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓		✓	
Objetivos específicos				
16. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	✓		✓	
17. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓		✓	
Metodología				
18. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓		✓	
19. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓		✓	
20. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓		✓	
21. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	✓		✓	
Resultados esperados				
22. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓		✓	
23. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓		✓	



	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
24. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	/		/	
25. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	/		/	
Supuestos y riesgos				
26. ¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes, en caso de existir?	/		/	
27. ¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	/		/	
Presupuesto				
28. ¿El presupuesto es razonable?	/		/	
29. ¿Se consideran los rubros más relevantes?	/		/	
Cronograma				
30. ¿Los plazos para las actividades están de acuerdo con el reglamento?	/		/	
Citas y Referencias del documento				
31. ¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	/		/	
Expresión escrita				
32. ¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	/		/	
33. ¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	/		/	

OBSERVACIONES METODOLOGO:

OBSERVACIONES DIRECTOR:

METODÓLOGO

DIRECTOR