



MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
Con mención en Gerencia y Planeamiento Tributario

**ANALISIS DE LA INFLUENCIA DEL ANTICIPO Y DE LAS RETENCIONES DEL
IMPUESTO A LA RENTA Y DEL IVA EN LA LIQUIDEZ DE LAS MIPYMES
OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD DEL CANTÓN CUENCA: PARROQUIA EL
VECINO**

Trabajo de graduación previa la obtención del título de
Magíster en Contabilidad y Finanzas
Con mención en Gerencia y Planeamiento Tributaria

AUTOR: ING. ANDREA PIEDRA M.

DIRECTOR: LCDO. SANTIAGO SERRANO

CUENCA-ECUADOR

2015

DECLARACIÓN EXPRESA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Ing. Andrea Piedra Méndez.

DEDICATORIA

A mi querido esposo Edison y mis maravillosos hijos Andrés y Rafael, por el apoyo, la comprensión, paciencia y sacrificio de su parte.

A mi familia, gracias por la ayuda que de una u otra forma contribuyó para cumplir este objetivo.

AGRADECIMIENTO

A Dios, gracias por cada día de vida y por las fuerzas para seguir adelante, sin su presencia en mi vida nada sería posible.

A Santiago Serrano, por el tiempo invertido, por la ayuda prestada, por el apoyo incondicional, gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN EXPRESA	II
<i>DEDICATORIA</i>	III
<i>AGRADECIMIENTO</i>	IV
RESUMEN	XI
ABSTRACT.....	¡Error! Marcador no definido.
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPITULO I	1
ASPECTOS GENERALES DE LAS MIPYMES	1
1.1 Antecedentes.-	1
1.2 Definición.-	4
1.3 Importancia de las Mipymes en el sector económico ecuatoriano.-	7
1.4 Órganos de Regulación.-	11
1.5 Marco legal en la creación y funcionamiento de una Mipyme.-	13
CAPITULO II	19
CONCEPTOS DE LIQUIDEZ.....	19
2.1 Gestión Financiera de la Liquidez.-	19
2.2 Caja.-.....	20
2.3 Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-	22
2.3.1 Definición del Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-.....	22
2.3.2 Fuente u Origen de Recursos.-.....	23
2.3.3 Aplicación o utilización de Recursos.-	24
2.3.4 Elaboración del Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-	24
2.4 Estado de Flujo de Efectivo.-	27
2.4.1 Definición del Estado de Flujo de Efectivo.-	27
2.4.2 Utilidad de la información del Estado de Flujos de Efectivo.-.....	27
2.4.3 Estructura del Estado de Flujos de Efectivo.-	28
2.4.3.1 Actividades de Operación.-	28
2.4.4 Metodología para elaborar el Estado de Flujos de Efectivo.-	33
2.5 Presupuesto de Caja.-	40

2.5.1 Definición del Presupuesto de Caja.-.....	40
2.5.2 Importancia del Presupuesto de Caja.-	41
2.5.3 Periodo de Presupuestación.-.....	43
2.5.4 Procedimiento para la elaboración del Presupuesto de Caja.-.....	44
2.6 Razones de Liquidez.-	46
2.6.1 La razón circulante	48
2.6.2 La razón de prueba ácida o prueba rápida	48
2.6.3 Capital de Trabajo.-.....	48
2.6.4 Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo.-.....	50
2.6.5 Días del Ciclo de Caja.-.....	51
2.6.4 Rotaciones.-.....	51
2.6.5 Períodos Medios de Maduración.-	52
CAPITULO III.....	53
DISPOSICIONES TRIBUTARIAS	53
3.1 Impuesto a la Renta.-.....	53
3.1.1 Definición.-	53
3.1.2 Declaración y pago del impuesto.-	54
3.1.4 Anticipo del Impuesto a la Renta.-	55
3.1.5 Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta.-.....	61
3.2 Impuesto al Valor Agregado IVA.-	66
3.2.1 Hecho generador.-	67
3.2.2 Sujetos del impuesto.-	68
3.2.3 Declaración, liquidación y pago del impuesto.-.....	70
3.2.4 Agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado.-	72
3.2.5 Momento y declaración de las retenciones del IVA.-	73
3.2.6 Porcentajes de Retención.-	74
CAPITULO IV	77
ANÁLISIS COMPARATIVO	77
4.1 Establecimiento del universo y muestra	77
4.2 Elaboración de la encuesta	80
4.3 Aplicación de la encuesta a las Mipymes obligadas a llevar contabilidad de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca	83

4.4	Determinación de resultados.-	84
4.4.1	Información General.-	84
4.4.2	Información Económica y Tributaria.-	90
4.5	Análisis de resultados.-.....	100
CONCLUSIONES		125
RECOMENDACIONES		128
BIBLIOGRAFÍA		130
ANEXOS		133

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Participación promedio 2008-2012 de trabajadores por rama de actividad y por ramaño de empresa	8
Gráfico N° 2 Actividades económicas más frecuentes en la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca	78
Gráfico N° 3 Mapa de la Parroquia El Vecino	83
Gráfico N° 4 Clase de Contribuyente	84
Gráfico N° 5 Actividad Empresarial CIIU	85
Gráfico N° 6 Años de vida de las empresas	86
Gráfico N° 7 Responsable de la Administración, Gerencia o Dirección de la Empresa	86
Gráfico N° 8 Hombres Responsables de la Administración, Gerencia o Dirección de las empresas	87
Gráfico N° 9 Mujeres Responsables de la Administración, Gerencia o Dirección de las empresas	88
Gráfico N° 10 Nivel de instrucción del responsable de la Administración/Gerencia/Dirección ..	88
Gráfico N° 11 Persona Responsable de la Contabilidad en las empresas	89
Gráfico N° 12 Nivel de instrucción del responsable de la contabilidad en las empresas	90
Gráfico N° 13 Clasificación de las Empresas de acuerdo a su nivel de Liquidez	108
Gráfico N° 14 Ejemplo del Resultado Positivo del Ciclo de Conversión del Efectivo. Línea de Tiempo-Empresa 1	120
Gráfico N° 15 Ejemplo del Resultado Negativo del Ciclo de Conversión del efectivo. Línea de Tiempo Empresa 3	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Clasificación de las MIPYMES	6
Tabla N° 2 Criterio para determinar si los Cambios son Fuentes o Aplicaciones.....	23
Tabla N° 3 Ejemplo de un Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos	26
Tabla N° 4 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Operación.....	29
Tabla N° 5 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Inversión	32
Tabla N° 6 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Financiamiento	33
Tabla N° 7 Criterio para Clasificar las Fuentes y Aplicaciones.....	35
Tabla N° 8 Esquema de Presentación Estado de Flujos de Efectivo, Método Directo	37
Tabla N° 9 Esquema de Presentación Estado de Flujos de Efectivo, Método Indirecto	39
Tabla N° 10 Esquema para la elaboración de un Presupuesto de Caja	46
Tabla N° 11 Retenciones de Impuesto a la Renta.....	65
Tabla N° 12 Retenciones en la Fuente del Impuesto al Valor Agregado	76
Tabla N° 13 Operacionalización de las Variables de la Encuesta.....	81
Tabla N° 14 Detalle de Ventas Empresa 1	91
Tabla N° 15 Detalle de Compras Empresa 1	91
Tabla N° 16 Flujo Mensual de IVA y Retenciones Empresa 1.....	93
Tabla N° 17 Modelo del Presupuesto de Caja Empresa 1	96
Tabla N° 18 Detalle de Ventas Empresa 2	97
Tabla N° 19 Detalle de Compras Empresa 2	97
Tabla N° 20 Flujo Mensual de IVA y Retenciones Empresa 2.....	98
Tabla N° 21 Modelo del Presupuesto de Caja Empresa 2	99
Tabla N° 22 Resumen de la aplicación del Presupuesto de Caja considerando Impuestos Tributarios.....	100
Tabla N° 23 Resumen de la aplicación del Presupuesto de Caja sin considerar impuestos tributarios	102
Tabla N° 24 Comparación del Resultado de Caja Acumulada	104
Tabla N° 25 Clasificación de las Empresas de acuerdo a su nivel de Liquidez	107
Tabla N° 26 Influencia de la Devolución del Crédito Tributario por Retenciones en la Liquidez de las Mipymes de la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca	109

Tabla N° 27 Utilidad Bruta por Grupo de Liquidez considerando los Impuestos Tributarios ...	111
Tabla N° 28 Clasificación de las empresas de acuerdo al margen de Utilidad Bruta y Gastos Operacionales.....	113
Tabla N° 29 Porcentaje de Utilidad Bruta y Utilidad Neta.....	115
Tabla N° 30 Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar Promedio	118
Tabla N° 31 Rotación en Días de las Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar	119
Tabla N° 32 Ciclo de Conversión del Efectivo de las Mipymes de la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca	122
Tabla N° 33 Contrastación del Nivel de Liquidez: Ciclo de Conversión del Efectivo vs Nivel de Rentabilidad	123

RESUMEN

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituyen un elemento clave en la economía de un país, por ello este trabajo pretende estudiar la afectación tributaria para analizar la influencia del anticipo y de las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta y del IVA en la liquidez de las Mypimes obligadas a llevar contabilidad del Cantón Cuenca, Parroquia El Vecino.

Como primer paso se realizó un censo que permitió identificar los negocios que se asientan en la parroquia y que han sido calificados como obligados a llevar contabilidad. Seguidamente se encuestó a las empresas que se determinó en la muestra del universo encontrado.

Como resultado se encontró que al 95% de las empresas no le afectan en su liquidez los impuestos tributarios fiscales, ya que se pudo demostrar que, en el supuesto de que las empresas dejaran de cumplir con sus obligaciones tributarias, esta situación no mejora ni empeora significativamente la liquidez de las mismas.

PALABRAS CLAVES

Mipymes, Impuestos tributarios fiscales, Liquidez, Presupuesto de caja.

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are a key element in the economy of a country; therefore, this work aims to study the tax implication in order to analyze the influence of advance payment, income tax withholdings at source, and VAT on the liquidity of the MSMEs located in *El Vecino* Parish, *Cuenca*, obliged to maintain accounting records.

As a first step, a survey was conducted so as to identify the businesses in the parish that have been classified as obliged to maintain accounting records. Then, we interviewed the companies established in the sample of the stated population.

As a result, it was found that the liquidity of 95% of companies was not affected by tax revenues, since it was proved that in the event companies fail to meet their tax obligations, their liquidity will not improve or worsen significantly.

KEYWORDS: MSMEs, Tax Regime, Liquidity, Cash Budget


UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DPTO. IDIOMAS


Translated by
Lic. Lourdes Crespo

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de una economía, especialmente en aquellos países emergentes tiene una presencia importante de micro, pequeñas y medianas empresas, a las que llamaremos MIPYMES, las cuales son un punto clave para el éxito económico, social y empresarial de un país.

Estas empresas son consideradas como mipymes por una serie de condiciones y variables propias del lugar donde se desarrollan, en nuestro país y para el desarrollo de este documento se tomará la clasificación que se establece en los reglamentos de aplicación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Las mipymes como cualquier entidad que realiza sus actividades y funciones dentro del territorio ecuatoriano, están sujetas al cumplimiento de las obligaciones tributarias como una obligación formal y moral, así como a su control por parte del organismo fiscalizador del estado, el Servicio de Rentas Internas.

La situación financiera y específicamente la liquidez en este tipo de negocios es de vital importancia ya que es un factor clave que permite el funcionamiento operativo de los mismos, y además al ser las mipymes empresas que generalmente funcionan en medio de una desorganización administrativa y financiera, no realizan una planificación que permita contar con la salud financiera adecuada que les permita cubrir sus obligaciones inmediatas, ya sea con sus proveedores, empleados, con el estado, etc.

La carga tributaria fiscal es una obligación que como contribuyentes se tiene que cumplir, pero se debe determinar cómo estas obligaciones afectan la situación financiera de este tipo de negocios, que a veces por miedo o desconocimiento prefieren vivir en la

informalidad antes que someterse al pago de impuestos que obligan el cumplimiento de las leyes ecuatorianas. Es importante cumplir con las obligaciones fiscales al ser miembro de una sociedad dónde existen leyes y normas que contribuyen al buen vivir, pero si ya es difícil para una MIPYME cubrir sus necesidades corrientes, ¿en qué medida afecta a este sector de la economía nacional el pago y cumplimiento de las obligaciones tributarias?.

El desarrollo de este trabajo se pretende realizar en la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, ya que representa uno de los sectores más populosos de la urbe, cuenta con una población de 30.737 habitantes y es la tercera parroquia más grande del cantón en número de habitantes, según información recogida del VII Censo de Población y VI de Vivienda realizado en Noviembre del año 2010 (INEC, 2011). En esta parroquia se desarrolla una importante actividad económica de diversa naturaleza y dimensión, donde se conjugan pequeños emprendimientos y negocios familiares dando lugar a pequeñas y medianas empresas, siendo estos aspectos muy importantes y llamativos de la parroquia, representando una ubicación idónea para aplicar la presente investigación.

Por ello lo que se pretende con este trabajo de investigación es demostrar si la carga impositiva tributaria fiscal afecta significativamente a la liquidez de las MIPYMES del cantón Cuenca, parroquia El Vecino.

En cuanto al contenido capitular de este documento, en el Capítulo I se identificará las características económicas señaladas por la ley que define a una empresa como mipymes, por lo que se revisará información relacionada con sus aspectos generales, antecedentes históricos, definición, criterios de clasificación, órganos de regulación, entre otros. En el Capítulo II Conceptos de Liquidez lo que se pretende es determinar los componentes que intervienen en la liquidez de una mipymes, se hará un repaso por las diferentes herramientas financieras que se utilizan para la gestión de la liquidez en

las empresas como el estado de fuentes y aplicación de fondos, estado de flujo de efectivo presupuesto de caja y los ratios financieros, mientras que en el Capítulo III se analizará las disposiciones tributarias fiscales referentes al anticipo y de las retenciones en la fuentes del impuesto a la renta y del IVA que afectan al funcionamiento de las mipymes en el Ecuador, y finalmente en el Capítulo IV Análisis Comparativo, se hará una evaluación del anticipo y de las retenciones en la fuente del impuesto a la renta y del IVA en la liquidez de las mipymes obligadas a llevar contabilidad de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, para ello se hará un estudio partiendo del establecimiento de una muestra que servirá de base para realizar dicho análisis.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LAS MIPYMES

1.1 Antecedentes.-

El nacimiento de estas empresas se remonta hace muchos años atrás, llamando PYMES a aquellas pequeñas empresas que surgían por un lado como organizaciones familiares y por otro como organizaciones formales. Las primeras nacieron debido a las necesidades económicas del grupo familiar, donde el pequeño empresario nunca se preocupó por la estructura organizativa, la estructura de capital, o por conformarse como una empresa que pueda garantizar el crecimiento sostenible de la misma a lo largo del tiempo. Por otro lado se encuentran las organizaciones formales que en su mayoría se encuentran constituidas legalmente, tienen una estructura organizacional y una persona que la gestione en todos los aspectos empresariales.

A esas unidades productivas a pequeña escala se las reconoce en el medio como MIPYMES por sus siglas de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, entendiéndose a éstas como entidades independientes que tienen ciertas características y variables con límites determinados por el país o economía donde se desarrollen. Es más conocido el término PYME (Pequeña y Mediana Empresa), pues éste término está generalizado a nivel mundial y se considera que MIPYME es una expansión del término original donde se incluye a la microempresa.

(ANZOLA, 2010) menciona que:

Las pequeñas empresas de los países en vías de desarrollo cuentan con un rango de entre 10 y 100 empleados y conforman más de la mitad del empleo industrial. Por otro lado, para caracterizar a la pequeña empresa se han elaborado más de 50 definiciones que abarcan todos los ámbitos y sectores en que se desarrollan con definiciones tan variadas que en algunos países consideran al propietario independientes, los negocios familiares, las empresas de unos cuantos obreros y empleados, las empresas caseras, artesanales y las manufactureras como herrerías, farmacias, zapaterías, sastrerías, peluquerías, albañilerías, carpinterías, empresas procesadoras de granos o alimentos, empresas proveedoras de insumos o servicios variados, entre otras; dichas empresas generalmente son tradicionales, tienen poco valor agregado y no proporcionan una gran contribución al desarrollo de la región en la cuenta se ubican. A pesar de las discrepancias que existen en torno de su creación, desarrollo o aplicación de programas de apoyo en todos los países, se reconoce el papel principal que la pequeña empresa desempeña en la generación de empleos y, en países más desarrollados, como generador de innovaciones convirtiéndose ya en estrategia para los programas y proyectos de desarrollo económico y social (p. 11 y 12).

“Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50’ y 60’ con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos” (NARANJO P., 2007, págs. 4, 5).

(SOLANO, 2012) menciona que uno de los factores que influyeron para que la pyme vaya tomando fuerza en el mercado es el agotamiento del modelo empresarial a gran escala, administrado verticalmente y basado en la producción en serie que dura hasta la década de los 50; además señala que la dificultad de las economías más o menos

desarrolladas para generar empleo fue otro aspecto relevante para el despunte de las pymes.

(FERRARO & STUMPO, 2010) sugieren que durante los años setenta el Ecuador tuvo un importante conjunto de normas de fomento al desarrollo productivo que permitieron el crecimiento de la economía, mientras que en los años ochenta debido a la crisis económica mundial los países se vieron afectados y se eliminó el fomento productivo y la intervención del Estado en el rol de facilitador y promotor empresarial. En los noventa en nuestro país las políticas que fomentan el desarrollo y creación de empresas y unidades productivas fueron limitadas.

A partir de 2003, la política del Gobierno de Gutiérrez se orientó a la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, para lo cual se promovieron las exportaciones por medio del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; el Ministerio de Industrias y Productividad; la Subsecretaría de Asuntos Económicos y Comerciales; y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). Se orientaron mayores esfuerzos hacia los sectores estratégicos, tales como el turismo y las exportaciones tradicionales del Ecuador: productos del mar, flores, banano, café y cacao. Pocos productos no tradicionales contaron con apoyo del Estado, como fue el caso del brócoli, los espárragos y el mango. En 2007, con el advenimiento de un nuevo gobierno, se observa un cambio importante. La filosofía política se orienta hacia la recuperación del liderazgo del Estado para la reactivación del aparato productivo y del sector social. Se impulsa un nuevo proceso de planificación, programación y ejecución de proyectos pertenecientes al campo de las microempresas y pymes. La transformación en las políticas estatales es un nuevo ingrediente en el análisis de la evolución en las políticas de apoyo a las pymes. A pesar de que en los años noventa la política estatal de fomento industrial fue limitada, posteriormente el Estado fortaleció políticas de productividad y competitividad orientadas al comercio internacional. Por esta razón se promulgó un decreto que da origen al Consejo Nacional de Productividad y Competitividad, que funcionó a partir de 2001. Asimismo, en esa línea de fomento

comercial se expidió la Ley de comercio exterior e inversiones en 1997, que estableció la creación del Consejo de Comercio Exterior (Comexi) y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). Estas políticas comerciales eran generales y no incluían estrategias específicas de fomento de las pymes, aunque estas firmas se incluirían dentro de políticas comerciales de exportación. Estas nuevas instituciones se crearon teniendo como contraparte al MICIP (en la actualidad MIC), en el cual la Subsecretaría de Micro, Pequeñas, Medianas Empresas y Artesanías se encargaba de todo ese sector. Con excepción del MICIP, las otras instituciones creadas no disponen de unidades orientadas al sector pymes y se vinculan a este tipo de empresas de forma indirecta y coyuntural (FERRARO & STUMPO, 2010, págs. 211, 233 y 234).

Actualmente con la emisión en el año 2010 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y posteriormente los Reglamentos al mismo, se tiene una figura legal que reconoce la existencia de las mipymes en la economía del país, de igual manera se estable al Consejo Sectorial de la Producción como responsable para el fomento y promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Ecuador.

1.2 Definición.-

La definición de micro, pequeña y mediana empresa varía de acuerdo al lugar donde se desarrollan las mismas, pudiendo encontrar en todo el mundo una serie de definiciones distintas que tratan de acomodar variables para acercar la definición a la situación económica y social, necesidades u objetivos a perseguir del lugar en donde se desarrollan.

Por ejemplo en Colombia se entiende por Mipyme, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas que realizan actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, asentadas en áreas rurales o urbanas, siempre que cumplan con los parámetros establecidos en su normativa.

“La búsqueda de una unidad de medida y de comparación de tamaño, con el objetivo de la racionalización de tecnológica, y de una estrategia de crecimiento individual y sectorial, se convierte en una necesidad, y que al no haber sido resuelta, se acepta una distinción intuitiva, entre gran empresa y MIPYME, clasificación que por otra parte es dinámica, pues el avance de la técnica y el crecimiento de la demanda, tiende a aumentar ese tamaño” (SAAVEDRA & HERNÁNDEZ, 2008, pág. 123).

No hay una definición específica para Mipymes, sin embargo siempre que se trata de definir a este sector de la economía se toman en cuenta múltiples variables, así encontramos que comúnmente el número de trabajadores, el nivel de ventas y el nivel activos son las variables más utilizadas. Saavedra y Hernández (2008) detallan algunos parámetros adicionales que países de Latinoamérica utilizan como: tipo de producto, tamaño de mercado, inversión en bienes de producción por persona ocupada, trabajo personal de socios o directores, ubicación o localización, entre otras.

En el Ecuador entendiéndose el término Mipymes como Micro, Pequeña y Mediana Empresa el Art .- 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones la define como “toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría.

Cabe mencionar que, previo al cumplimiento de requisitos y condiciones señalados en el reglamento al COPCI, los artesanos que califiquen al criterio de mipymes, recibirán de igual manera los beneficios señalados.

De igual manera en el Ecuador, de acuerdo al Art.- 106 de los Reglamentos a este mismo código, se especifica las variables que se tendrán en cuenta para clasificar a las Mipymes dentro de las siguientes categorías:

Tabla N° 1 Clasificación de las MIPYMES

Tamaño de empresa	Trabajadores	Ventas o Ingresos Brutos Anuales
Microempresa	1 a 9 trabajadores	Igual o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América
Pequeña empresa	10 a 49 trabajadores	Entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América
Mediana empresa	50 a 199 trabajadores	Entre un millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América

Fuente: Autora en base a los Reglamentos a la Estructura e Institucionalidad del Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, Decreto Ejecutivo N° 757 publicado en el Suplemento de Registro Oficial N°450.

Así mismo la Superintendencia de Compañías del Ecuador para efectos de registro y preparación de estados financieros, califica como PYMES a las personas jurídicas siempre que cumplan las siguientes características:

- a) Que la empresa tenga Activos Totales inferiores a Cuatro Millones de Dólares
- b) Que la empresa registre un Valor Bruto de Ventas Anuales inferior a Cinco Millones de Dólares, y
- c) Que la empresa tenga menos de 200 trabajadores, entendiéndose a éstos como personal ocupado. Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Sin embargo en el Ecuador existen otras instituciones que definen el término MIPYMES, pero para realizar el presente estudio se tomará en cuenta la definición y clasificación establecida por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y sus Reglamentos.

1.3 Importancia de las Mipymes en el sector económico ecuatoriano.-

El éxito de la economía de un país depende en gran parte del éxito de las empresas de ese país (CABALLERO & FREIJEIRO, 2010), es por ello que a lo largo de la historia éstas unidades económicas empresariales han tenido trascendencia en la productividad y economía de los países.

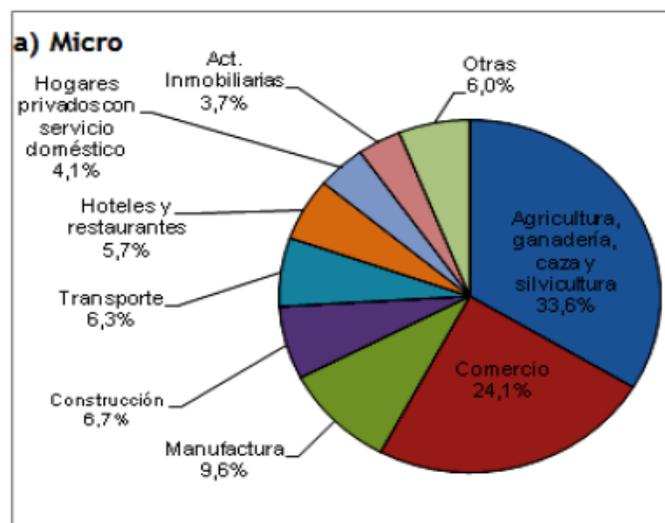
En este sentido (SANSUR, 2013) menciona que es importante impulsar a las pequeñas empresas, ya que canalizan el esfuerzo de ahorro e inversión de grupos de ingreso medio y en el caso de las microempresas también de estratos pobres, ya que estas unidades productivas cumplen un papel fundamental, no solamente en la instauración de empleo, sino también en la inserción productiva de una gran parte de la población, por lo tanto constituyen una herramienta eficaz para combatir la pobreza y forjar el pleno empleo, con la finalidad de que se pueda alcanzar un verdadero desarrollo nacional.

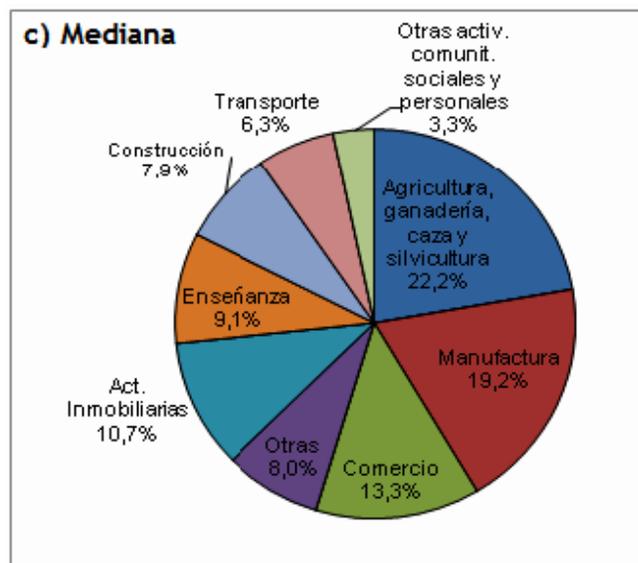
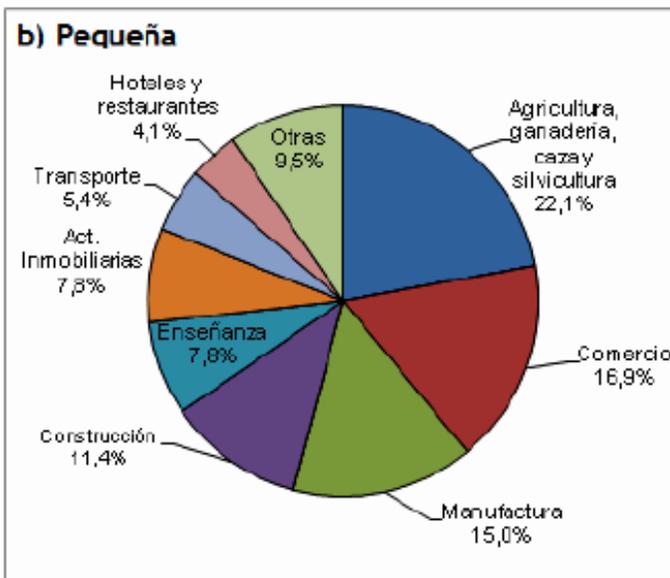
El aporte de las MIPYMES a la generación de empleo es de trascendental importancia en el Ecuador. En el año 2010, el Censo Económico permitió conocer que al clasificar a las empresas por tamaño según el número de empleados, la participación de las microempresas en la economía ecuatoriana era del 86,9%, mientras que las pequeñas acumulaban el 6,7%, las medianas el 1,15% y las grandes 5,2%. También, se pudo conocer que el 55,3% de personas ocupadas pertenecen a las MIPYMES. Es decir, 1,7% trabajan en microempresas, 29,0% en pequeñas empresas, y 24,6% en medianas empresas (SAENZ, KING, & SAMANIEGO, 2013, pág. 3).

En cuanto a las actividades que desarrollan las personas que trabajan en una mipyme, se tiene la siguiente información del personal por tamaño de empresa y rama de actividad, donde se puede notar que tanto en las micro, pequeñas y medianas empresas prevalece las personas que se dedican a actividades de agricultura, ganadería, caza y pesca.

Gráfico N° 1 Participación promedio 2008-2012 de trabajadores por rama de actividad y por tamaño de empresa

Participación promedio 2008-2012 de trabajadores por rama de actividad y por tamaño de empresa





Nota: La categoría 'otras' en (a) hace referencia a otras actividades comunitarias sociales y personales, actividades de servicios sociales y de salud, pesca y enseñanza; en (b) se refiere otras actividades comunitarias sociales y personales, actividades de servicios sociales y de salud, pesca, intermediación financiera, y explotación de minas y canteras; y en (c) señala a las actividades de servicios sociales y de salud, hoteles y restaurantes, intermediación financiera, explotación de minas y canteras, y pesca. Además, en transporte también se incluye almacenamiento y comunicaciones, en comercio también se considera a reparación de vehículos y efectos personales, y en actividades inmobiliarias se incorpora a las empresariales y de alquiler.

Elaboración: CIEPYMES. Fuente: INEC, 2012 - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) 2008-2012. |

Nuestra producción nacional depende en gran medida de la exportación de productos primarios, por lo que se debe desconcentrar y pensar en tener una estructura productiva diferente y amplia que permita el ingreso de nuevos productos, nuevas ideas que amplíen nuestra frontera productiva y permita el crecimiento del sector empresarial.

Actualmente no existe un solo gremio, entidad o institución que tenga un dato exacto de la totalidad de estas empresas, no por ello se deja de considerar como un elemento primordial que contribuye al desarrollo económico del país, pues según estudios realizados por Corporación Ekos Media en el año 2009, el 25% del PIB no petrolero corresponde a lo producido por las PYMES y el 65% de las plazas de trabajo en Ecuador provienen de estas empresas.

A pesar de reconocer que las pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, estas empresas presentan problemas u obstáculos que les impiden tener un adecuado crecimiento y productividad entre los que se pueden mencionar: el escaso nivel tecnológico, dificultad de acceso a fuentes de financiamiento, mano de obra sin calificación, tradición de operar en el mercado interno, baja calidad de la producción y ausencia de normas y altos costos, ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector, limitada cultura asociativa, entre otros.

La importancia de las MIPYMES en la producción de bienes y servicios en la economía del país es trascendental, ya que su actividad empresarial sea que esté relacionada con el comercio, producción, servicios, etc., genera un motor en la economía que permite incrementar la productividad y generación de empleo en el país.

1.4 Órganos de Regulación.-

De acuerdo al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, en su Capítulo II habla acerca de los Órganos de Regulación de las MIPYMES, y en su Artículo 54, menciona que “El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias”. En este sentido el Consejo Sectorial de la Producción estará integrado por los Ministerios, Secretarías de Estado y demás instituciones de la Función Ejecutiva que, en virtud de lo establecido en el Estatuto de Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva, se encuentren bajo la coordinación del Ministerio de Coordinación de la Producción, de acuerdo al Art. 2.- del Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Por tanto los miembros del Consejo Sectorial de la Producción son:

Miembros Plenos:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad
- Ministerio de Transporte y Obras públicas
- Ministerio de Turismo
- Ministerio de Industrias y Productividad
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Viceministerio de Comercio Exterior
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional
- Instituto Nacional de Compras Públicas
- Agencia Nacional de Tránsito

Miembros asociados:

- Banco Nacional de Fomento
- Corporación Financiera Nacional
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- Servicio de Rentas Internas
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual
- Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación

Desde la conformación de este órgano se han venido realizando una serie de acciones en favor de las unidades económicas involucradas las mismas que se encuentran plasmadas en las Actas del Consejo Sectorial de la Producción publicadas en la página web del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad recuperado el 10 de enero del 2014, dentro de lo que se puede mencionar:

- Con fecha 30 de Octubre del 2011, como una de las competencias del Consejo Sectorial se establece la creación del RUM (Registro Unico de Mipymes), el mismo que permitirá obtener una base de datos de las empresas que permitirá contar con información importante para ejercer la rectoría, definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y adecuado asesoramiento a estas empresas; por lo tanto con el apoyo de algunas instituciones públicas y el cruce de información se pueda obtener lo planteado, cumplir con el monitoreo constante y la evaluación por sectores.
- El 29 de febrero del 2012 se aprueba del proyecto para el fortalecimiento de las Mipymes Ecuatorianas (MIPRO), con el apoyo del INCOP.

A parte de lo mencionado en el COPCI y sus Reglamentos, no existe otro órgano e institución que maneje una información completa de la existencia de estas empresas en

el país. Cabe mencionar que si bien a través del Consejo Sectorial de la Producción se pretende reunir información de éstas unidades productivas, a partir de la base de datos existentes de algunas instituciones públicas, existe un sin número de negocios que se mantienen en la informalidad, por lo que se debería buscar una manera de integrar y completar la información de las MIPYMES, con el objetivo de que todas las instituciones que caen dentro de estas categorías se vean beneficiadas de los programas de fortalecimiento e incentivos que puedan utilizar.

1.5 Marco legal en la creación y funcionamiento de una Mipyme.-

Como se ha mencionado anteriormente, una mipyme puede ser desde un emprendimiento personal hasta una pequeña o mediana empresa constituida como persona jurídica de acuerdo a las leyes de nuestro país, por lo tanto para analizar este punto se necesita separar dos formas de existencia de una mipyme:

- Como Persona Natural
- Como Persona Jurídica

A continuación se presentará las disposiciones legales, procedimientos y requisitos que se deben seguir para formar una mipyme de acuerdo a las formas de existencia mencionadas, para que una micro, pequeña o mediana empresa pueda realizar sus actividades económicas de forma legal.

Como persona natural el emprendedor o propietario tiene dos opciones:

- 1) Llevar sus actividades como una persona natural de acuerdo a la legislación tributaria, o
- 2) Constituir una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada.

En el primer punto deberá obligatoriamente dirigirse al Servicio de Rentas Internas, que es el organismo controlador y fiscalizador de los recursos en el Ecuador, quien indica que:

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

En el último caso, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Las personas que no cumplan con lo mencionado anteriormente, como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

La segunda opción que tiene una persona para iniciar su negocio, es a través de una forma jurídica denominada Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada. En este caso lo que se ha pretendido es propiciar un adecuado desarrollo de la microempresa.

En este sentido la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, expresa algunas consideraciones importantes que los empresarios deben tener en cuenta al escoger esta opción de estructura jurídica:

- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados. La persona que constituya una empresa de esta clase no será responsable por las obligaciones de la misma, ni viceversa
- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.
- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte.
- La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama “gerente-propietario”.

Como persona jurídica en nuestro país existe diferentes tipos de compañías que se pueden constituir de acuerdo a lo que manifiesta la Ley de Compañías teniendo las siguientes: a) Compañías en Nombre Colectivo, b) Compañías en Comandita Simple, c)

Compañía en Comandita por Acciones, d) Compañía de Economía Mixta, e) Compañías de Responsabilidad Limitada y f) Compañías Anónimas.

Las dos últimas formas de compañías son las más comunes en el medio, pudiendo optar por cualquiera de ellas sin embargo, cabe mencionar que por las características propias de las mipymes, la compañía que predomina en la constitución de este tipo de empresas son las de Responsabilidad Limitada.

A diferencia de la Empresa Unipersonal donde no se admiten socios ni accionistas, las sociedades anónimas y limitadas se contraen entre dos o más personas, es decir, sociedades donde existen capitales conjuntos de los socios que han decidido emprender la actividad económica.

Lo que se debe hacer como primer paso es escoger la estructura jurídica de la empresa, para ello si se trata de una entidad de tipo familiar (que son las más usuales) se estaría optando por la compañía de responsabilidad limitada, ya que esta compañía se formará con un mínimo de 2 y máximo de 15 socios, su capital será cerrado y sus participaciones no podrán cotizarse en bolsa.

En cambio si se elige constituirse como una sociedad anónima, este tipo de sociedad le dará opción a crecer tanto en número de socios como de capital, ya que se conformará con un mínimo de dos socios sin un límite máximo, además sus acciones sí podrán negociarse en el mercado bursátil.

Una vez elegida la forma de jurídica que adoptará el negocio se debe seguir los siguientes pasos, no sin antes anotar que la formación de una empresa se la realiza por

medio de un contrato de compañía por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades y se rige por las disposiciones de la Ley de compañías, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

- a) Aprobación del Nombre de la Compañía
 - Se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para averiguar sobre la alternativa de nombre de la futura empresa. Si no se ha registrado previamente, se lo puede inscribir.
- b) Apertura de la Cuenta de Integración de Capital
 - Se debe abrir una cuenta de Integración de Capital de la nueva compañía, en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la compañía.
 - Para esto se debe contar con la aprobación del nombre de la nueva compañía otorgado por la Superintendencia de Compañías.
- c) Celebrar la Escritura Pública
 - Este documento debe ser elaborado por un abogado e inscrito en una notaría.
- d) Obtener la resolución de aprobación de las Escrituras
 - Una vez ingresada la escritura en la Superintendencia de Compañías, esta a través de su departamento jurídico realizará una revisión para detectar posibles errores y devolverla para su enmienda, caso contrario será aprobada.
- e) Cumplir con las disposiciones establecidas en la resolución de aprobación
 - Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la compañía.
 - Llevar las resolución de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de Constitución para su marginación.
 - Obtener los permisos municipales
- f) Inscribir las Escrituras de Constitución en el Registro Mercantil

- Una vez cumplidas con las disposiciones establecidas en la resolución de aprobación emitida por la Superintendencia de Compañías, se deberá inscribir en el Registro Mercantil.
- g) Elaborar los nombramientos de la directiva de la compañía
 - Una vez inscritas las Escrituras de la compañía, se debe elaborar los nombramientos del gerente y presidente.
- h) Inscribir los nombramientos en el Registro Mercantil
 - Los nombramientos del gerente y presidente deben ser inscritos en el Registro Mercantil.
- i) Reingresar los documentos a la Superintendencia de Compañías
 - Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil, los papeles deben regresar a la Superintendencia de Compañías para que la inscriban en su libro de registro.
- j) Obtener el RUC de la empresa
 - Reingresadas las Escrituras se entregarán los datos de la compañía para que pueda obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas.
- k) Retirar la Cuenta de Integración de Capital
 - Una vez que se obtenga el RUC de la compañía, este debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para aperturar la Cuenta de Integración de Capital.
- l) Aperturar la Cuenta Bancaria a nombre de la compañía
 - La compañía en este momento puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.
- m) Obtener permiso para imprimir facturas
 - Este trámite lo deberá realizar en el Servicio de Rentas Internas para que pueda comenzar su actividad económica legalmente.

CAPITULO II

CONCEPTOS DE LIQUIDEZ

2.1 Gestión Financiera de la Liquidez.-

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo (SÁNCHEZ, 2006, citado en (CÓRDOBA, 2012, pág. 2).

Cuando se habla de gestión financiera de liquidez, se hace referencia a la obtención y manejo adecuado de los recursos líquidos de una empresa. Esta se encarga de que la empresa o institución optimice la forma de obtener sus recursos líquidos, así como la manera de utilizar los mismos; por lo tanto se entiende como liquidez financiera la capacidad que tiene una organización de hacer frente a sus obligaciones con terceros en el corto plazo, también como la capacidad que tiene la empresa de convertir los activos en dinero, en cualquiera de sus formas como: caja, bancos o títulos monetarios exigibles en el corto plazo, permitiendo que exista un equilibrio financiero para el cumplimiento de las obligaciones inmediatas.

2.2 Caja.-

La palabra caja tiene algunas acepciones desde diferentes puntos de vista, por lo que a continuación se detallará las relacionadas al desarrollo de este trabajo.

Desde el punto de vista contable:

“La cuenta Caja pertenece al Activo corriente y es dinero representado por las monedas, los billetes y los cheques a la vista, en moneda nacional y extranjera, que posee la empresa en un momento determinado y que es de disponibilidad inmediata” (ZAPATA, 2011, pág. 80).

Desde el punto de vista financiero:

El término Caja se entiende como Flujo de Caja, también conocido como Cash Flow. (GARCÍA, 2009) menciona que es muy importante que las empresas generen flujo de caja, ya que es necesario disponer de recursos para llevar a cabo nuevas inversiones en crecimiento, no basta solamente que la empresa sea rentable, pues esta rentabilidad debe ser traducida en flujo de caja, solamente así se garantiza la creación de valor para los accionistas.

“El flujo de caja es el movimiento del efectivo en las operaciones del negocio, teniendo en cuenta que: es un importante reporte y/o herramienta de gestión empresarial (decisión y acción), tiene un acumulado real y una proyección, mide capacidad de pago de una empresa, alerta necesidad de financiamiento, establece estándares para el control posterior, registra los ingresos y egresos de efectivo, reflejando movimientos de operaciones, inversiones y financiamiento” (CÓRDOBA, 2012, pág. 199)

En las pequeñas y medianas empresas generalmente los propietarios son los administradores del negocio, ellos son quienes manejan el dinero proveniente de la actividad empresarial de una manera directa, es decir, recibiendo y entregando dinero en efectivo de sus clientes y a sus proveedores.

Dentro de las finanzas el dinero en efectivo comprende el recurso más líquido del activo que permite hacer frente de una manera inmediata y sin ningún tipo de limitación a las obligaciones en el corto plazo, por ello la necesidad e importancia de aclarar el término y además el por qué en este tipo de instituciones es el recurso líquido que se utiliza comúnmente, no sucediendo esto en las grandes empresas ya que por su estructura y formalidad administran sus finanzas utilizando otras opciones como las que proporcionan las instituciones financieras, inversiones, entre otras.

Entendiendo el objetivo del Flujo de Caja dentro de las mipymes, García, (2009) a través de un ejemplo muy práctico lo da a entender según menciona a continuación:

El negocio de tienda de abarrotes y granos o tienda de barrio es fundamentalmente un negocio de supervivencia con limitada capacidad de crecimiento, la forma cómo los propietarios de estos negocios administran sus finanzas no dista mucho de la forma como lo hacen los directivos y propietarios de las grandes empresas. ¿Cuáles son los atributos de satisfacción de los propietarios de una tienda? La percepción de la bondad de sus negocios gira alrededor de la oportunidad que el movimiento diario de efectivo les da para cumplir con tres compromisos: Poder surtir a la tienda al día siguiente cuando los diferentes proveedores lleguen a ofrecer sus productos, Pagar la cuota mensual, por ejemplo, del refrigerador (o cualquiera otra deuda del negocio, si hubiere), Atender sus gastos personales y de su familia. Si su tienda le permite atender estos tres compromisos entonces la considerará un buen negocio y por lo tanto su percepción con respecto al valor de ésta tenderá a aumentar, es decir,

considerará que está alcanzado el objetivo financiero. Pero un gran empresario no utilizará estos términos para referirse al hecho de que su empresa es un buen negocio, es decir, para expresar sus atributos de satisfacción. Muy probablemente, éste dirá que la empresa sí logró cumplir el objetivo financiero porque el Flujo de Efectivo permitió: Reponer el Capital de Trabajo, Atender el servicio a la deuda, Reponer los activos fijos si fuere el caso, Repartir utilidad de acuerdo con las expectativas de los socios. Si se compara lo dicho por el tendero y por el gran empresario se encuentra que se están refiriendo a lo mismo (Pág. 12).

2.3 Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-

2.3.1 Definición del Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-

Adicional a los estados financieros básicos que preparan las empresas al llegar al final del período contable es decir, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales, existen otros informes que brindan ayuda al proporcionar información para que los encargados de la dirección de la empresa puedan tomar las decisiones necesarias orientadas a los objetivos empresariales. Uno de estos informes es conocido como el Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos que se estudiará a continuación en este capítulo.

(GARCÍA, 2009) señala que el Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos “es un estado financiero que muestra de donde provinieron y en qué se utilizaron los recursos económicos que la empresa tuvo disponibles durante un período determinado” (pág. 188).

También conocido como Estado de Origen y Usos de Recursos, Estado de Fuentes y Uso de Fondos, Estado de Cambios en la Posición Financiera o Estado de Movimiento de

Fondos, es un estado financiero complementario que refleja cómo se han generado los fondos o se han obtenido los recursos en la empresa y como se han utilizado éstos en las diferentes alternativas del negocio y en qué medida.

Este estado financiero permitirá analizar y evaluar si existe una relación lógica entre los fondos y las aplicaciones de recursos, es decir, evaluar si las decisiones financieras tomadas reflejan una adecuada utilización de los recursos con respecto de las fuentes utilizadas.

Los criterios para clasificar las variaciones encontradas, dependiendo si son fuentes o aplicaciones se presentan a continuación:

Tabla N° 2 Criterio para determinar si los Cambios son Fuentes o Aplicaciones

CUENTAS	Aumento	Disminución
De Activo	A	F
De Pasivo	F	A
De Patrimonio	F	A

Elaboración: Autora

Fuente: (GARCÍA, 2009)

2.3.2 Fuente u Origen de Recursos.-

Las empresas pueden recurrir a algunas formas de fuente de financiamiento para llevar a cabo sus operaciones, entre algunas podemos mencionar:

- Aportes de Capital: pueden ser en efectivo o especie por parte de los socios.
- Aumento de los Pasivos: son préstamos que asuma la empresa a corto o largo plazo.
- Aumento de los Recursos Propios: a partir de la utilidad neta se suman las depreciaciones, amortizaciones, provisiones, pérdida en venta de activos y se restan las ganancias en ventas de activos y los ingresos diferidos.
- Liberación de Fondos: se da con la disminución del capital de trabajo, venta de activos fijos y liquidación de inversiones.

2.3.3 Aplicación o utilización de Recursos.-

A continuación se mencionarán algunas formas de utilizar o aplicar los recursos generados en función de los objetivos de la empresa, entre estos tenemos:

- Disminución de pasivos: pago de deudas que mantiene la empresa a corto y largo plazo.
- Realizar inversiones: como compra de activos fijos y otros activos no corrientes, inversiones en el capital de trabajo, entre otras.
- Pago de dividendos o reparto de utilidades.

2.3.4 Elaboración del Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos.-

Para elaborar este estado financiero a continuación se va a detallar una serie de pasos propuestos como metodología por García, 2009, las mismas que constituyen una guía útil y práctica para su realización. Es necesario comenzar mencionando que para realizar este estado financiero se requiere de dos Estados de Situación Financiera, uno que muestra las operaciones al inicio del periodo y otro al final.

- 1) Establecer las diferencias entre las cuentas de los Estados de Situación Financiera.
- 2) Determinar si las diferencias son fuentes o aplicaciones.
- 3) Elaboración de una hoja de trabajo que resume las variaciones que representaron ser fuentes y aplicaciones de fondos.
- 4) Determinar las variaciones del capital neto de trabajo, es decir, de las determinadas en el paso anterior, especificar las variaciones que están relacionadas con el capital de trabajo.
- 5) Depurar la información, es decir, se debe realizar un desglose de los movimientos relacionados con cuentas que no implican erogación de dinero como las depreciaciones y amortizaciones, con el objetivo de determinar el verdadero valor a ser analizado.
- 6) Presentar el Estado de Fuentes y Aplicaciones de Fondos definitivo, es decir, luego de realizar las depuraciones propuestas, se tienen la información lista para poder evaluar las decisiones de inversión, financiación y dividendos.
- 7) Analizar la corresponsabilidad de las decisiones financieras tomadas en base al reflejo de los fondos obtenidos y los recursos utilizados.

A continuación se presentará una estructura o modelo del informe financiero, cabe mencionar que de acuerdo a la información de cada institución, los rubros presentados podrían variar.

Tabla N° 3 Ejemplo de un Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos

EMPRESA X
ESTADO DE FUENTES Y APLICACIÓN DE FONDOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

CUENTAS	AÑO 2010	VARIACIONES		AÑO 2011
		D(USOS)	H(ORIGEN)	
ACTIVO				
Efectivo y Equivalentes	100.000		14.000	86.000
Cuentas por Cobrar Clientes	260.000	150.000		410.000
Provisión Cuentas Incobrables	-20.000		6.000	-26.000
Inventarios	100.000	18.000		118.000
Arrendos pagados por anticipado	0	2.000		2.000
Propiedad, Planta y Equipo	213.500	31.500		245.000
(-) Depreciación acumulada	-80.000		4.000	-84.000
Inversión en Acciones Otras Compañías	0	24.000		24.000
	573.500			775.000
PASIVO				
Cuentas por Pagar Proveedores	80.000	32.000		48.000
Sueldos por Pagar	8.000		4.000	12.000
Provisión Jubilación Patronal	13.500		1.500	15.000
Hipotecas por pagar (3 años)	0		40.000	40.000
PATRIMONIO				
Capital Social	350.000		100.000	450.000
Utilidades Retenidas	122.000		88.000	210.000
	573.500	257.500	257.500	775.000

Elaboración y Fuente: La Autora

2.4 Estado de Flujo de Efectivo.-

2.4.1 Definición del Estado de Flujo de Efectivo.-

“El estado de flujos de efectivo contiene un resumen de los flujos de efectivo de la empresa durante un año. Este estado aísla los flujos de efectivo de operación, inversión y financiamiento de la empresa y los concilia con los cambios en su efectivo y valores negociables durante el año” (GRAHAM, SMART, & MEGGINSON, 2011, pág. 33)

“Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura” (ZAPATA, 2011, pág. 389).

2.4.2 Utilidad de la información del Estado de Flujos de Efectivo.-

El Estado de Flujos de Efectivo es uno de los estados financieros que de acuerdo a lo que menciona la Norma Internacional de Contabilidad N° 7 (NIC N° 7) es de obligatoria presentación por parte de las empresas para una completa y adecuada evaluación de la situación financiera en términos de liquidez y solvencia, por lo mencionado la importancia de la información que proporciona este informe permitirá organizar la capacidad de la empresas de responder a sus pagos y exigir sus cobros con el fin de adaptarse de las diferentes condiciones y circunstancias por las que pueda pasar una empresa.

(Internacional Accounting Standard Board, 2012) en la NIC N° 7 menciona:

La información acerca de los flujos de efectivo es útil para evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, permitiendo a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor actual de los flujos netos de efectivo de diferentes empresas. También posibilita la comparación de la información sobre el rendimiento de la explotación de diferentes empresas, ya que elimina los efectos de utilizar distintos tratamientos contables para las mismas transacciones y sucesos económicos. Con frecuencia, la información histórica sobre flujos de efectivo se usa como indicador del importe, momento de la aparición y certidumbre de flujos de efectivo futuros. Es también útil para comprobar la exactitud de evaluaciones pasadas respecto de los flujos futuros, así como para examinar la relación entre rendimiento, flujos de efectivo netos y el impacto de los cambios en los precios (¶ 5 y 6).

2.4.3 Estructura del Estado de Flujos de Efectivo.-

Para un apropiado análisis de las entradas y salidas de efectivo, la presentación de éste estado financiero clasifica los movimientos de efectivo en tres importantes elementos: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. A continuación se explicará cada una de ellas.

2.4.3.1 Actividades de Operación.-

Comprenden todas aquellas provenientes de la producción, compra y venta de bienes y servicios fundamentales para la operación del negocio, y son el resultado de las actividades que determinan la utilidad neta.

Tabla N° 4 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Operación

Entradas de Efectivo	Salidas de Efectivo
Por el cobro a clientes producto de la venta de bienes y servicios.	Por el pago a proveedores por la compra de materiales o mercaderías, inclusive el pago de sueldos y salarios así como de todos sus beneficios a los empleados y obreros de la empresa.
Por intereses e inversiones financieras realizadas.	Por el pago de servicios especializados y generales que permitan la operación normal del negocio.
Por el cobro de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos.	Por el pago de impuestos, contribuciones, intereses y otros gravámenes.
Otras entradas de efectivo que no sean resultado de operaciones de financiamiento o de inversión.	Otras salidas de efectivo como entrega de donaciones, pagos para resolver un litigio y otras no definidas como actividades de financiamiento o de inversión.

Elaboración y Fuente: La Autora

La norma para pymes nos da a conocer lo siguiente sobre las actividades de operación:

Las actividades de operación son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad. Por ello, los flujos de efectivo de actividades de operación generalmente proceden de las transacciones y otros sucesos y condiciones que entran en la determinación del resultado. Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación los siguientes:

- (a) Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios.
- (b) Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- (c) Pagos a proveedores de bienes y servicios.
- (d) Pagos a los empleados y por cuenta de ellos.
- (e) Pagos o devoluciones del impuesto a las ganancias, a menos que puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión y financiación.
- (f) Cobros y pagos procedentes de inversiones, préstamos y otros contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar que sean similares a los inventarios adquiridos específicamente para revender.

Algunas transacciones, tales como la venta de una partida de propiedades, planta y equipo por una entidad manufacturera, pueden dar lugar a una ganancia o pérdida que se incluye en el resultado. Sin embargo, los flujos de efectivo relacionados con estas transacciones son flujos de efectivos procedentes de actividades de inversión (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 10)

2.4.3.2 Actividades de Inversión.-

Actividades de inversión son las de adquisición y disposición de activos a largo plazo, y otras inversiones no incluidas en equivalentes al efectivo. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de inversión son:

- (a) Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo (incluidos trabajos realizados por la entidad para sus propiedades, planta y equipo), activos intangibles y otros activos a largo plazo.

(b) Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.

(c) Pagos por la adquisición de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por esos instrumentos clasificados como equivalentes al efectivo, o mantenidos para intermediación o negociar).

(d) Cobros por la venta de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los cobros por esos instrumentos clasificados como equivalentes de efectivo o mantenidos para intermediación o negociar).

(e) Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.

(f) Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos a terceros.

(g) Pagos procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y de permuta financiera, excepto cuando los contratos se mantengan por intermediación o para negociar, o cuando los pagos se clasifiquen como actividades de financiación.

(h) Cobros procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y de permuta financiera, excepto cuando los contratos se mantengan por intermediación o para negociar, o cuando los cobros se clasifiquen como actividades de financiación (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 12).

Comprenden las operaciones como la adquisición o la venta de instrumentos de deuda o paquetes accionarios, la colocación y cancelación de títulos valores en el sistema financiero, la compra o venta de propiedad, planta o equipo, en general activos fijos de la empresa.

Tabla N° 5 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Inversión

Entradas de Efectivo	Salidas de Efectivo
Por la recepción de los préstamos y cobro de instrumentos de deuda de otras entidades, venta de acciones y participaciones de sociedades.	Por la colocación en bancos y adquisición de instrumentos de deuda, compra de acciones y participaciones de sociedades.
Por la venta de activos fijos, es decir, propiedad planta y equipo de la empresa.	Por la adquisición de bienes considerados propiedad, planta y equipo de la empresa.

Elaboración y Fuente: La Autora

2.4.3.3 Actividades de Financiamiento.-

Actividades de financiación son las actividades que dan lugar a cambios en el tamaño y composición de los capitales aportados y de los préstamos tomados de una entidad.

Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación:

(a) Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.

(b) Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad.

(c) Cobros procedentes de la emisión de obligaciones, préstamos, pagarés, bonos, hipotecas y otros préstamos a corto o largo plazo.

(d) Reembolsos de los importes de préstamos.

(e) Pagos realizados por un arrendatario para reducir la deuda pendiente relacionada con un arrendamiento financiero (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 14).

Comprende la obtención de fondos proporcionados por los titulares de la empresa y el pago de intereses sobre los mismos, la recompra de acciones/participaciones, los préstamos recibidos a largo plazo y su amortización.

Tabla N° 6 Movimiento de Efectivo en las Actividades de Financiamiento

Entradas de Efectivo	Salidas de Efectivo
Recibido por los propietarios como venta de acciones y participaciones de propia emisión.	Pago de dividendo y otras distribuciones de utilidades a los accionistas incluyendo pagos para readquirir acciones o participaciones.
Por la venta de títulos de obligación, bonos empresariales, hipotecas, pagarés y préstamos a corto y largo plazo.	Pagos de cuotas de préstamos a largo plazo. El pago de interés se reconoce como actividad operativa.
Préstamos en efectivo obtenido de acreedores.	Pagos de capital a acreedores que han extendido el plazo, el pago de principal por la adquisición de activos productivos financiados por el vendedor de los mismos.

Elaboración y Fuente: La Autora

2.4.4 Metodología para elaborar el Estado de Flujos de Efectivo.-

Para elaborar el Estado de Flujos de Efectivo, es necesario que se disponga de información financiera básica como:

- El Estado de Situación Financiera: deberá estar disponible con la información del inicio como del fin del período que se pretende realizar el Estado de Flujos de Efectivo.
- El Estado de Resultados Integrales: con la información correspondiente al periodo que se va a realizar el Estado de Flujos de Efectivo.
- Notas a los Estados Financieros: son importantes ya que dan indicios para comprender partidas importantes de los estados financieros.
- Operaciones que no son efectivo y que fueron registradas en el periodo como depreciaciones, amortizaciones, provisione, donaciones otorgadas, entre otras.

El proceso de la preparación consiste fundamentalmente en analizar las variaciones resultantes del balance comparativo para identificar los incrementos y disminuciones en cada una de las partidas del Balance de Situación culminando con el incremento o disminución neta en efectivo. Para este análisis es importante identificar el flujo de efectivo generado por o destinado a las actividades de operación, que consiste esencialmente en traducir la utilidad neta reflejada en el Estado de Resultados, al flujo de efectivo, separando las partidas incluidas en dicho resultado que no implicaron recepción o desembolso del efectivo. Asimismo, es importante analizar los incrementos o disminuciones en cada una de las demás partidas comprendidas en el Balance General para determinar el flujo de efectivo proveniente o destinado a las actividades de financiamiento y a la inversión, tomando en cuenta que los movimientos contables que sólo presenten trasposos y no impliquen movimiento de fondos se deben compensar para efectos de la preparación de este estado (FIGUEROA, 2005).

Antes de pasar a analizar los diferentes métodos de presentación del Estado de Flujos de Efectivo, es importante dar una guía para la clasificación de las variaciones producto de la comparación de los estados financieros, con el objetivo de que faciliten la obtención del informe financiero a realizar.

Tabla N° 7 Criterio para Clasificar las Fuentes y Aplicaciones

PARTIDAS	FUENTE U ORIGEN	USOS O APLICACIONES
Activos que incrementan		A
Activos que disminuyen	F	
Pasivos que incrementan	F	
Pasivos que disminuyen		A
Patrimonio que incrementa	F	
Patrimonio que disminuye		A

Elaboración y Fuente: La Autora

2.4.4.1 Método Directo.-

El método directo es más explícito al determinar el flujo de efectivo de las actividades de operación, ya que presenta como un resumen de los movimientos de entrada y salida de la cuenta bancaria de la empresa.

En el método directo, el flujo de efectivo neto de las actividades de operación se presenta revelando información sobre las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos. Esta información se puede obtener:

- (a) de los registros contables de la entidad; o
- (b) ajustando las ventas, el costo de las ventas y otras partidas en el estado del resultado integral (o el estado de resultados, si se presenta) por:
 - (i) los cambios durante el periodo en los inventarios y en los derechos por cobrar y obligaciones por pagar de las actividades de operación;

(ii) otras partidas sin reflejo en el efectivo; y

(iii) otras partidas cuyos efectos monetarios son flujos de efectivo de inversión o financiación (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 18).

A continuación se presenta el esquema para presentar el Estado de Flujos de Efectivo por el método directo.

Tabla N° 8 Esquema de Presentación Estado de Flujos de Efectivo, Método Directo

MÉTODO DIRECTO	
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	
Análisis de los efectos que las transacciones tienen en el efectivo	
Tipo de Transacción de Acuerdo a la Actividad	Cambio en el efectivo
ACTIVIDADES OPERATIVAS	
Ventas al contado de bienes y servicios	+
Ventas a crédito de bienes y servicios	0
Recepción de dividendos o intereses	+
Cobro de cuentas por cobrar	+
Reconocimiento del costo de los bienes vendidos	0
Compra de inventario al contado	-
Compra de inventario a crédito	0
Liquidación de cuentas por pagar	-
Gastos acumulados de operación	0
Pago de gastos de operación	-
Impuestos acumulados	0
Pago de impuestos	-
Intereses acumulados	0
Pago de intereses	-
Gastos en efectivo pagados por anticipado	-
Cancelación de gastos pagados por anticipado	0
Cargo de depreciación o amortización	0
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Compra al contado de activos fijos	-
Compra de activos fijos mediante la emisión de deuda	0
Venta de activos fijos	+
Compra de valores que no sean equivalentes de efectivo	-
Venta de valores que no sean equivalentes de efectivo	+
Concesión de un préstamo	-
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Aumento de la deuda a corto y a largo plazo	+
Reducción de la deuda a corto y a largo plazos	-
Venta de acciones comunes o preferentes	+
Recompra o retiro de acciones comunes o preferentes	-
Compra de bonos de tesorería	-
Pago de dividendos	-
Conversión de deuda en acciones comunes	0
Reclasificación de deuda a largo plazo en deuda a corto plazo	0
CAMBIO NETO EN EL EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	0

Elaboración: Autora

Fuente: (HORNGREN, SUNDEM, & ELLIOTT, 2000)

2.4.4.2 Método Indirecto.-

El método indirecto no presenta de manera detallada las fuentes y aplicaciones de las actividades de operación, sin embargo al realizar algunos ajustes en los resultados por todas las acumulaciones o devengos, ajustes que afectan al capital de trabajo y por todos los flujos de efectivo que se presentan en las actividades de inversión y financiamiento, se llega a determinar el flujo de efectivo en las actividades de operación de la empresa.

En el método indirecto, el flujo de efectivo neto por actividades de operación se determina ajustando el resultado, en términos netos, por los efectos de:

- (a) los cambios durante el periodo en los inventarios y en los derechos por cobrar y obligaciones por pagar de las actividades de operación;
- (b) las partidas sin reflejo en el efectivo, tales como depreciación, provisiones, impuestos diferidos, ingresos acumulados (o devengados) (gastos) no recibidos (pagados) todavía en efectivo, pérdidas y ganancias de cambio no realizadas, participación en ganancias no distribuidas de asociadas, y participaciones no controladoras; y
- (c) cualesquiera otras partidas cuyos efectos monetarios se relacionen con inversión o financiación (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 16)

A continuación se presenta el esquema para presentar el Estado de Flujos de Efectivo por el método indirecto:

Tabla N° 9 Esquema de Presentación Estado de Flujos de Efectivo, Método Indirecto

**MÉTODO INDIRECTO
EMPRESA BARTLETT COMPANY
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DL 2006
(En miles de dólares)**

Actividades de Operación	
Utilidad después de impuestos	231,00
Depreciación	239,00
SUMA	
Aumento en las cuentas por cobrar	-138,00
Disminución de los inventarios	11,00
Aumento de las cuentas por pagar	112,00
Aumento de las deudas acumuladas	45,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	500,00
Actividades de Inversión	
Aumento de los activos fijos brutos	-347,00
Cambio en los intereses empresariales	0,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-347,00
Actividades Financiamiento	
Disminución de los documentos por pagar	-20,00
Aumento de las deudas a largo plazo	56,00
Cambios en el patrimonio de los accionistas	11,00
Dividendos pagados	-108,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-61,00
INCREMENTO/DISMINUCIÓN NETO DE EFECTIVO	92,00

Elaboración: La autora

Fuente: (GITMAN L. , 2007)

Para muchas PYMES, la elaboración del estado de flujos de efectivo utilizando el método directo no es una tarea difícil o costosa en tiempo y dinero. El estado de flujos de efectivo que se prepara con el método directo clasifica y resume los

importes depositados en la cuenta bancaria de la entidad (entradas de efectivo brutas), así como los importes que se retiran de dicha cuenta (salidas de efectivo brutas). El método indirecto puede resultar más complejo porque, para arribar al flujo de efectivo neto procedente de las actividades de operación del periodo, la entidad no presenta los flujos de efectivo en términos brutos, sino que realiza un ajuste en los resultados del periodo por todas las partidas sin reflejo en el efectivo de ingresos y gastos, y por aquellas partidas de ingresos y gastos que se clasifiquen como actividades de inversión y financiación (FUNDACIÓN IFRS, 2009, pág. 3)

2.5 Presupuesto de Caja.-

2.5.1 Definición del Presupuesto de Caja.-

El Presupuesto de Caja, también conocido como Presupuesto de Efectivo o Flujo de Caja Proyectado, se lo puede definir como “la planeación del movimiento del efectivo de la empresa, o dicho de otro forma, como el proceso de estimar todas las entradas y salidas de efectivo para un período futuro determinado” (GARCÍA, 2009, pág. 328)

Una de las principales responsabilidades de la administración es planificar, controlar y salvaguardar los recursos de la empresa. Son dos clases de recursos los que fluyen a través de muchos negocios: el efectivo y los activos distintos del efectivo. La planificación y el control de las entradas de efectivo, de las salidas de efectivo y el correspondiente financiamiento, constituyen una importante función en todas las empresas. La presupuestación del efectivo es una forma eficaz de planificar y controlar las salidas de éste, de evaluar las necesidades del mismo y de hacer uso provechoso de su excedente (RAMOS, 2012).

Diariamente en las empresas como es habitual se toman decisiones que forman parte de

su normal funcionamiento y actividad, pero dichas decisiones de una u otra forma afecta a su liquidez indistintamente de cuál fue el departamento que se involucró. Para poder medir o tener el control sobre estos cambios que pueden darse en el corto o largo plazo, las empresas a través de una adecuada planificación financiera utilizan el Presupuesto de Efectivo como una herramienta que les permitirá saber inclusive antes de tener información proporcionada por los estados financieros, si es que se han cobrado las cuentas pendientes, si se han cancelado a tiempo los sueldos a empleados y obreros, si existe dinero disponible para pagar los servicios básicos o si se está pagando en exceso los gastos de ventas de la empresa, etc.

2.5.2 Importancia del Presupuesto de Caja.-

La utilización del Presupuesto de Efectivo resulta de mucha utilidad en las empresas ya que permite determinar la cantidad de efectivo que se utilizará en las operaciones del negocio, permitiendo así estimar la cantidad mínima de efectivo a utilizar como capital de trabajo para de ésta manera tener más opciones para invertir los fondos disponibles en el alternativas que permitan el crecimiento de la empresa.

Es de suma importancia la existencia de esta planificación del efectivo ya que prevé a los administradores de los posibles problemas como exceso o por el contrario faltante de efectivo que podrían ser cubiertos con diferentes alternativas de financiamiento, facilitando así la búsqueda de estas opciones y en las condiciones más oportunas para la empresa.

“Es problema del administrador financiero proyectar los futuros orígenes y aplicaciones de efectivo; estas proyecciones sirven para dos propósitos. Primero, constituyen una norma, o presupuesto, contra la cual se pueden analizar el desempeño posterior. Segundo, alertan al administrador sobre las necesidades futuras de efectivo. El efectivo,

como todos sabemos, tiene el hábito de desaparecer rápidamente” (BREALEY, MYERS, & ALLEN, 2010, pág. 859).

Otro punto importante dentro de la presupuestación del efectivo son las políticas de efectivo aplicables a la planeación y el control de los costos y gastos como lo menciona (BURBANO, 2011), quien señala que la cobertura oportuna y cualitativa de las obligaciones contraídas con el gobierno y entidades financieras evitará el pago de intereses y multas, situación que influye directamente en los costos y gastos de la empresa, por lo tanto, una adecuada planificación de las entradas y salidas de los flujos de efectivo que tiene que ver directamente con la liquidez de la empresa garantiza la minimización de éstos. Además si existe una adecuada sincronización en el flujo de efectivo se puede optar por ofrecer a los clientes precios especiales, descuentos en el proceso de aprovisionamiento, entre otros, factores que influyen en el establecimiento de precios competitivos en el mercado. Por lo tanto, de lo mencionado puede afirmarse que la liquidez ejerce efectos positivos sobre los costos, sobre los precios y márgenes de utilidad en una empresa.

Es imperativo que las pequeñas PYMES manejen su efectivo con tanto cuidado, como manejan los ingresos, gastos y las utilidades. De lo contrario se pueden encontrar en situación de insolvencia, aunque muestren buenas utilidades en los libros contables. Muchos negocios fracasan por falta de efectivo, que por falta de utilidades. El factor más importante, especialmente en una PYMES pequeña, en el buen manejo del efectivo, es la habilidad de cobrar con rapidez las cuentas por ventas. Los empresarios deben comprender, que cuanto más largo es el periodo de cobro por ventas (ya sin la ventaja del financiamiento del proveedor), mayores serán los problemas de flujo de caja de la empresa. En este caso los empresarios deben encontrar la manera de financiar las mercaderías vendidas a crédito, aunque éstas sean en volúmenes elevados. Una empresa debe tratar de obtener pagos más rápidos

de sus clientes, de preferencia con anticipación y negociar fechas de pagos más largos con los proveedores (MANRIQUE, 2012).

2.5.3 Periodo de Presupuestación.-

La planificación del tiempo para la elaboración del presupuesto de efectivo puede variar, ya que podría considerarse periodos de tiempo anuales o de largo plazo, de tal manera que sea de igual magnitud que los demás presupuestos elaborados en la empresa, o puede planificarse para periodos de tiempo cortos como semanas o días. Todo dependerá de la utilidad que el director financiero quiera dar a la información que se obtenga.

Ya sea de corto o largo plazo (GARCÍA, 2009) menciona que se deben considerar tanto factores cuantitativos como cualitativos para controlar el desembolso del efectivo entre los que están:

- Factores Cualitativos:
 - El tipo de actividad que desarrolla la empresa.
 - Vulnerabilidad a los cambios en el entorno.
 - Expectativas futuras.
- Factores Cuantitativos:
 - La rotación de cartera y cuentas por pagar.
 - La situación financiera actual de la empresa.

Mucho influirá en el tiempo de presupuestación los plazos de crédito otorgados por proveedores y los plazos otorgados a clientes, es decir, se deberá tomar en cuenta la rotación de cuentas por cobrar y pagar, ya que el control del desembolso del efectivo girará en torno a éstos. De igual manera será de significativa importancia considerar el tiempo de presupuestación cuando las ventas son al contado, o por el contrario, a crédito.

2.5.4 Procedimiento para la elaboración del Presupuesto de Caja.-

Como punto de partida para la elaboración del presupuesto se debe disponer necesariamente como complemento los presupuestos de las demás áreas de la empresa que previamente fueran realizados, y que servirán para dar pautas en la elaboración del presupuesto de caja. Además se debe tener presente de acuerdo a lo tratado en el punto anterior el tiempo de presupuestación que se pretende trabajar.

1. Como primer paso se debe determinar los ingresos y egresos de efectivo, los mismos que de acuerdo a lo que detalla (GARCÍA, 2009, pág. 332) pueden ser los siguientes:

Ingresos:

- Recaudos de cartera
- Ventas de contado
- Aportes de capital preestablecidos
- Préstamos bancarios preestablecidos
- Venta de activos fijos
- Otros ingresos tales como intereses, dividendos, arrendamientos, aprovechamientos industriales, etc.

Egresos:

- Pagos a proveedores
- Sueldos y salarios
- Prestaciones sociales
- Arrendamientos
- Servicios básicos
- Impuestos de renta, de ventas, prediales, de industria y comercio, valorización, etc.
- Publicidad
- Seguros
- Otros Costos indirectos de fabricación

- Otros gastos de administración y ventas
 - Compra de activos fijos
 - Abonos de préstamos
 - Intereses
 - Dividendos
 - Otros egresos
2. Luego se debe determinar la diferencia entre los ingresos y desembolsos de efectivo determinados en el punto anterior, dándonos como resultado el saldo de los flujos de caja.
 3. Como tercer paso se debe establecer un saldo mínimo de efectivo, que será considerado como un resguardo o un colchón que la empresa debe disponer para desembolsos imprevistos y evitar situaciones que afecten a su liquidez.
 4. Finalmente se deberá determinar el efectivo disponible para las operaciones de la empresa.

A continuación se presentará un esquema para la elaboración de un presupuesto de caja.

Tabla N° 10 Esquema para la elaboración de un Presupuesto de Caja

**EMPRESA X
PRESUPUESTO DE CAJA
SEMESTRE 200X**

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Ingresos de efectivo						
Operación comercial	-	-	-	-	-	-
Dividendos otras empresas	-	-	-	-	-	-
Rendimientos financieros	-	-	-	-	-	-
Colocación de bonos	-	-	-	-	-	-
Redención de inversiones temporales	-	-	-	-	-	-
Total ingresos de efectivo	-	-	-	-	-	-
Egresos de efectivo	-	-	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-	-	-
Acreedores varios	-	-	-	-	-	-
Impuestos	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-
Prestaciones laborales	-	-	-	-	-	-
Plan de inversión activos fijos	-	-	-	-	-	-
Sueldos y salarios	-	-	-	-	-	-
Suministros de oficina	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-
Adquisición de repuestos	-	-	-	-	-	-
Servicios básicos	-	-	-	-	-	-
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-
Total egresos de efectivo	-	-	-	-	-	-
Saldo inicial	-	-	-	-	-	-
Efectivo mínimo	-	-	-	-	-	-
Efectivo disponible	-	-	-	-	-	-

Elaboración: La Autora

2.6 Razones de Liquidez.-

Son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo. Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo conforme se vencen, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia en caso de situaciones adversas. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es

decir, la facilidad con la que pagan sus obligaciones de corto plazo. En esencia se busca comparar las obligaciones de corto plazo con los recursos de corto plazo, disponibles para satisfacer dichas obligaciones (CORDOBA, 2012, pág. 100).

“Las razones de liquidez miden la capacidad de una empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. En vista de que un precursor común de las dificultades financieras o la quiebra es la liquidez reducida o decreciente, las razones de liquidez son buenos indicadores líderes de problemas con el flujo de efectivo. Las dos medidas básicas de liquidez son la razón circulante y la razón de liquidez” (GRAHAM, SMART, & MEGGINSON, 2011, pág. 40).

La doctrina financiera ha aceptado tradicionalmente la idea de que la suma del patrimonio neto y la financiación ajena a largo plazo debe ser superior al importe de la inversión en activo fijo. Es decir, que el pasivo circulante debe ser inferior al activo circulante. Esta recomendación está plenamente justificada cuando la evaluación de la liquidez se efectúa por medio del análisis fondo, en el que se presume que el activo circulante es un indicador de los compromisos financieros a corto plazo. Como consecuencia directa de este planteamiento, se considera que el fondo de maniobra es un indicador de cobertura, es decir una variable que relaciona unos compromisos financieros con los recursos disponibles para atenderlos. El fondo de maniobra, por tanto, es un indicador de la liquidez de la empresa (JIMENEZ, GARCÍA-AYUSO , & SIERRA, 2002, pág. 147).

Existen algunos indicadores que tradicionalmente han sido utilizadas para evaluar la situación financiera de las empresas, entre las que podemos mencionar:

2.6.1 La razón circulante

Indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a las obligaciones, deudas o pasivos a corto plazo. Se calcula dividiendo el activo circulante sobre el pasivo circulante. Cualquier exceso de activo circulante sobre pasivo circulante se considera una garantía de liquidez.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

2.6.2 La razón de prueba ácida o prueba rápida

Muestra la capacidad de responder de una manera más exigente a los pasivos de corto plazo, es decir, a los activos circulantes se les resta la porción de los inventarios por considerar que no son de fácil liquidación. La fórmula a utilizarse sería: activos circulantes menos los inventarios, sobre los pasivos circulantes.

$$\text{Razón Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

2.6.3 Capital de Trabajo.-

Considerada por muchos autores como la diferencia entre el activo circulante menos el pasivo circulante. Muestra la reserva potencial de tesorería de la empresa.

Sin embargo, como su nombre lo dice, se puede decir que son los recursos con los que cuenta una empresa para realizar sus operaciones. Se dice que es una proporción de las ventas de acuerdo a lo que menciona (GARCÍA, 2009), a lo que complementa:

Así, puede afirmarse que hay empresas que requiere más centavos de capital de trabajo que otras, para poder vender una unidad monetaria, lo cual significa que el fenómeno capital de trabajo debe analizarse más en función de la cantidad de este recurso que la empresa mantiene para alcanzar un determinado nivel de ventas, que la magnitud en sí misma. Infortunadamente, esta última ha sido la forma en que a través del tiempo se ha analizado el capital de trabajo, es decir, como una magnitud. Y esa magnitud es la que resultaba de restarle al activo corriente, el pasivo corriente, enfoque que a juicio del autor es incorrecto pues hay partidas del activo y del pasivo corriente que no están directamente asociadas con la operación (Pág. 166).

Por lo tanto, de acuerdo a lo que manifiesta el autor, el Capital de Trabajo Operativo (KTO) se podría expresar en la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo Operativo (KTO)} = \text{Cuentas por Cobrar} + \text{Inventarios}$$

Entendiendo que en estos dos rubros que se reflejan en los estados financieros, se está representando el dinero necesario para financiar la operación de una empresa.

Del análisis que se puede realizar al cálculo anterior, hay que tener especial cuidado ya que se podría evidenciar dos situaciones, un exceso, como un déficit de fondos, condiciones que pueden traer problemas a las actividades de la empresa. Por este motivo al analista o gerente financiero le corresponde determinar qué hacer con los fondos ociosos de darse el caso, es decir, evaluar el costo de oportunidad de tener retenido dinero ya sea en cuentas por cobrar o inventarios, que tenerlo por ejemplo invertido en otra opción.

Adicionalmente a la fórmula citada con anterioridad, cabe realizar un análisis más, ya que falta restar el financiamiento por parte de los proveedores de bienes y servicios, obteniendo de esta manera el llamando Capital de Trabajo Neto Operativo.

$$\text{Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO)} = \text{Ctas. por Cobrar} + \text{Inventarios} - \text{Ctas. por Pagar}$$

Las cuentas por pagar a proveedores de bienes y servicios corresponden a aquellas partidas del pasivo corriente que tienen estricta relación causa-efecto con los ingresos operativos (o ventas), tales como proveedores de mercancías o materia prima, cuentas por pagar a proveedores de otros bienes y servicios, prestaciones sociales e impuestos por pagar. Significa que deben excluirse partidas como obligaciones financieras de corto plazo, intereses por pagar, dividendos por pagar, cuentas por pagar a socios o accionistas y cualquier otra que no tengan relación con la operación. Igualmente, en el cálculo del KTO deben excluirse las inversiones temporales, las cuentas por cobrar a socios y los gastos diferidos, entre otras cuentas. Deben incluirse los anticipos de impuestos, que muchas veces se originan en el hecho de que cuando una empresa factura bienes o servicios, el cliente debe retener una determinada cantidad a favor del Estado, que en muchos países se denomina “Retención en la Fuente” (GARCÍA, 2009, pág. 168).

2.6.4 Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo.-

Significa la inversión en capital de trabajo que por cada dólar \$ 1 de ventas necesita la empresa. Para encontrar esta razón financiera, se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Productividad del Capital de Trabajo} = \frac{\text{Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO)}}{\text{Ventas}}$$

Neto Operativo (PKTNO)

Haciendo un resumen de acuerdo a lo mencionado del capital de trabajo, (GARCÍA, 2009) señala que “Hay que impedir que los costos y gastos efectivos, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar a proveedores de bienes y servicios crezcan en mayor proporción que las ventas” (Pág. 168).

2.6.5 Días del Ciclo de Caja.-

Al haber mencionado con anterioridad el cálculo del capital de trabajo, se ven directamente involucradas las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, razón por la cual para realizar un análisis en tiempo de rotación o recuperación del efectivo, se hace necesario disponer del tiempo que estos valores se demoran en convertir en efectivo durante el ciclo de caja.

Sin embargo, para no tener que desglosar el análisis por cada rubro, se puede calcular directamente este tiempo de rotación o recuperación al aplicar la siguiente fórmula:

Días del Ciclo de Caja = Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo (PKTNO) *

360 o 365 días

2.6.4 Rotaciones.-

“La rotación de una partida se define como la relación entre el flujo de salida, asociado a un fondo, y el saldo medio de ese fondo durante el ejercicio económico. Se prefiere el flujo de salida al de entrada porque es más adecuado para ofrecer información sobre el nivel al que, dada una inversión, puede sostenerse un proceso de transformación” (JIMENEZ, GARCÍA-AYUSO , & SIERRA, 2002, pág. 153).

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Flujo de Salida}}{\text{Fondo}} = \frac{\text{Actividad}}{\text{Saldo Medio}}$$

Por ejemplo aplicado a los clientes:

$$\text{Rotación de clientes} = \frac{\text{Cobros}}{\text{Saldo medio de clientes}} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Saldo medio de clientes}}$$

2.6.5 Períodos Medios de Maduración.-

“El período medio de maduración (PMM) es el tiempo que, por término medio, tardan los saldos de una partida recurrente en transformarse en otra. Así, por ejemplo, el periodo medio de maduración de clientes, será el tiempo que, por término medio, transcurre hasta que se cobra” (JIMENEZ, GARCÍA-AYUSO , & SIERRA, 2002, pág. 154).

$$\text{Período Medio de Maduración} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación}} \quad \text{PMM Clientes} = \frac{365}{\text{Rotación clientes}}$$

CAPITULO III

DISPOSICIONES TRIBUTARIAS

3.1 Impuesto a la Renta.-

3.1.1 Definición.-

El impuesto a la renta se aplica sobre la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras. Se considera ingreso o renta los de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistente en dinero, especies o servicios; y los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales.

El impuesto a la renta lo administra el Estado a través del Servicio de Rentas Internas, que en este caso se le reconoce como sujeto activo, siendo los sujetos pasivos las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país quienes deben pagar el impuesto.

Para su determinación se debe establecer una base imponible, misma que se obtiene calculando la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto y restando a éstos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

Para efectos del cálculo se considerarán como deducciones los todos los costos y gastos necesarios, causados en el ejercicio económico, directamente vinculados con la realización de cualquier actividad económica y que fueren efectuados con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

Gozan de exoneración del pago del impuesto a la renta las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas. Esta exoneración la puede aplicar por cinco años contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

3.1.2 Declaración y pago del impuesto.-

El Artículo 40 de la Ley de Régimen Tributario Interno menciona:

Las declaraciones del impuesto a la renta serán presentadas anualmente, por los sujetos pasivos en los lugares y fechas determinados por el reglamento. En el caso de la terminación de las actividades antes de la finalización del ejercicio impositivo, el contribuyente presentará su declaración anticipada del impuesto a la renta. Una vez presentada esta declaración procederá el trámite para la cancelación de la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes o en el registro de la suspensión de actividades económicas, según corresponda. Esta norma podrá aplicarse también para la persona natural que deba ausentarse del país por un período que exceda a la finalización del ejercicio fiscal (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, SRO 847 del 10 de diciembre del 2012).

Los sujetos pasivos deberán efectuar el pago del impuesto a la renta en base a los resultados del ejercicio económico anterior y de acuerdo al noveno dígito del RUC.

Para las sociedades, el plazo se inicia el 1 de febrero del año siguiente al que corresponda la declaración y vence en el mes de abril, según el noveno dígito del Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la sociedad, y para las personas naturales y sucesiones indivisas, el plazo para la declaración se inicia el 1 de febrero del año inmediato siguiente al que corresponde la declaración y vence en el mes de marzo, de igual manera según el noveno dígito del Registro Único de Contribuyentes (RUC) del declarante, cédula de identidad o pasaporte, según el caso.

3.1.4 Anticipo del Impuesto a la Renta.-

Las personas naturales, las sucesiones indivisas, las sociedades, las empresas que tengan suscritos o suscriban contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en cualquier modalidad contractual y las empresas públicas sujetas al pago del impuesto a la renta, deberán determinar en su declaración correspondiente al ejercicio económico anterior, el anticipo a pagarse con cargo al ejercicio fiscal corriente de acuerdo a lo siguiente:

- a) Las personas naturales y sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad, las empresas que tengan suscritos o suscriban contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en cualquier modalidad contractual, calcularán una suma equivalente al 50% del impuesto a la renta determinado en el ejercicio anterior, menos las retenciones en la fuente del impuesto a la renta que les hayan sido practicadas en el mismo;

b) Las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad y las sociedades calcularán un valor equivalente a la suma matemática de los siguientes rubros:

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

Se deberá tomar en cuenta para la liquidación del anticipo:

- En los activos de las arrendadoras mercantiles se incluirán los bienes dados por ellas en arrendamiento mercantil.
- Las organizaciones del sector financiero popular y solidario sujetas al control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, no considerarán en el cálculo del anticipo los activos monetarios.
- Las sociedades, las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad que obtengan ingresos de actividades agropecuarias, no considerarán en el cálculo del anticipo el valor del terreno sobre el que desarrollen dichas actividades. De igual manera no considerarán en el cálculo del anticipo las cuentas por cobrar salvo aquellas que mantengan con relacionadas.
- Las sociedades recién constituidas, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad que iniciaren actividades, estarán sujetas al pago de este anticipo después del segundo año de operación efectiva, entendiéndose por tal la iniciación de su proceso productivo y comercial. En caso de que el proceso productivo así lo

requiera, este plazo podrá ser ampliado, previa autorización del Director General del Servicio de Rentas Internas, de conformidad a lo antes establecido”.

- Los contribuyentes o sujetos pasivos cuya actividad económica sea exclusivamente la relacionada con el desarrollo de proyectos de software o tecnología, y cuya etapa de desarrollo sea mayor a un año, estarán exonerados del anticipo al impuesto a la renta durante los periodos fiscales en los que no reciban ingresos gravados.

3.1.4.1 Cuotas y plazos para el pago del anticipo.-

Los contribuyentes obligados al pago del anticipo del impuesto a la renta deberán realizarlo de acuerdo a lo siguiente:

- Para las personas naturales y sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad, las empresas que tengan suscritos o suscriban contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en cualquier modalidad contractual, deberán cancelar un valor equivalente al determinado en su declaración de impuesto a la renta.
- Para las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad y las sociedades, deberán cancelar un valor equivalente al anticipo determinado en su declaración del impuesto a la renta menos las retenciones de impuesto a la renta realizadas al contribuyente durante el año anterior al pago del anticipo. Este valor deberá ser pagado en dos cuotas iguales, el primer cincuenta por ciento del anticipo en el mes de julio y la diferencia en el mes de septiembre,

de acuerdo al noveno dígito del número del Registro Único de Contribuyentes RUC o de la cédula de identidad.

- Se excluirá los montos que correspondan a gastos incrementales por generación de nuevo empleo o mejora de la masa salarial, así como la adquisición de nuevos activos destinados a la mejora de la productividad e innovación tecnológica, y en general aquellas inversiones y gastos efectivamente realizados, relacionados con los beneficios tributarios para el pago del impuesto a la renta que reconoce el Código de la Producción para las nuevas inversiones.

El saldo del anticipo pagado, se liquidará dentro de los plazos establecidos para la presentación de la declaración del impuesto a la renta del ejercicio fiscal en curso y conjuntamente con la correspondiente declaración.

Este anticipo constituye crédito tributario para el pago del impuesto a la renta del ejercicio fiscal en curso y no será necesaria la emisión de títulos de crédito ni de requerimiento alguno por parte de la Administración para realizar su pago.

El anticipo determinado por el sujeto pasivo que no fuere pagado dentro de los plazos establecidos, será cobrado por el Servicio de Rentas Internas mediante acción coactiva, de conformidad con lo dispuesto en el Código Tributario.

3.1.4.2 Exoneración o reducción del anticipo.-

Hasta el mes de junio de cada año las personas naturales y sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad, las empresas que tengan suscritos o suscriban contratos

de exploración y explotación de hidrocarburos en cualquier modalidad contractual, podrán solicitar a la correspondiente Dirección Regional del Servicio de Rentas Internas la exoneración o la reducción del pago del anticipo del impuesto a la renta hasta los porcentajes establecidos mediante resolución dictada por el Director General cuando demuestren que la actividad generadora de ingresos de los contribuyentes generarán pérdidas en ese año, que las rentas gravables serán significativamente inferiores a las obtenidas en el año anterior, o que las retenciones en la fuente del impuesto a la renta cubrirán el monto del impuesto a la renta a pagar en el ejercicio.

3.1.4.3 Pagos indebidos o en exceso.-

Para el caso de los contribuyentes definidos en el literal a) del artículo 72, si no existiese impuesto a la renta causado o si el impuesto causado en el ejercicio corriente fuere inferior al anticipo pagado más las retenciones, el contribuyente tendrá derecho a presentar un reclamo de pago indebido, o una solicitud de pago en exceso, o a utilizar directamente como crédito tributario sin intereses para el pago del impuesto a la renta que cause en los ejercicios impositivos posteriores y hasta dentro de 3 años contados desde la fecha de la declaración.

Tendrán derecho a presentar un reclamo de pago indebido, o una solicitud de pago en exceso, o a utilizar directamente como crédito tributario sin intereses para el pago del impuesto a la renta que cause en los ejercicios impositivos posteriores y hasta dentro de 3 años contados desde la fecha de la declaración, los contribuyentes definidos en el literal b) del artículo 72, según corresponda, así:

- i) Por el total de las retenciones que superen el saldo pendiente del anticipo pagado, si no causare impuesto a la renta en el ejercicio corriente o si el impuesto causado fuere inferior a ese anticipo. En caso de que las retenciones no superen el saldo pendiente del anticipo pagado, previo al pago de este saldo, se imputará el valor de las retenciones.

ii) Por las retenciones que le hubieren sido efectuadas, en la parte en la que no hayan sido aplicadas al pago del impuesto a la renta, considerando el saldo pendiente del anticipo pagado, en el caso de que el impuesto a la renta causado fuere mayor al anticipo pagado (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012).

Únicamente se reconoce como crédito tributario el anticipo pagado que no exceda al impuesto a la renta causado.

3.1.4.4 Contribuyentes no obligados a presentar declaraciones.-

De acuerdo al Artículo 82 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno no están obligados a presentar declaraciones de impuesto a la renta y por ende el anticipo del mismo impuesto, los siguientes contribuyentes:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país, y que exclusivamente tengan ingresos cuyo Impuesto a la Renta sea íntegramente retenido en la fuente o se encuentren exentos. En estos casos, el agente de retención deberá retener y pagar la totalidad del Impuesto a la Renta causado, según las normas de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento.
2. Las personas naturales que tengan ingresos brutos gravados que no excedan de la fracción básica no gravada para el cálculo del Impuesto a la Renta de personas naturales y sucesiones indivisas constante en la Ley de Régimen Tributario Interno.
3. Los trabajadores que perciban ingresos únicamente en relación de dependencia de un solo empleador que no utilicen sus gastos personales para deducir su base

imponible de Impuesto a la Renta, o que de utilizarlos no tenga valores que reliquidar por las retenciones realizadas por su empleador considerando aquellos. Para estos trabajadores los comprobantes de retención entregados por el empleador se constituirán en la declaración del impuesto.

4. Las Instituciones del Estado.
5. Los organismos internacionales, las misiones diplomáticas y consulares, ni sus miembros, de conformidad con lo dispuesto en los respectivos convenios internacionales y siempre que exista reciprocidad.
6. Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, por el tiempo en el que se encuentren dentro de éste (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012)

3.1.5 Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta.-

La retención del impuesto a la renta es la obligación que tiene el empleador o quien adquiere bienes o servicios de no entregar todo el valor convenido (que es el ingreso o la renta para quien lo recibe, pudiendo ser personas naturales, sucesiones indivisas, sociedades e inclusive empresas públicas no reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas), sino que debe descontar por retención de impuesto a la renta los porcentajes que determinen las normas vigentes.

La retención se efectuará al momento que se realice el pago o crédito en cuenta, es decir se realice el respectivo registro contable del comprobante de venta, lo que suceda primero. El Servicio de Rentas Internas señalará periódicamente los porcentajes de retención, que no podrán ser superiores al 10% del pago o crédito realizado.

No se realizará la retención en la fuente del impuesto a la renta sobre rentas o ingresos que se consideren exentos de acuerdo a lo que determina la Ley de Régimen Tributario Interno.

3.1.5.1 Agentes de Retención.-

Para realizar las retenciones en la fuente del impuesto a la renta, de acuerdo al Artículo 92 del Reglamento para Aplicación de la Ley, serán considerados como agentes de retención los siguientes contribuyentes:

- a) Las entidades del sector público, según la definición de la Constitución Política del Ecuador, las sociedades, las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad, que realicen pagos o acrediten en cuenta valores que constituyan ingresos gravados para quien los perciba;

Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad solamente realizarán retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por los pagos o acreditaciones en cuenta que realicen por sus adquisiciones de bienes y servicios que sean relacionados con la actividad generadora de renta.

- b) Todos los empleadores, personas naturales o sociedades, por los pagos que realicen en concepto de remuneraciones, bonificaciones, comisiones y más emolumentos a favor de los contribuyentes en relación de dependencia; y,
- c) Los contribuyentes dedicados a actividades de exportación por todos los pagos que efectúen a sus proveedores de cualquier bien o producto exportable, incluso aquellos de origen agropecuario. Siempre que dichos valores constituyan renta gravada para quien los perciba.
- d) Los contribuyentes que realicen pagos al exterior a través de la figura de reembolso de gastos (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen

Tributario Interno, SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012)

Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta. Dicho comprobante debe ser impreso o emitido mediante sistemas de cómputo, previa autorización del Servicio de Rentas Internas y cumplirá con los requisitos establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención. Igualmente están obligados a proporcionar al SRI cualquier tipo de información vinculada con las transacciones por ellos efectuadas.

A continuación se presenta un detalle de los porcentajes que establece la normativa vigente para aplicar las retenciones en la fuente de impuesto a la renta, sin embargo cabe aclarar que existe la respectiva información sobre los distintos casos y porcentajes de retenciones, pudiéndose encontrar la información antes mencionada en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación.

¿QUÉ PORCENTAJE DEBO RETENER DEL IMPUESTO A LA RENTA EN LA COMPRA DE BIENES O ADQUISICIÓN DE SERVICIOS?

DETALLE DE PORCENTAJES DE RETENCIÓN CONFORME LA NORMATIVA VIGENTE (Conforme el concepto y porcentaje a retener, verifique el código necesario para su declaración en el formulario 103)	Porcentajes vigentes	Código
Intereses y comisiones que causen en operaciones de crédito entre las instituciones del Sistema Financiero	1%	
Pagos por transporte privado de pasajeros o transporte público o privado de carga	1%	
Aquellos efectuados por concepto de energía eléctrica	1%	
Compra de bienes muebles de naturaleza corporal excepto combustible	1%	(*)(**)
Pagos en actividades de construcción de obra material inmueble, urbanización, lotización o actividades similares	1%	**
Por seguros y reaseguros (10% del valor de las primas facturadas)	1%	**
Pagos o créditos en cuenta que se realicen a compañías de arrendamiento mercantil establecidas en el Ecuador, sobre las cuotas de arrendamiento e inclusive la de opción de compra	1%	**
Pagos por servicios de medios de comunicación y de agencias de publicidad	1%	**
Pagos a personas naturales por servicios donde prevalezca la mano de obra sobre el factor intelectual	2%	**
Pagos o créditos realizados por las empresas emisoras de tarjetas de crédito a sus establecimientos afiliados	2%	**
Ingresos por intereses o descuentos y cualquier otro rendimiento financiero generados por préstamos, cuentas corrientes, certificados financieros, pólizas de acumulación, depósitos a plazo, certificados de inversión, avales, fianzas y cualquier otro tipo de documentos similares. No procede retención a los intereses pagados a instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos, ni a los intereses pagados en libretas de ahorro a la vista a personas naturales, ni a los rendimientos por depósitos a plazo fijo de un año o más pagados por las instituciones financieras nacionales a naturales y sociedades excepto a instituciones del sistema financiero.	2%	**
Los intereses que cualquier entidad del sector público que actúe en calidad de sujeto activo de impuestos, tasas y contribuciones especiales de mejoras, reconozca a favor del sujeto pasivo	2%	**
Por regalías, derechos de autor, marcas, patentes y similares a Sociedades	2%	**
Pagos no contemplados con porcentajes específicos de retención	2%	**
Honorarios, comisiones y demás pagos realizados a personas naturales profesionales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses, que presten servicios en los que prevalezca el intelecto sobre la mano de obra, siempre y cuando, los mismos estén relacionados con su título profesional."	10%	****
Pagos a deportistas, entrenadores, árbitros y miembros de cuerpos técnicos y artistas nacionales o extranjeros residentes que no se encuentren en relación de dependencia (caso contrario se rige a la tabla de personas naturales) Utilización o aprovechamiento de la imagen o renombre	10%	*****
Honorarios, comisiones y demás pagos realizados a personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses, que presten servicios en los que prevalezca el intelecto sobre la mano de obra, siempre y cuando, dicho servicio no esté relacionado con el título profesional que ostente la persona que lo preste."	8%	****
Honorarios y demás pagos realizados a personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses, que presten servicios de docencia."	8%	****
Cánones, regalías, derechos o cualquier otro pago o crédito en cuenta que se efectúe a personas naturales con residencia o establecimiento permanente en el Ecuador relacionados con la titularidad, uso, goce o explotación de derechos de propiedad intelectual definidos en la Ley de Propiedad Intelectual	8%	
Los pagos realizados a notarios y registradores de la propiedad y mercantil en sus actividades notariales o de registro	8%	
Los pagos por concepto de arrendamiento de bienes inmuebles	8%	
Los realizados a artistas tanto nacionales como extranjeros residentes en el país por más de seis meses	8%	
Por regalías, derechos de autor, marcas, patentes y similares a Naturales	8%	
Sin convenio de doble tributación intereses y costos financieros por financiamiento de proveedores externos (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 24%)	entre 5 y 24	*****
Sin convenio de doble tributación intereses de créditos externos registrados en el BCE (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 24%)	entre 5 y 24	*****
Sin convenio de doble tributación por otros conceptos	24%	*****
Sin convenio de doble tributación intereses y costos financieros por financiamiento de proveedores externos (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 23%)	entre 5 y 23	
Sin convenio de doble tributación intereses de créditos externos registrados en el BCE (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 23%)	entre 5 y 23	
Sin convenio de doble tributación por otros conceptos	23%	
Sin convenio de doble tributación intereses y costos financieros por financiamiento de proveedores externos (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 22%)	entre 5 y 22	*****
Sin convenio de doble tributación intereses de créditos externos registrados en el BCE (si el valor se encuentra dentro de la tasa activa máxima referencial del BCE se retiene el 5%, si excede el valor se retiene el 22%)	entre 5 y 22	*****
Sin convenio de doble tributación por otros conceptos	22%	*****
Pagos al exterior no sujetos a retención	No aplica retención	
Con convenio de doble tributación	Porcentaje dependerá del convenio	
* Modificaciones vigentes desde el 01/04/2008 según Resolución NAC - DGER2008 - 0250 publicada en el R. O. 299 del 20/03/2008		
** Modificaciones vigentes desde el 01/05/2008 según Resolución NAC - DGER2008 - 0512 publicada en el R. O. 325 del 28/04/2008		
*** Modificaciones vigentes desde el 01/01/2009 según Decreto Presidencial publicado en el R.O. 497-S DEL 30/12/2008.		
**** Modificaciones vigentes desde el 01/06/2010 según Resolución NAC - DGERGC10-00147 publicada en el R.O. 196 del 19/05/2010		
***** Modificaciones vigentes desde el 01/01/2011 según Código de la Producción		
***** Vigentes para el período fiscal 2012 según Código de la Producción		
***** Modificaciones vigentes desde el 08/07/2013 según Resolución NAC - DGERGC13-00313 publicada en el R.O. 31 del 08/07/2013		

CONSIDERAR:

El monto mínimo para efectuar retenciones es de \$50. De realizarse pagos a proveedores permanentes se efectuará la retención sin importar el monto (por permanente entiéndase dos o más compras en un
El comprobante de retención deberá ser entregado en un plazo de cinco días hábiles a partir de la emisión del comprobante de venta.
No están sujetos a retención en la fuente del impuesto a la renta:
Instituciones y Empresas del Sector Público, incluido el BID, CAF, CFN, ONU y Bco. Mundial.
Instituciones de educación superior (legalmente reconocidas por el CONESUP).
Instituciones sin fines de lucro (legalmente constituidas).
Los pagos por venta de bienes obtenidos de la explotación directa de la agricultura, acuicultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca siempre que no se modifique su estado natural.
Misiones diplomáticas de países extranjeros.
Pagos por concepto de reembolso de gastos, compra venta de divisas, transporte público de personas, ni en la compra de inmuebles o de combustibles.
Los obtenidos por trabajadores por concepto de bonificación de desahucio e indemnización por despido intempestivo, en la parte que no exceda lo determinado por el Código Tributario.
Los obtenidos por concepto de las décima tercera y décima cuarta remuneraciones.
Los obtenidos por concepto de becas para el financiamiento de estudios, especialización o capacitación.

Tabla N° 11 Retenciones de Impuesto a la Renta

Fuente: Servicio de Rentas Internas

3.1.5.2 Plazos y forma de declarar las retenciones en la fuente.-

Los agentes de retención del Impuesto a la Renta, presentarán la declaración de los valores retenidos y los pagarán en el siguiente mes depositándolos en una entidad autorizada para recaudar los tributos, de acuerdo al noveno dígito del Registro Único de Contribuyentes – RUC.

3.1.5.3 Crédito tributario por retenciones en la fuente.-

Los valores retenidos por concepto de impuesto a la renta, constituirán crédito tributario para la determinación del impuesto a la renta del contribuyente cuyo ingreso hubiere sido objeto de retención, quien podrá disminuirlo del total del impuesto causado en su declaración anual.

3.2 Impuesto al Valor Agregado IVA.-

Impuesto que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé la Ley de Régimen Tributario Interno.

Para efectos de aplicación de este impuesto, se considera transferencia:

1. Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, así como los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos, aún cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen dicha transferencia y de las condiciones que pacten las partes.
2. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y,
3. El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta.

De acuerdo al Artículo 54 no se causará el IVA en los siguientes casos:

1. Aportes en especie a sociedades;

2. Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal;
3. Ventas de negocios en las que se transfiera el activo y el pasivo;
4. Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades;
5. Donaciones a entidades y organismos del sector público, inclusive empresas públicas; y, a instituciones de carácter privado sin fines de lucro legalmente constituidas, definidas como tales en el Reglamento
6. Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.
7. Las cuotas o aportes que realicen los condóminos para el mantenimiento de los condominios dentro del régimen de propiedad horizontal, así como las cuotas para el financiamiento de gastos comunes en urbanizaciones (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, SRO 847 del 10 de diciembre del 2012).

El impuesto al valor agregado IVA de acuerdo a lo que determina la normativa vigente puede ser del 12% y 0%.

3.2.1 Hecho generador.-

El Artículo 61 indica que el hecho generador del IVA se verificará en los siguientes momentos:

1. En las transferencias locales de dominio de bienes, sean éstas al contado o a crédito, en el momento de la entrega del bien, o en el momento del pago total o parcial del precio o acreditación en cuenta, lo que suceda primero, hecho por el cual, se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.

2. En las prestaciones de servicios, en el momento en que se preste efectivamente el servicio, o en el momento del pago total o parcial del precio o acreditación en cuenta, a elección del contribuyente, hecho por el cual, se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.
3. En el caso de prestaciones de servicios por avance de obra o etapas, el hecho generador del impuesto se verificará con la entrega de cada certificado de avance de obra o etapa, hecho por el cual se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.
4. En el caso de uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes que sean objeto de su producción o venta, en la fecha en que se produzca el retiro de dichos bienes.
5. En el caso de introducción de mercaderías al territorio nacional, el impuesto se causa en el momento de su despacho por la aduana.
6. En el caso de transferencia de bienes o prestación de servicios que adopten la forma de tracto sucesivo, el impuesto al valor agregado -IVA- se causará al cumplirse las condiciones para cada período, momento en el cual debe emitirse el correspondiente comprobante de venta (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, SRO 847 del 10 de diciembre del 2012).

3.2.2 Sujetos del impuesto.-

En el Impuesto al Valor Agregado el sujeto activo del impuesto al valor agregado es el Estado quien lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Los sujetos pasivos del IVA serán los siguientes de acuerdo al Artículo 63:

a) En calidad de contribuyentes:

Quienes realicen importaciones gravadas con una tarifa, ya sea por cuenta propia o ajena.

a.1) En calidad de agentes de percepción:

1. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa;
2. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa.

b) En calidad de agentes de retención:

1. Las entidades y organismos del sector público y las empresas públicas; y las sociedades, sucesiones indivisas y personas naturales consideradas como contribuyentes especiales por el Servicio de Rentas; por el IVA que deben pagar por sus adquisiciones a sus proveedores de bienes y servicios cuya transferencia o prestación se encuentra gravada, de conformidad con lo que establezca el reglamento;
2. Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por los pagos que efectúen por concepto del IVA a sus establecimientos afiliados, en las mismas condiciones en que se realizan las retenciones en la fuente a proveedores;
3. Las empresas de seguros y reaseguros por los pagos que realicen por compras y servicios gravados con IVA, en las mismas condiciones señaladas en el numeral anterior; y;
- 4.- Los exportadores, sean personas naturales o sociedades, por la totalidad del IVA pagado en las adquisiciones locales o importaciones de bienes que se exporten, así como aquellos bienes, materias primas, insumos, servicios y activos fijos empleados en la fabricación y comercialización de bienes que se exporten;
5. Los Operadores de Turismo que facturen paquetes de turismo receptivo dentro o fuera del país, por la totalidad del IVA pagado en las adquisiciones locales de los

bienes que pasen a formar parte de su activo fijo; o de los bienes o insumos y de los servicios necesarios para la producción y comercialización de los servicios que integren el paquete de turismo receptivo facturado;

6. Las personas naturales, sucesiones indivisas o sociedades, que importen servicios gravados, por la totalidad del IVA generado en tales servicios; y,

7. Petrocomercial y las comercializadoras de combustibles sobre el IVA presuntivo en la comercialización de combustibles (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, SRO 847 del 10 de diciembre del 2012).

3.2.3 Declaración, liquidación y pago del impuesto.-

Los sujetos pasivos declararán el impuesto al valor agregado de las operaciones que realicen mensualmente dentro del mes siguiente de realizadas, salvo de aquellas por las que hayan concedido plazo de un mes o más para el pago en cuyo caso podrán presentar la declaración en el mes subsiguiente de realizadas.

Los sujetos pasivos que exclusivamente transfieran bienes o presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, presentarán una declaración semestral de dichas transferencias, a menos que sea agente de retención de IVA.

Los sujetos pasivos del IVA obligados a presentar declaración efectuarán la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones gravadas. Del impuesto liquidado se deducirá el valor del crédito tributario.

La diferencia resultante, del valor antes mencionado, constituye el valor que debe ser pagado en los mismos plazos previstos para la presentación de la declaración.

Si la declaración arroja saldo a favor del sujeto pasivo, dicho saldo será considerado crédito tributario, que será utilizado en la declaración del mes siguiente.

Los valores así obtenidos se afectarán con las retenciones practicadas al sujeto pasivo y el crédito tributario del mes anterior si lo hubiere.

Cuando por cualquier circunstancia evidente se presuma que el crédito tributario resultante no podrá ser compensado con el IVA causado dentro de los seis meses inmediatos siguientes, el sujeto pasivo podrá solicitar al Director Regional o Provincial del Servicio de Rentas Internas la devolución o la compensación del crédito tributario originado por retenciones que le hayan sido practicadas. La devolución o compensación de los saldos del IVA a favor del contribuyente no constituyen pagos indebidos y, consiguientemente, no causarán intereses (Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador, SRO N° 242 del 29 de diciembre del 2007).

Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado RISE, no pagarán anticipo de impuesto a la Renta y sus ventas o prestaciones de servicios, no serán objeto de retenciones en la fuente por Impuesto a la Renta ni por el Impuesto al Valor Agregado IVA.

3.2.4 Agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado.-

Los agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado siempre serán los compradores del bien o servicio y realizarán su declaración y pago del impuesto de acuerdo a lo mencionado anteriormente.

De acuerdo al Artículo 147 se menciona lo siguiente:

Para el caso de exportadores que actúen como agentes de retención en las importaciones de los bienes que exporten declararán y pagarán el impuesto en la correspondiente declaración de importación. El pago de este impuesto se efectuará en cualquiera de las instituciones autorizadas para cobrar tributos, previa la desaduanización de la mercadería.

Las personas naturales o sociedades que exporten recursos no renovables y que no tenga derecho a la devolución del IVA prevista en la Ley de Régimen Tributario Interno, no retendrán la totalidad del IVA pagado en las adquisiciones locales o importaciones, sino que aplicarán los porcentajes de retención que establezca el Servicio de Rentas Internas para los contribuyentes en general.

En el caso de importación de servicios el usuario o destinatario del servicio tendrá la condición de contribuyente; en tal virtud, los importadores de servicios declararán y pagarán el impuesto retenido dentro de su declaración de Impuesto al Valor Agregado correspondiente al período fiscal en el cual se hubiese realizado la importación de dicho servicio.

Los agentes de retención de IVA están sujetos a las mismas obligaciones y sanciones establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno para los agentes de Retención del Impuesto a la Renta.

Para el caso de las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, que importen servicios, las obligaciones en su calidad de contribuyentes estarán ligadas únicamente al período en el cual realizaron la importación del servicio pagado (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012).

3.2.5 Momento y declaración de las retenciones del IVA.-

La retención deberá realizarse en el momento en el que se pague o acredite en cuenta el valor por concepto de IVA contenido en el respectivo comprobante de venta, lo que ocurra primero.

En el Artículo 148 se menciona lo siguiente:

No se realizarán retenciones de IVA a las instituciones del Estado, a las empresas públicas reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas, a las compañías de aviación, agencias de viaje en la venta de pasajes aéreos, a contribuyentes especiales ni a distribuidores de combustible derivados de petróleo.

Se expedirá un comprobante de retención por cada comprobante de venta que incluya transacciones sujetas a retención del Impuesto al Valor Agregado, el mismo que contendrá los requisitos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.

Las instituciones financieras podrán emitir un solo comprobante de retención por las operaciones realizadas durante un mes, respecto de un mismo cliente.

Los contribuyentes especiales, Instituciones del Estado, y las empresas públicas reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas, podrán emitir un solo

comprobante de retención por las operaciones realizadas durante cinco días consecutivos, respecto de un mismo cliente.

Los agentes de retención, se abstendrán de retener el Impuesto al Valor Agregado en la adquisición de periódicos y/o revistas a los voceadores de periódicos y revistas y a los distribuidores de estos productos, toda vez que el mismo es objeto de retención con el carácter de Impuesto al Valor Agregado presuntivo por ventas al detal (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012).

Los agentes de retención declararán y depositarán mensualmente de acuerdo a su noveno dígito del RUC, en las instituciones legalmente autorizadas para tal fin, la totalidad del IVA retenido, sin deducción o compensación alguna.

En los medios, en la forma y contenido que señale la Administración, los agentes de retención del IVA proporcionarán al Servicio de Rentas Internas la información completa sobre las retenciones efectuadas a los distintos contribuyentes.

3.2.6 Porcentajes de Retención.-

Los porcentajes de retención del IVA pueden variar dependiendo del tipo de bien que se comercialice o servicio que se preste, así como del tipo de contribuyente que actúe como agente de retención como aquellos que transfieren el bien o servicio. De acuerdo a lo mencionado los porcentajes de retención que se pueden realizar son del 30%, 70% o 100%.

En el caso de retención de IVA presuntivo, de acuerdo a lo que establece el Artículo 63, Petrocomercial y las comercializadoras de combustibles, en su caso, en las ventas de derivados de petróleo a las distribuidoras, deberán retener el IVA calculado sobre el margen de comercialización que corresponde al distribuidor, y lo declararán y pagarán mensualmente como IVA presuntivo retenido por ventas al detal. El distribuidor, en su declaración mensual, deberá considerar el impuesto pagado en sus compras y el impuesto retenido por PETROCOMERCIAL o la comercializadora.

Las comercializadoras declararán el IVA causado en sus ventas menos el IVA pagado en sus compras, también declararán y pagarán sin deducción alguna el IVA presuntivo retenido a los distribuidores.

Los agentes de retención se abstendrán de retener el impuesto a los consumos de combustibles derivados del petróleo realizados en centros de distribución, distribuidores finales o estaciones de servicio, toda vez que el mismo es objeto de retención con el carácter de IVA presuntivo por ventas al detal, por parte de las comercializadoras.

En caso de los derivados del petróleo para consumo interno y externo, Petrocomercial, las comercializadoras y los distribuidores facturarán desglosando el Impuesto Al Valor Agregado IVA, del precio de venta (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, SRO 847 del 10 de diciembre del 2012).

A continuación se presenta una guía para efectuar la retención del Impuesto al Valor Agregado en base a lo que establece la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su reglamento respectivo.

RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO								
AGENTE DE RETENCIÓN (Comprador; el que realiza el pago)	RETENIDO: El que vende o transfiere bienes, o presta servicios.							
	ENTIDADES Y ORGANISMOS DEL SECTOR PÚBLICO Y EMPRESAS PÚBLICAS	CONTRIBUYENTES ESPECIALES	SOCIEDADES	OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD	PERSONAS NATURALES			
					NO OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD			
					EMITE FACTURA O NOTA DE VENTA	SE EMITE LIQUIDACIÓN DE COMPRAS DE BIENES O ADQUISICIÓN DE SERVICIOS (INCLUYE PAGOS POR ARRENDAMIENTO AL EXTERIOR)	PROFESIONALES	POR ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES PROPIOS
ENTIDADES Y ORGANISMOS DEL SECTOR PÚBLICO Y EMPRESAS PÚBLICAS	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%
CONTRIBUYENTES ESPECIALES	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%
SOCIEDAD Y PERSONA NATURAL OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%
CONTRATANTE DE SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 30%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 30%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 30%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 30%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 30%	-----
COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y REASEGUROS	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 30% SERVICIOS 70%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%	BIENES NO RETIENE SERVICIOS 100%
EXPORTADORES (UNICAMENTE EN LA ADQUISICIÓN DE BIENES QUE SE EXPORTEN, O EN LA COMPRA DE BIENES O SERVICIOS PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BIEN EXPORTADO)	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES NO RETIENE SERVICIOS NO RETIENE	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	BIENES 100% SERVICIOS 100%	-----

EXCEPCIONES:

- NO APLICA RETENCIÓN A LAS COMPAÑÍAS DE AVIACION Y AGENCIAS DE VIAJE, EN LA VENTA DE PASAJES AEREOS.
- NO APLICA RETENCIÓN A LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZADORAS, DISTRIBUIDORES FINALES Y ESTACIONES DE SERVICIO QUE COMERCIALIZEN COMBUSTIBLE, ÚNICAMENTE CUANDO SE REFIERA A COMBUSTIBLE DERIVADO DEL PETROLEO

CONSIDERACIONES GENERALES:

- DENTRO DEL 70% DE RETENCION POR SERVICIOS, SE ENCUENTRAN INCLUIDOS AQUELLOS PAGADOS POR COMISIONES (INCLUSIVE INTERMEDIARIOS QUE ACTUEN POR CUENTA DE TERCEROS EN LA ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS).
- LA RETENCION SE DEBERA REALIZAR EN EL MOMENTO QUE SE REALICE EL PAGO O SE ACREDITE EN CUENTA.
- LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ESTAN HABILITADAS PARA EMITIR UN SOLO COMPROBANTE DE RETENCION POR LAS OPERACIONES REALIZADAS EN EL MES, RESPECTO A UN MISMO CLIENTE.
- CUANDO UN AGENTE DE RETENCION ADQUIERA EN UNA MISMA TRANSACCION BIENES Y SERVICIOS, DEBERÁ DETALLAR EN EL COMPROBANTE DE RETENCION DE FORMA SEPARADA LOS PORCENTAJES DE RETENCION DISTINTOS. EN CASO DE NO ENCONTRARSE SEPARADOS DICHS VALORES, SE APLICARÁ LA RETENCION DEL 70% SOBRE EL TOTAL DE LA COMPRA.
- LAS SOCIEDADES EMISORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO QUE SE ENCUENTREN BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, DEBERAN RETENER A LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS A SU SISTEMA, EN SUS PAGOS EL 30% POR BIENES O EL 70% POR SERVICIOS.
- LAS ENTIDADES Y ORGANISMOS DEL SECTOR PÚBLICO Y EMPRESAS PÚBLICAS CUYOS INGRESOS ERAN EXENTOS DE IMPUESTO A LA RENTA CON ANTERIORIDAD A LA REFORMA EFECTUADA POR LA LEY ORGÁNICA DE EMPRESAS PÚBLICAS, A PARTIR DEL 01 DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2009, PAGARÁN EN TODAS SUS ADQUISICIONES DE BIENES Y SERVICIOS, EL 12% DE IVA, SIEMPRE Y CUANDO, EL HECHO GENERADOR NO SE HUBIERE PRODUCIDO ENTRE EL 01 DE ENERO DE 2008 Y 31 DE OCTUBRE DE 2009, EN CUYO CASO, LA TARIFA APLICABLE DEBERÁ SER DEL 0% Y APLICARÁ RETENCIÓN. CUANDO EL HECHO GENERADOR SEA UN CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE BIENES O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS POR ETAPAS, AVANCE DE OBRAS O TRABAJOS Y EN GENERAL AQUELLOS QUE ADOPTEN LA FORMA DE TRACTO SUCESIVO, EL IVA SE CAUSARÁ AL CUMPLIRSE LAS CONDICIONES PARA CADA PERÍODO, FASE O ETAPA, MOMENTO EN EL QUE DEBE EMITIRSE EL CORRESPONDIENTE COMPROBANTE DE VENTA.

Tabla N° 12 Retenciones en la Fuente del Impuesto al Valor Agregado

Fuente: Servicio de Rentas Internas

CAPITULO IV

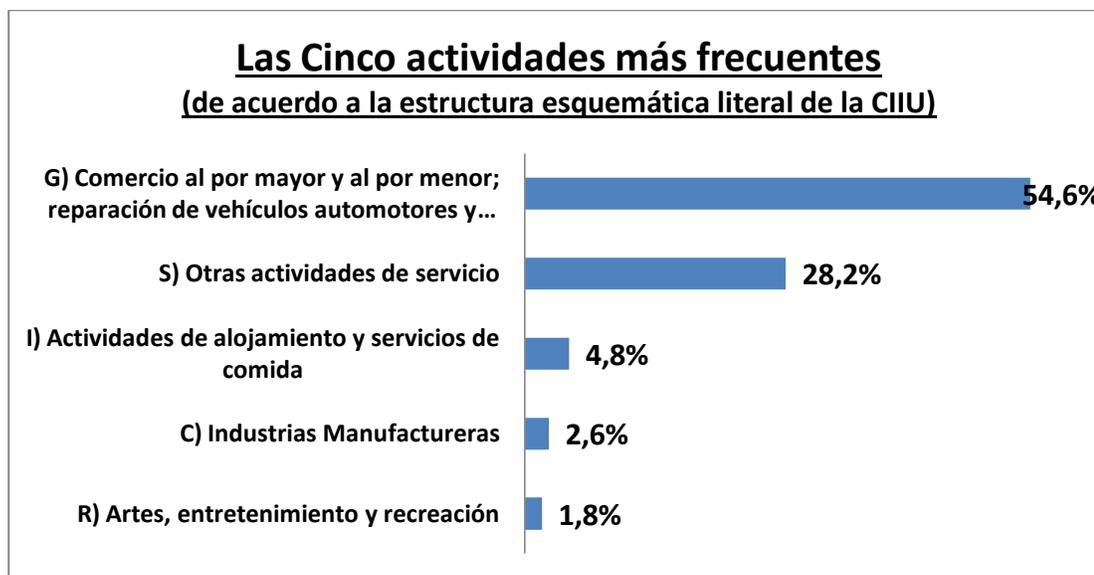
ANÁLISIS COMPARATIVO

4.1 Establecimiento del universo y muestra

En estadística universo o también llamado población, es el conjunto de elementos de referencia que sirven de base para realizar un estudio. En este caso el universo de la investigación propuesta son las Mipymes obligadas a llevar contabilidad de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, y para determinarlo se tomó como base información de la investigación denominada Caracterización Tributaria del Contribuyente en la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca realizada por la Universidad Politécnica Salesiana, a la que se tiene acceso directo por formar parte del equipo de investigación. Esta recoge una serie de información de la actividad económica de los negocios asentadas en la parroquia mencionada.

En el levantamiento de información de la investigación realizada por la Universidad Politécnica Salesiana, da a conocer la existencia de 919 negocios entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que se asientan en la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, información que se presenta a continuación diferenciada por actividad económica a la que se dedican tomando en cuenta las cinco actividades más frecuentemente desarrolladas:

Gráfico N° 2 Actividades económicas más frecuentes en la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca



Fuente: Caracterización Tributaria del Contribuyente de la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, Universidad Politécnica Salesiana, 2014.

Posteriormente se procedió a determinar el universo de la investigación, es decir, el número de empresas que están obligadas a llevar contabilidad encontrando un total de 67 establecimientos dentro de esta categoría, de los cuales se pudo establecer que 13 son agencias o sucursales, lo que significa que sería nulo el acceso a la información financiera necesaria para este estudio, ya que sus establecimientos principales se encontrarían en otra ubicación fuera de la parroquia, por lo que el universo de estudio quedaría reducido a 54 empresas obligadas a llevar contabilidad, entre sociedades y personas naturales.

En estadística la muestra se considera como el subconjunto de elementos o individuos que pertenecen a un universo o población sobre los cuales se va a obtener la información necesaria para tomar una decisión válida relativa al universo de estudio. En

este caso, debido al tamaño del universo de mipymes de la investigación, se decidió a realizar la encuesta a todos los elementos que conforman el universo.

Sin embargo, debido a diversas situaciones por las que no se pudiera realizar la encuesta al universo considerado, a continuación se presenta la fórmula que se utilizaría para determinar el tamaño de la muestra del presente estudio, de tal manera que los resultados encontrados con la muestra determinada permita llegar a conclusiones válidas.

$$n = \frac{NZ^2S^2}{(N - 1)E^2 + S^2Z^2}$$

Siendo,

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

S^2 = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z^2 = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza, que equivale a 1,96 usualmente o en relación al 99% de confianza equivalente al 2,58.

E^2 = Límite aceptable de error muestral.

Determinación Tamaño de la Muestra

$$n = \frac{NZ^2S^2}{(N - 1)E^2 + S^2Z^2}$$

$$n = \frac{54(1,96)^2(0,5)^2}{(54 - 1)(0,10)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

N = UNIVERSO	54
Z ² = NIVEL DE CONFIANZA	1,96
E ² = MARGEN DE ERROR	0,1
S ² = DISPERSIÓN	0,5
CÁLCULO	1,3919
NUMERADOR	51,8616
DENOMINADOR	1,4904
n = TAMAÑO DE LA MUESTRA	34,7971
n = TAMAÑO DE LA MUESTRA	35

De acuerdo al resultado obtenido anteriormente se puede observar que para el universo determinado se necesita de información de al menos 35 empresas obligadas a llevar contabilidad para que los resultados obtenidos de la investigación se consideren válidos.

4.2 Elaboración de la encuesta

Para la elaboración de la encuesta se tomaron en consideración las variables necesarias que permitan realizar un análisis completo y confiable del estudio. En primera instancia se identifica el tipo de contribuyente y la actividad a la que se dedica el negocio de acuerdo al Clasificador Nacional de las Actividades Económicas CIIU por grandes secciones. Posteriormente se hace una indagación acerca del manejo del negocio consultando acerca del responsable de la dirección y manejo contable y por último se solicita una serie de datos financieros como nivel de ventas, nivel de compras, plazos otorgados en cobros y pagos a proveedores, gastos, impuestos, entre otros.

A continuación se presente el contenido de la encuesta que se utilizó para el levantamiento de la información. La encuesta se final se podrá encontrar como anexo al presente documento.

Tabla N° 13 Operacionalización de las Variables de la Encuesta

VARIABLE	OBJETIVO	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
INFORMACIÓN GENERAL	Conocer de manera general información básica sobre la naturaleza del negocio y su administración.	Lista de empresas encuestadas de la parroquia El Vecino	Abierta en letras	1
		Lista de empresas encuestadas con sus direcciones de la parroquia El Vecino	Abierta en letras	2
		Número de empresas que pagan el anticipo del Impuesto a la Renta	Paga anticipo de impuesto a la renta: Si/No	3
		Número de empresas que realizan retenciones del IVA	Se realizan retenciones de IVA: Si/No	4
		Número de empresas que realizan retenciones del IR	Se realizan retenciones de IR: Si/No	5
		Clase de contribuyente	Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad/Sociedad	6
		Actividad económica	Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca/Explotación de Minas y Canteras/Industrias Manufactureras/Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado/Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento/Construcción/Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas/Transporte y almacenamiento/Actividades de alojamiento y servicios de comida/Información y comunicación/Información y comunicación/Actividades inmobiliarias/Actividades profesionales, científicas y técnicas/Actividades de servicios administrativos y de apoyo/Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria/Enseñaza/Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social/Artes, entretenimiento y recreación/Otras actividades de servicio/Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio/Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	7
		Años de vida del negocio	Abierta en números	8
		Responsable de la Administración/Gerencia/Dirección de la empresa	Hombre: Propietario, Accionista, Profesional Contratado, Otro (Especifique) Mujer: Propietario, Accionista, Profesional Contratado, Otro(Especifique)	9
		Nivel de instrucción de Administrador/Gerente o Responsable de la empresa	Ninguna, Primaria, Secundaria, Pregrado, Posgrado	10
		Responsable de las cuentas o la contabilidad en la empresa	Hombre: Propietario, Accionista, Profesional Contratado, Otro (Especifique, No tiene Contador Mujer: Propietario, Accionista, Profesional Contratado, Otro(Especifique), No tiene Contador	11
		Nivel de instrucción del contador o la persona que lleva las cuentas en la empresa	Ninguna, Primaria, Secundaria, Pregrado, Posgrado	12

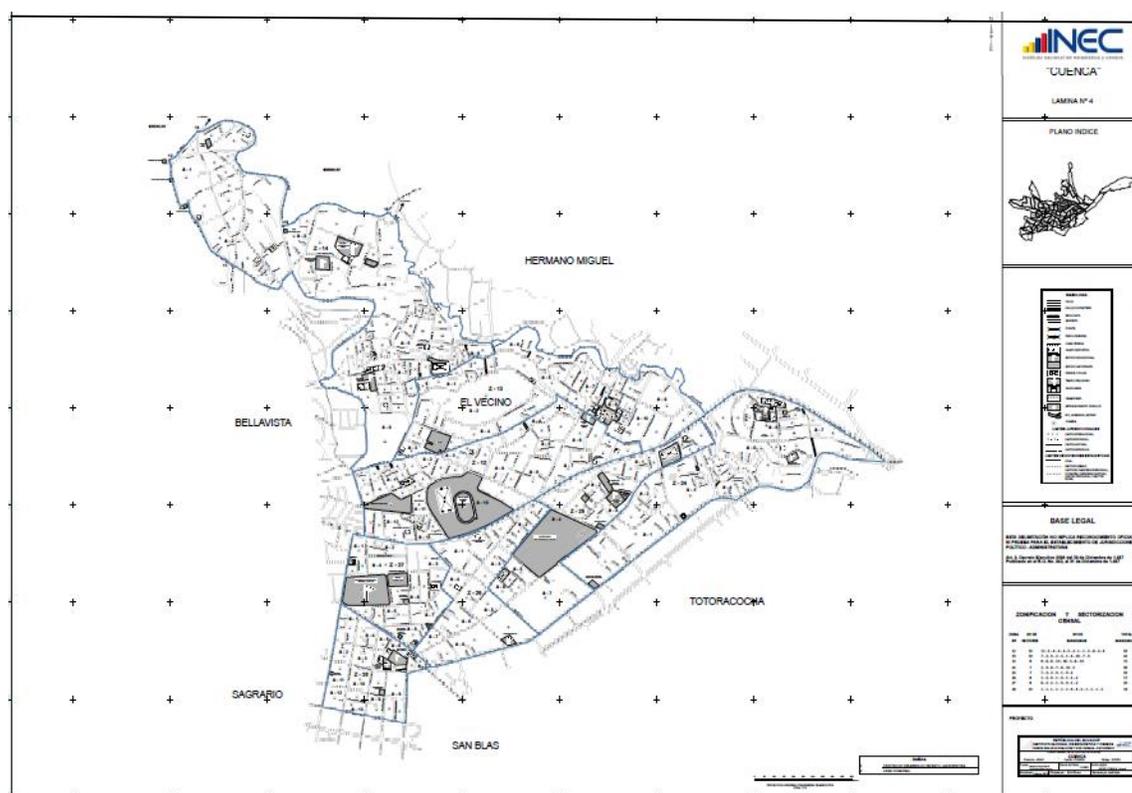
VARIABLE	OBJETIVO	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
INFORMACIÓN ECONÓMICA Y TRIBUTARIA	Determinar el nivel de liquidez de las empresas y la incidencia que tiene sobre ésta las obligaciones tributarias.	Compras anuales aproximadas a proveedores sin incluir IVA	Abierto en números	13
		Meses con fluctuación de compras	Ene, Feb, Mar, Abr, May, Jun, Jul, Ago, Sep, Oct, Nov, Dic/Compras homogéneas en el año	14
		Porcentaje de Compras según gravamen	Compras gravadas con IVA 12% / Compras gravadas con IVA 0%	15
		Porcentaje de Compras al contado y crédito a proveedores	Contado, Crédito	16
		Financiamiento para las compras a proveedores	La empresa necesita de financiamiento para la compra a proveedores: Si, No	17
		Tiempo de crédito otorgado por los proveedores	De 1 a 30 días, De 31 a 60 días, De 61 a 90 días, De 91 a 120 días, Más de 121 días	18
		Porcentaje de acuerdo a la fuente de financiamiento para la compra a proveedores	Crédito directo con proveedores, Banca Comercial, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Terceros	19
		Ventas anuales aproximadas sin incluir IVA	Abierto en números	20
		Meses con fluctuación de ventas	Ene, Feb, Mar, Abr, May, Jun, Jul, Ago, Sep, Oct, Nov, Dic/Compras homogéneas en el año	21
		Porcentaje de Ventas según gravamen	Ventas gravadas con IVA 12% / Ventas gravadas con IVA 0%	22
		Porcentaje de Ventas al contado y crédito a proveedores	Contado, Crédito	23
		Tiempo de crédito otorgado a los clientes	De 1 a 30 días, De 31 a 60 días, De 61 a 90 días, De 91 a 120 días, Más de 121 días	24
		Porcentaje de incobrabilidad en las ventas a crédito	Menos del 5% de las ventas, Más del 5% y menos del 10%, Más del 10%	25
		Pago mensual del IVA	Contado, Crédito	26
		Rotación estimada de inventarios	Categoría, Grupo, Línea: A, B, C, D Tiempo aproximado: Diario, Quincenal, Mensual, Anual	27
		Gastos/Costos mensuales estimados en: Arriendo, Servicios Básicos, Sueldos y Salarios, Mantenimiento, Otros	Abierta en números	28
		Monto aproximado de inversiones realizadas en los últimos dos años	Activos Fijos (maquinaria, equipo, edificios, instalaciones, etc)/ Capacitación personal/ Investigación y Desarrollo/ Stok de Inventarios (Mat. primas, Prod. en Proceso, Prod. Terminados, Mercadería, etc)/ Otros/ Ninguna	29
		Valor aproximado del anticipo del impuesto a la renta declarado en el último formulario 101 o 102	Abierta en números	30
		Valor aproximado de impuesto a la renta declarado en el último formulario 101 o 102	Abierta en números	31
		Porcentajes de retenciones de IVA	Compras: Si 30%, 70%, 100% No 30%, 70%, 100%/ Ventas: Si 30%, 70%, 100% No 30%, 70%, 100%	32
Porcentajes de retenciones de IR	Compras: Si 1%, 2%, 5%, 8%, 10%, 25%.Otros, No 1%, 2%, 5%, 8%, 10%, 25%.Otros. / Ventas: Si 1%, 2%, 5%, 8%, 10%, 25%.Otros, No 1%, 2%, 5%, 8%, 10%, 25%.Otros	33		
Afectación de Caja en el Negocio	Si, No	34		

Elaboración y fuente: La autora

4.3 Aplicación de la encuesta a las Mipymes obligadas a llevar contabilidad de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca

La aplicación de la encuesta se realizó en la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, y para ello se tomó como referencia el mapa elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, donde se pudo ubicar fácilmente las direcciones de las empresas, y a continuación se presenta:

Gráfico N° 3 Mapa de la Parroquia El Vecino



Fuente: INEC

La encuesta se realizó los meses de junio y julio del presente año, por lo que en ese tiempo se acudió a cada negocio a solicitar la información requerida. Como no fue posible realizar la encuesta a la totalidad de los negocios debido a la resistencia a

proporcionar información financiera, se logró obtener información de treinta y cinco empresas obligadas a llevar contabilidad de la parroquia representando el 65% con respecto del universo determinado, lo que permite continuar con el análisis ya que se alcanzó al menos el número de empresas establecidas en la muestra para poder considerar respuestas válidas.

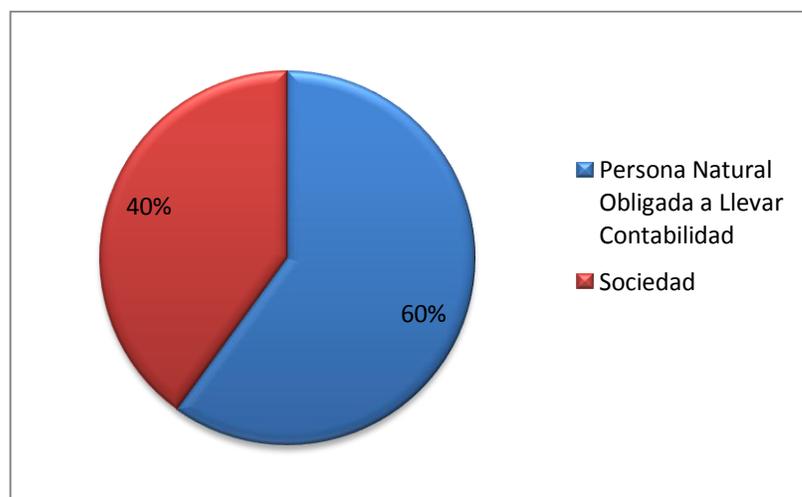
4.4 Determinación de resultados.-

4.4.1 Información General.-

A continuación se darán a conocer algunos datos de información general de las empresas que fueron consultadas, teniendo los siguientes resultados:

De las encuestas aplicadas de acuerdo al gráfico que continúa, se puede observar que el 60% de contribuyentes corresponden a Personas Naturales Obligadas a Llevar Contabilidad, mientras que el 40% son Sociedades.

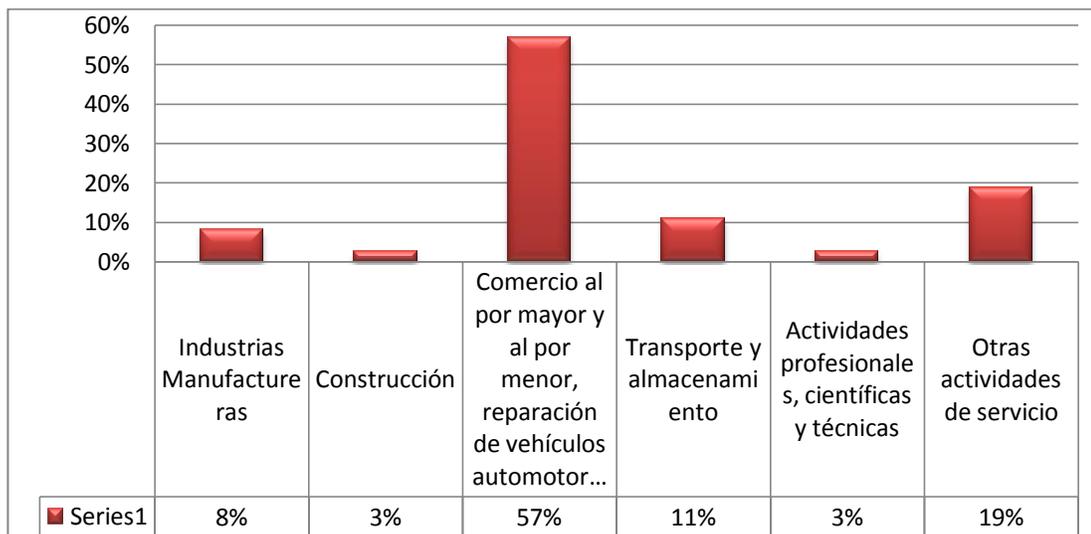
Gráfico N° 4 Clase de Contribuyente



Elaboración y fuente: La Autora

Con respecto a la actividad económica de las empresas y tomando como referencia la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU, se encontró que un 57% de ellas se dedican a actividades relacionadas con el Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y bicicletas, siguiéndole en menor porcentaje la categoría Otros Actividades de Servicios con el 19% y Transporte y Almacenamiento con el 11%. Con porcentajes menores al 10% se encuentran empresas que desarrollan actividades como Industrias Manufactureras, Construcción y Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas.

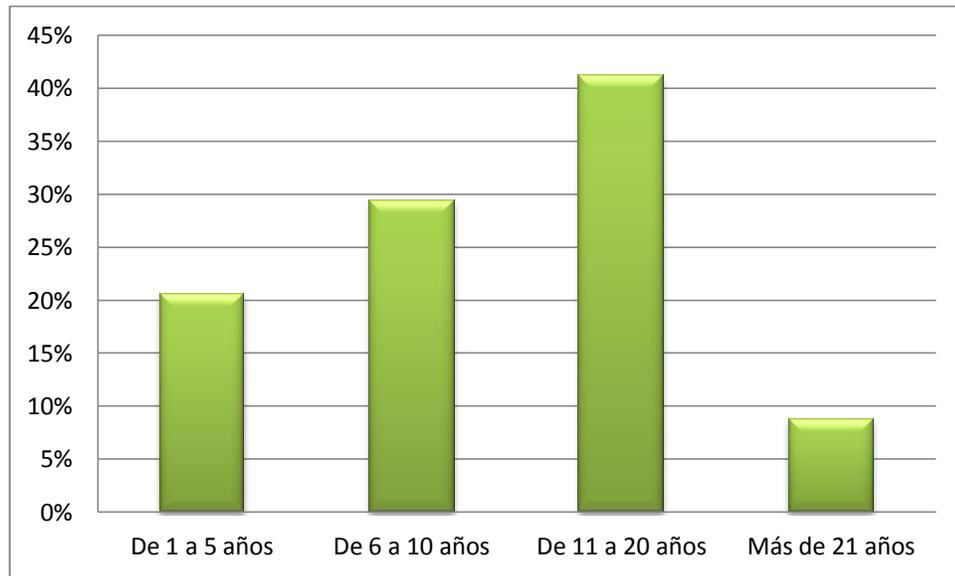
Gráfico N° 5 Actividad Empresarial CIIU



Elaboración y fuente: La Autora

Mencionando a los años de vida que tienen los negocios encuestados, se establecieron cuatro rangos para propósitos de presentación, encontrando lo siguiente:

Gráfico N° 6 Años de vida de las empresas



Elaboración y fuente: La Autora

Como dato importante se puede mencionar que el mayor número de empresas llegando a alcanzar el 41% tienen entre 11 y 20 años de existencia, además una empresa con 33 años de vida es la de mayor permanencia en el mercado, por el contrario una empresa apenas con un año de vida es la de menor tiempo de existencia.

Gráfico N° 7 Responsable de la Administración, Gerencia o Dirección de la Empresa

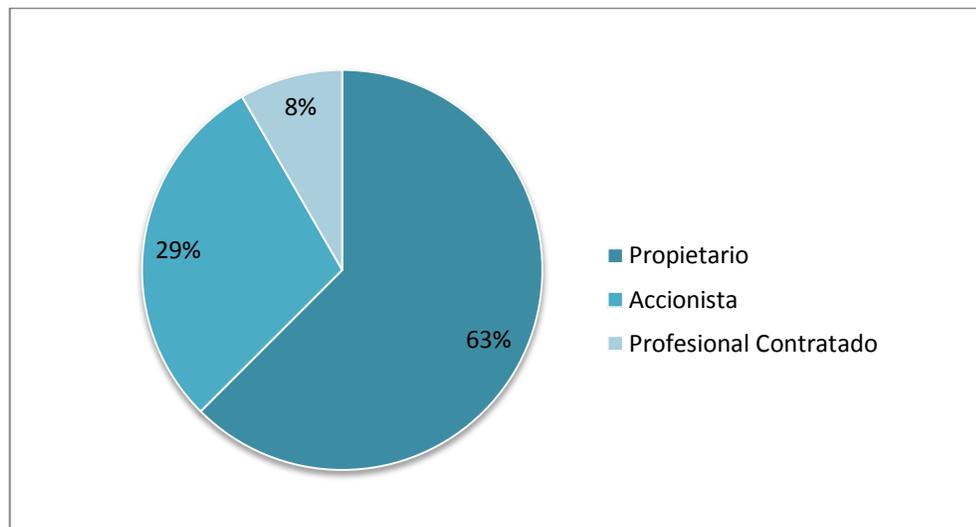


Como se puede apreciar la administración, gerencia o dirección de las empresas, está en un 69% bajo la responsabilidad de hombres, mientras que la diferencia, es decir, el 31% está bajo la responsabilidad de mujeres.

Elaboración y fuente: La autora

Del porcentaje representado por hombres, el 63% de ellos son propietarios de los negocios y están al frente de los mismos, mientras un 29% son accionistas y ejercen la dirección de las empresas y apenas un 8% de los negocios han contratado profesionales para que sean responsables de la administración.

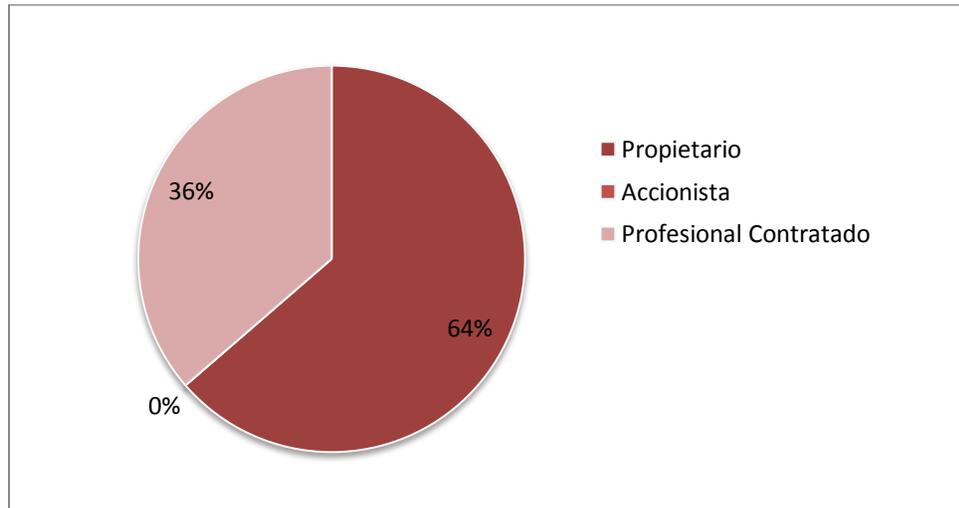
Gráfico N° 8 Hombres Responsables de la Administración, Gerencia o Dirección de las empresas



Elaboración y fuente: La autora

Mientras que las mujeres de acuerdo al gráfico que se presenta, el 64% de ellas son propietarias de las empresas y están en la dirección de las mismas, el 36% restante son profesionales contratadas como responsables de la administración de los negocios

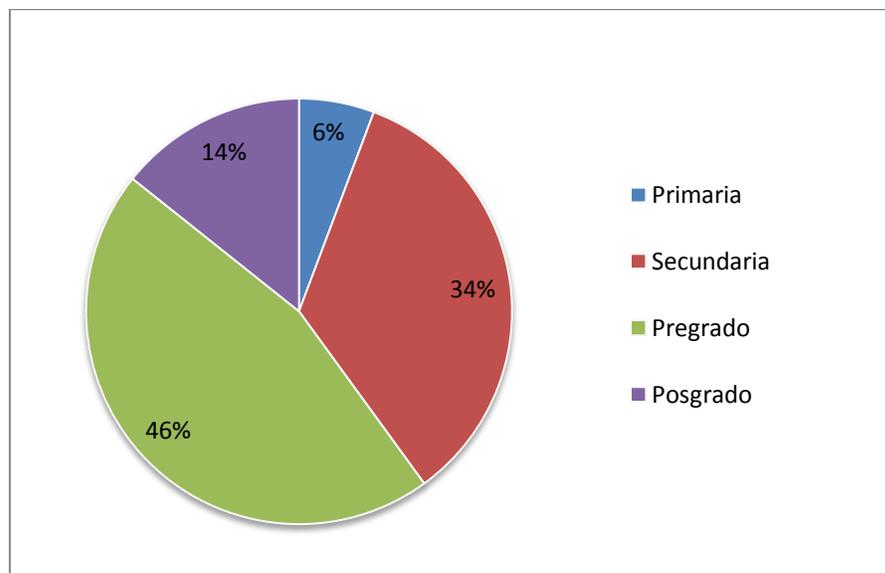
Gráfico N° 9 Mujeres Responsables de la Administración, Gerencia o Dirección de las empresas



Elaboración y fuente: La autora

El nivel de instrucción de las personas que están en la dirección de las empresas se presenta en el cuadro que sigue:

Gráfico N° 10 Nivel de instrucción del responsable de la Administración/Gerencia/Dirección

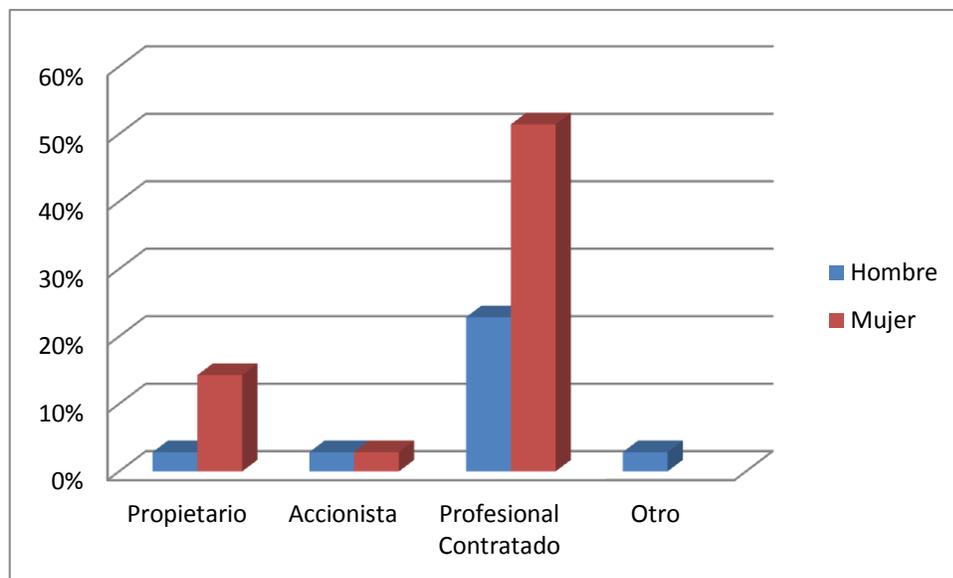


Elaboración y fuente: La autora

Claramente se puede observar que 46% de las personas tienen estudios de pregrado, mientras que el 34% han llegado a estudios de secundaria. Solamente un 14% tienen estudios de posgrado y apenas un 6% son personas que han estudiado solo la primaria.

Como datos más representativos, el 51% de las personas que están al frente de la contabilidad en las empresas son mujeres profesionales contratadas, mientras que los hombres dentro de la misma categoría han alcanzado el 23%, siguiéndole en porcentaje menor el 14% representa a mujeres propietarias de las empresas, tal y como lo indica el siguiente gráfico:

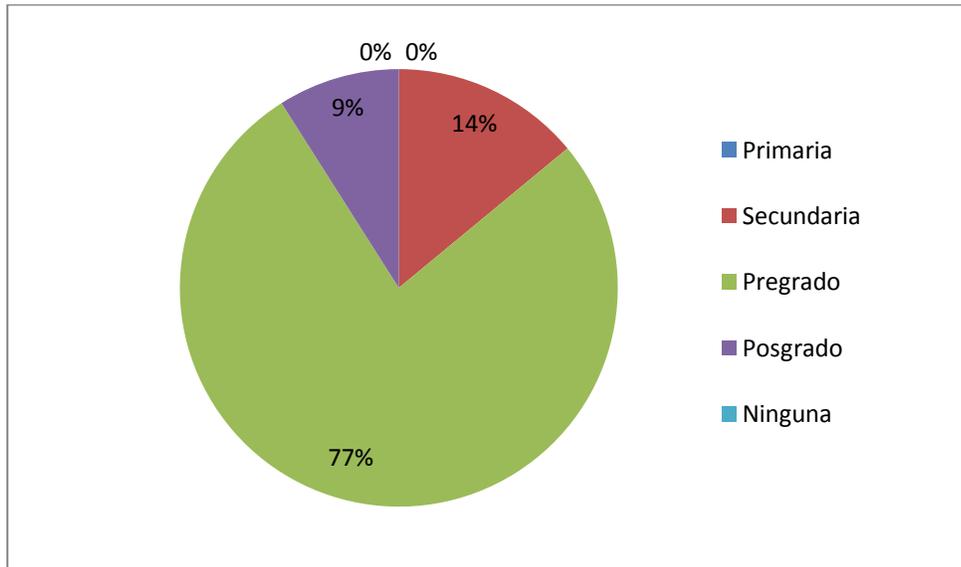
Gráfico N° 11 Persona Responsable de la Contabilidad en las empresas



Elaboración y fuente: La autora

El nivel de instrucción de los contadores en las empresas es de pregrado representado con un 77%, mientras que el 14% tiene estudios de secundaria y solamente el 9% estudios de posgrado.

Gráfico N° 12 Nivel de instrucción del responsable de la contabilidad en las empresas



Elaboración y fuente: La autora

4.4.2 Información Económica y Tributaria.-

A continuación se presenta el modelo que fue aplicado a todas las empresas que brindaron información como suministro para la elaboración de este documento, que servirá de base para analizar la influencia de los impuestos tributarios fiscales en la liquidez de las mipymes de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca, a través de la herramienta del presupuesto de caja.

La información que se presenta es de una empresa cuya actividad principal es la prestación de servicios y como actividad secundaria la comercialización al por mayor y menor. En este caso compra productos con tarifa de IVA 0% y 12% y no hace uso de la opción de pago de IVA Cobrado al crédito. Tiene un promedio de ventas anuales de \$ 1.350.000 y de compras de \$ 216.000.

Tabla N° 14 Detalle de Ventas Empresa 1

Meses mayor/menor venta		IVA	IVA Crédito	IVA Contado	Contado 80%	Crédito 20%
Ventas IVA 12%	112.500	13.500		13.500	90.000	22.500
Ventas IVA 0%	0	0		0	0	0

CRÉDITO									
1-30 días	100%	31-60 días	0%	61 a 90 días	0%	De 91 a 120 días	0%	Más de 121 días	0%
	22.500								
	0								

Elaboración y fuente: La autora

Tabla N° 15 Detalle de Compras Empresa 1

Meses mayor/menor compra		IVA	Contado 10%	Crédito 90%
Compras IVA 12%	17.280	2.074	1.728	15.552
Compras IVA 0%	720		72	648

CRÉDITO									
1-30 días	75%	31-60 días	25%	61 a 90 días	0%	De 91 a 120 días	0%	Más de 121 días	%
	11.664		3.888						
	486		162						

Elaboración y fuente: La autora

En el cuadro que sigue se ha determinado los valores mensuales que la empresa efectúa por concepto de impuestos de IVA cobrado y pagado así como de retenciones. En este caso no se ubican los valores de acuerdo al tiempo real de pago, sino solamente por efectos de cálculo y para un entendimiento del presupuesto de caja se han visualizado los valores que serán necesarios e influyen en la liquidez de las mipymes.

En la parte inferior del cuadro se ha realizado la liquidación del IVA teniendo en este caso un impuesto por pagar que es compensado en parte por las retenciones que le han efectuado en el mes; pero, de todas maneras no es suficiente para cubrir el mismo. Tampoco existe un saldo a favor que se registre como crédito tributario, por lo explicado anteriormente.

Estos resultados variarán de acuerdo a los datos que las empresas hayan proporcionado, teniendo en algunos casos situaciones en las que el valor de las retenciones de IVA en ventas son mayores que el valor a pagar por lo tanto se va acumulando un saldo de crédito tributario, situación que influye en la liquidez de la empresa.

Tabla N° 16 Flujo Mensual de IVA y Retenciones Empresa 1

FLUJO MENSUAL DE IVA Y RETENCIONES												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ventas IVA 12%	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500
Ventas 0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Ventas	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500
Retención IR Ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retención IVA Ventas	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Compras IVA 12%	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280	17.280
Compras IVA 0%	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
IVA Compras	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074
Retención IR Compras	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173
Retención IVA Compras	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622
Liquidación IVA												
Vtas - Comp = Valor a pagar	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426	11.426
Retenciones en Venta	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Saldo Créd. Trib. Mensual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Créd. Trib. Acumulado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Elaboración y Fuente: La Autora

El presupuesto de caja que presenta en la tabla N° 17 es la herramienta que se aplicó para analizar la liquidez de las empresas muestra que forman parte de la parroquia El Vecino. Toma en consideración información tanto financiera como tributaria, misma que permite determinar la disponibilidad de recursos para operar en las empresas.

Para su elaboración se utilizó el promedio mensual tanto de compras como de ventas de las empresas, afectando de ser el caso, al mes que corresponda el aumento o disminución estacional en dichos promedios.

Las tarifas de IVA 12% y 0% se consideran por separado tanto para compras como para ventas dependiendo de cada empresa.

Se considera la opción de pagar mensualmente el IVA cobrado solo de contado en las operaciones del negocio, elección de la que disponen los contribuyentes en los formularios de declaración del impuesto y que se ha tomado en consideración en el flujo del dinero para el presente análisis dependiendo de la decisión de aplicación de cada empresa.

Como primera parte del presupuesto se presentan los ingresos de las mipymes que corresponden a las ventas efectuadas mensualmente, teniendo presente los tiempos en los que se recupera efectivamente el dinero, además lo que se recibe como ingreso pero corresponde a IVA cobrado.

Una segunda parte contiene todos los egresos correspondientes a compras relacionadas con el giro del negocio, presentados en los tiempos y valores que se desembolsa efectivamente el dinero, además del rubro correspondiente a IVA Pagado por las adquisiciones realizadas. Con respecto a los gastos que se tomaron en consideración

están lo relacionado con el personal de las empresas, es decir, sueldos y salarios, además servicios básicos, arrendamientos, mantenimiento y otros que forman parte de los gastos generales de una mipymes.

Siguiendo con la estructura del presupuesto se encuentran las retenciones de IVA y de impuesto a la renta tanto en compras como en ventas, además el valor aproximado del anticipo de impuesto a la renta afectando los meses en los que se desembolsa el dinero para el pago del mismo y por supuesto el valor aproximado del pago del impuesto a la renta realizado.

Finalmente se llega a determinar el valor de caja luego de encontrar la diferencia entre los ingresos menos los egresos y las retenciones, estableciendo así la caja efectiva mensual que disponen las empresas luego de cubrir sus principales costos, gastos y cumplir con sus obligaciones tributarias fiscales. Por último se determina la caja acumulada que es el resultado de ir acumulando la caja mensual.

Al final del presupuesto de caja se puede apreciar tres resultados importantes:

- La existencia de una caja positiva que indica que con los ingresos el negocio si puede cubrir sus egresos e impuestos tributarios fiscales y además dispone de un saldo que le permitirá realizar otras operaciones en el negocio.
- La existencia de una caja cero, es decir, donde los ingresos fueron iguales a sus egresos e impuestos tributarios fiscales, es decir, no tienen ningún remanente.
- La existencia de una caja negativa que presenta un escenario donde los ingresos no fueron suficientes para cubrir los egresos y obligaciones tributarias fiscales, significa que la empresa puede estar pasando por situaciones financieras muy apremiantes que le estén llevando al endeudamiento excesivo.

Tabla N° 17 Modelo del Presupuesto de Caja Empresa 1

PRESUPUESTO DE CAJA

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS												
Contado IVA 12%	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
1-30 días IVA 12%	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500
31-60 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
61 a 90 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
De 91 a 120 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de 121 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA CREDITO 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA CONTADO	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500
TOTAL INGRESOS	126.000											
EGRESOS												
Contado IVA 12%	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728	1.728
Contado IVA 0%	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
1-30 días IVA 12%	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664
1-30 días IVA 0%	486	486	486	486	486	486	486	486	486	486	486	486
31-60 días IVA 12%	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888	3.888
31-60 días IVA 0%	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162
61 a 90 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
De 91 a 120 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de 121 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074	2.074
GASTOS	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000	89.000
TOTAL EGRESOS	109.074											
IMPUESTOS												
Retenciones IR Ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones IR Compras	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173
Retenciones IVA Ventas	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135	-135
Retenciones IVA Compras	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622	622
Impuesto a la Renta y Anticipo			0				4.930		4.930			
TOTAL IMPUESTOS	660	660	660	660	660	660	5.590	660	5.590	660	660	660
CAJA	16.267	16.267	16.267	16.267	16.267	16.267	11.337	16.267	11.337	16.267	16.267	16.267
CAJA ACUMULADA	16.267	32.533	48.800	65.066	81.333	97.599	108.936	125.202	136.539	152.805	169.072	185.338

Elaboración y Fuente: La Autora

Se presenta además otro ejemplo de la aplicación del modelo de análisis de una empresa que de acuerdo al CIU se dedica solamente al comercio al por mayor y por menor. Comercializa productos con IVA tarifa 12% y no hace uso de la opción de pago de IVA Cobrado a crédito. Tiene un promedio de ventas anuales de \$ 900.000 y de compras de \$ 700.000.

Tabla N° 18 Detalle de Ventas Empresa 2

Meses mayor/menor venta		IVA	IVA Crédito	IVA Contado	Contado 10%	Crédito 90%
Ventas IVA 12%	75.000	9.000	0	9.000	7.500	67.500

CRÉDITO									
1-30 días	90%	31-60 días	5%	61 a 90 días	5%	De 91 a 120 días	0%	Más de 121 días	%
60.750		3.375		3.375		0			

Elaboración y Fuente: La autora

Tabla N° 19 Detalle de Compras Empresa 2

Meses mayor/menor compras		IVA	Contado 20%	Crédito 80%
Compras IVA 12%	58.333	7.000	11.667	46.667

CRÉDITO									
1-30 días	90%	31-60 días	5%	61 a 90 días	5%	De 91 a 120 días	%	Más de 121 días	%
42.000		2.333		2.333					

Elaboración y Fuente: La autora

Tabla N° 20 Flujo Mensual de IVA y Retenciones Empresa 2

FLUJO MENSUAL DE IVA Y RETENCIONES												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ventas	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
IVA Ventas	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Retención IR Ventas	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Retención IVA Ventas	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700
Compras	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333	58.333
IVA Compras	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
Retención IR Compras	583	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342
Retención IVA Compras	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100
Liquidación IVA												
Vtas - Comp = Valor a pagar	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Retenciones en Venta	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700
Saldo Créd. Trib. Mensual	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700	-700
Saldo Créd. Trib. Acumulado	-700	-1.400	-2.100	-2.800	-3.500	-4.200	-4.900	-5.600	-6.300	-7.000	-7.700	-8.400

Elaboración y Fuente: La Autora

Tabla N° 21 Modelo del Presupuesto de Caja Empresa 2

PRESUPUESTO DE CAJA

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS												
Contado	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500
1-30 días	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750	60.750
31-60 días	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
61 a 90 días	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
De 91 a 120 días	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de 121 días												
IVA CREDITO 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA CONTADO	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
TOTAL INGRESOS	84.000	84.000										
EGRESOS												
Contado	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667
1-30 días	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
31-60 días	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333
61 a 90 días	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333	2.333
De 91 a 120 días												
Más de 121 días												
IVA	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
GASTOS	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
TOTAL EGRESOS	73.333	73.333										
IMPUESTOS												
Retenciones IR Ventas	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750	-750
Retenciones IR Compras	583	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342	1.342
Retenciones IVA Ventas	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700	-2.700
Retenciones IVA Compras	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100
Impuesto a la Renta y Anticipo			11.000				0		0			
TOTAL IMPUESTOS	-767	-8	10.992	-8	-8							
CAJA	11.433	10.675	-325	10.675	10.675							
CAJA ACUMULADA	11.433	22.108	21.783	32.458	43.133	53.808	64.483	75.158	85.833	96.508	107.183	117.858

Elaboración y Fuente: La Autora

4.5 Análisis de resultados.-

Luego de haber aplicado el presupuesto de caja a las empresas objeto de estudio se presenta un resumen de los resultados obtenidos (recursos disponibles acumulados de las empresas), representados como Caja Acumulada de acuerdo al esquema del Presupuesto de Caja anteriormente presentando.

Tabla N° 22 Resumen de la aplicación del Presupuesto de Caja considerando Impuestos Tributarios

MUESTRA DE EMPRESAS OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD												
PARROQUIA EL VECINO DEL CANTÓN CUENCA												
EMPRESAS	CAJA ACUMULADA DE ENERO A DICIEMBRE											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Empresa 1	22.840	41.413	56.000	78.333	106.240	126.147	149.620	174.593	196.733	217.987	237.933	263.200
Empresa 2	11.433	22.108	21.783	32.458	43.133	53.808	64.483	75.158	85.833	96.508	107.183	117.858
Empresa 3	3.216	5.173	6.076	9.144	12.213	15.282	20.562	24.222	25.947	28.349	34.529	41.300
Empresa 4	722	1.445	2.017	2.739	3.462	4.184	4.506	5.877	6.267	6.989	7.712	8.434
Empresa 5	1.325	2.650	3.975	5.300	6.625	7.950	9.050	10.375	12.835	14.160	15.485	16.810
Empresa 6	7.648	15.297	18.945	26.593	34.242	41.890	48.988	56.637	63.975	71.623	79.272	86.920
Empresa 7	-2.907	-5.814	-8.882	-11.789	-14.696	-18.227	-23.819	-26.283	-29.190	-32.097	-35.005	-37.912
Empresa 8	48.499	98.772	144.088	190.834	240.383	287.314	333.644	380.575	426.906	473.836	520.767	567.698
Empresa 9	1.160	1.660	2.140	2.670	3.200	3.730	3.910	4.440	1.560	2.120	2.650	-480
Empresa 10	-2.519	-5.039	-7.801	-10.320	-12.840	-15.359	-18.678	-21.198	-24.517	-27.036	-29.556	-32.075
Empresa 11	-1.228	-2.457	-4.003	-5.231	-6.460	-7.688	-8.991	-10.220	-11.523	-12.751	-13.980	-15.208
Empresa 12	15.693	67.553	10.581	23.610	46.164	71.381	103.405	164.790	157.982	209.842	222.871	245.425
Empresa 13	-1.466	-2.909	-5.615	-7.062	-8.635	-10.066	-11.864	-13.311	-15.052	-16.519	-17.985	-19.451
Empresa 14	5.040	10.080	15.120	20.161	25.051	30.685	35.594	40.709	44.800	49.840	54.880	59.920
Empresa 15	1.259	1.670	1.173	1.175	1.177	1.179	1.046	1.048	915	917	919	-470
Empresa 16	701	510	19	-172	-1.073	-372	228	17	-904	-1.014	-1.124	-1.944
Empresa 17	3.345	6.690	10.036	13.381	19.803	25.301	25.472	28.817	29.912	33.258	36.603	39.948

EMPRESAS	CAJA ACUMULADA DE ENERO A DICIEMBRE											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Empresa 18	17.752	35.504	53.156	70.908	88.660	106.412	122.664	140.416	156.668	174.420	192.172	209.924
Empresa 19	-15.815	-31.631	-49.946	-65.761	-81.577	-97.392	-117.207	-133.023	-152.838	-168.653	-184.469	-200.284
Empresa 20	324	647	971	1.294	1.618	1.941	2.265	2.588	2.912	3.236	3.559	3.883
Empresa 21	6.300	12.600	13.900	20.200	26.500	32.800	35.100	41.400	43.700	50.000	56.300	62.600
Empresa 22	-3.371	-6.741	-11.539	-16.054	-20.570	-24.659	-28.029	-31.400	-34.771	-38.141	-41.512	-44.883
Empresa 23	-17	-35	-132	-149	-167	-184	-201	-219	-236	-253	-271	-288
Empresa 24	-4.514	-9.028	-16.043	-20.557	-25.071	-29.585	-34.849	-39.363	-44.628	-49.142	-53.656	-58.170
Empresa 25	13.950	27.900	29.850	43.800	57.750	71.700	81.900	95.850	106.050	120.000	133.950	147.900
Empresa 26	990	1.980	2.770	3.760	4.750	5.740	6.230	7.220	7.710	8.700	9.690	10.680
Empresa 27	37.346	74.692	108.238	145.584	182.930	201.076	214.097	225.326	265.664	311.126	359.730	397.076
Empresa 28	16.267	32.533	48.800	65.066	81.333	97.599	108.936	125.202	136.539	152.805	169.072	185.338
Empresa 29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empresa 30	2.335	4.670	4.006	6.341	8.676	11.011	13.121	15.457	17.567	19.902	22.237	24.572
Empresa 31	164.805	329.610	491.415	656.220	821.025	985.830	1.143.135	1.307.940	1.465.245	1.630.050	1.794.855	1.959.660
Empresa 32	2.730	5.460	6.190	8.920	11.650	14.380	17.110	19.840	22.570	25.300	28.030	30.760
Empresa 33	3.417	6.833	10.020	13.437	16.853	20.270	23.687	27.103	30.520	33.937	37.353	40.770
Empresa 34	10.310	22.540	29.280	37.950	58.020	71.660	75.485	82.545	86.140	89.000	104.460	133.150
Empresa 35	2.450	4.900	5.850	8.300	10.750	13.200	15.550	18.000	20.350	22.800	25.250	27.700

Elaboración y fuente: La autora

Los resultados demuestran que de las treinta y cinco empresas consultadas el 23% manifiestan tener problemas en la liquidez de sus negocios. Sus flujos mensuales presentan resultados negativos que con el paso de los meses solamente van empeorando la situación financiera de las empresas.

Además existen empresas que representan un 66% que presentan un flujo de efectivo positivo manteniéndose esta tendencia a lo largo del año, ya que estos valores se ven incrementados con el paso del tiempo. También se evidencia otras empresas (9%) en las que a pesar de iniciar con un flujo de efectivo positivo, con el paso del tiempo esta situación cambia y va disminuyendo su valor hasta quedar con un saldo negativo. Solamente una empresa presenta un saldo cero de efectivo representando el 3%.

Las observaciones se realizaron teniendo en cuenta la aplicación de las leyes y normas tributarias, es decir, tomando en cuenta el IVA en la transferencia de bienes y prestación de servicios, además considerando las retenciones en la fuente tanto de IVA como de renta, el anticipo e impuesto a la renta. Seguidamente se muestra la situación de las empresas aplicando el modelo propuesto pero suponiendo la no existencia de impuesto ni obligación tributaria alguna. A continuación el resumen:

Tabla N° 23 Resumen de la aplicación del Presupuesto de Caja sin considerar impuestos tributarios

MUESTRA DE EMPRESAS OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD												
PARROQUIA EL VECINO DEL CANTÓN CUENCA												
EMPRESAS	CAJA ACUMULADA DE ENERO A DICIEMBRE											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Empresa 1	15.533	26.800	40.867	58.933	79.533	92.133	109.800	127.467	143.800	156.533	171.000	192.000
Empresa 2	8.667	17.333	26.000	34.667	43.333	52.000	60.667	69.333	78.000	86.667	95.333	104.000
Empresa 3	1.556	2.222	3.333	5.111	6.889	8.667	13.556	15.556	16.889	18.000	22.889	28.000
Empresa 4	445	891	1.336	1.782	2.227	2.673	3.118	4.218	4.664	5.109	5.555	6.000
Empresa 5	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000	6.000	7.000	8.000	9.000	10.000	11.000	12.000
Empresa 6	6.717	13.433	20.150	26.867	33.583	40.300	47.017	53.733	60.450	67.167	73.883	80.600
Empresa 7	-4.202	-8.403	-12.605	-16.807	-21.009	-25.834	-31.935	-35.693	-39.895	-44.097	-48.298	-52.500
Empresa 8	42.277	86.483	127.191	167.715	211.042	251.750	292.458	333.167	373.875	414.583	455.292	496.000
Empresa 9	1.160	1.660	2.160	2.660	3.160	3.660	4.160	4.660	2.100	2.660	3.160	0
Empresa 10	-3.600	-7.200	-10.800	-14.400	-18.000	-21.600	-25.200	-28.800	-32.400	-36.000	-39.600	-43.200
Empresa 11	-1.367	-2.733	-4.100	-5.467	-6.833	-8.200	-9.567	-10.933	-12.300	-13.667	-15.033	-16.400
Empresa 12	5.852	50.704	56.725	62.746	78.292	93.669	138.352	192.729	198.581	243.433	249.454	265.000
Empresa 13	-1.340	-2.804	-4.144	-5.465	-6.910	-8.175	-9.496	-10.817	-12.081	-13.421	-14.760	-16.100
Empresa 14	2.250	4.500	6.750	9.000	11.100	13.775	16.675	19.000	21.250	23.500	25.750	28.000
Empresa 15	1.232	1.618	1.595	1.573	1.550	1.527	1.505	1.482	1.459	1.436	1.414	0

EMPRESAS	CAJA ACUMULADA DE ENERO A DICIEMBRE											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Empresa 16	810	810	810	810	100	910	1.620	1.520	710	710	710	0
Empresa 17	-200	-400	-600	-800	1.040	2.040	1.000	800	600	400	200	0
Empresa 18	15.000	30.000	45.000	60.000	75.000	90.000	105.000	120.000	135.000	150.000	165.000	180.000
Empresa 19	-16.667	-33.333	-50.000	-66.667	-83.333	-100.000	-116.667	-133.333	-150.000	-166.667	-183.333	-200.000
Empresa 20	200	400	600	800	1.000	1.200	1.400	1.600	1.800	2.000	2.200	2.400
Empresa 21	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000	45.000	50.000	55.000	2.400
Empresa 22	-3.733	-7.467	-11.627	-16.427	-21.227	-25.600	-29.333	-33.067	-36.800	-40.533	-44.267	-48.000
Empresa 23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empresa 24	-4.583	-9.167	-13.750	-18.333	-22.917	-27.500	-32.083	-36.667	-41.250	-45.833	-50.417	-55.000
Empresa 25	12.000	24.000	36.000	48.000	60.000	72.000	84.000	96.000	108.000	120.000	132.000	144.000
Empresa 26	500	1.000	1.500	2.000	2.500	3.000	3.500	4.000	4.500	5.000	5.500	6.000
Empresa 27	27.902	55.805	83.707	111.610	139.512	148.214	153.775	156.194	189.070	225.089	264.250	292.152
Empresa 28	5.500	11.000	16.500	22.000	27.500	33.000	38.500	44.000	49.500	55.000	60.500	66.000
Empresa 29	30	60	90	120	150	180	210	240	270	300	330	360
Empresa 30	2.000	4.000	6.000	8.000	10.000	12.000	14.000	16.000	18.000	20.000	22.000	24.000
Empresa 31	161.833	323.667	485.500	647.333	809.167	971.000	1.132.833	1.294.667	1.456.500	1.618.333	1.780.167	1.942.000
Empresa 32	2.700	5.400	8.100	10.800	13.500	16.200	18.900	21.600	24.300	27.000	29.700	32.400
Empresa 33	3.333	6.667	10.000	13.333	16.667	20.000	23.333	26.667	30.000	33.333	36.667	40.000
Empresa 34	9.500	19.000	28.500	38.000	47.500	57.000	66.500	76.000	85.500	95.000	104.500	114.000
Empresa 35	2.000	4.000	6.000	8.000	10.000	12.000	14.000	16.000	18.000	20.000	22.000	24.000

Elaboración y fuente: La Autora

De acuerdo al cuadro anterior y relacionándolo con la información de la Tabla N° 22, la aplicación del modelo propuesto para el análisis de la liquidez sin considerar los impuestos tributarios no varía en mayor medida, ya que del 23% que presentaban flujos negativos, solamente al 5% que representa dos empresas les cambia su situación financiera, estas son la 23 y 29.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de los valores acumulados de caja de las aplicaciones mencionadas anteriormente:

Tabla N° 24 Comparación del Resultado de Caja Acumulada

EMPRESA	CAJA ACUMULADA CON IMPUESTOS	CAJA ACUMULADA SIN IMPUESTOS	DIFERENCIA
Empresa 1	263.200	192.000	-71.200
Empresa 2	117.858	104.000	-13.858
Empresa 3	41.300	28.000	-13.300
Empresa 4	8.434	6.000	-2.434
Empresa 5	16.810	12.000	-4.810
Empresa 6	86.920	80.600	-6.320
Empresa 7	-37.912	-52.500	-14.588
Empresa 8	567.698	496.000	-71.698
Empresa 9	-480	0	480
Empresa 10	-32.075	-43.200	-11.125
Empresa 11	-15.208	-16.400	-1.192
Empresa 12	245.425	265.000	19.575
Empresa 13	-19.451	-16.100	3.351
Empresa 14	59.920	28.000	-31.920
Empresa 15	-470	0	470
Empresa 16	-1.944	0	1.944
Empresa 17	39.948	0	-39.948
Empresa 18	209.924	180.000	-29.924
Empresa 19	-200.284	-200.000	284
Empresa 20	3.883	2.400	-1.483
Empresa 21	62.600	2.400	-60.200
Empresa 22	-44.883	-48.000	-3.117
Empresa 23	-288	0	288
Empresa 24	-58.170	-55.000	3.170
Empresa 25	147.900	144.000	-3.900
Empresa 26	10.680	6.000	-4.680
Empresa 27	397.076	292.152	-104.924
Empresa 28	185.338	66.000	-119.338
Empresa 29	0	360	360
Empresa 30	24.572	24.000	-572
Empresa 31	1.959.660	1.942.000	-17.660
Empresa 32	30.760	32.400	1.640
Empresa 33	40.770	40.000	-770
Empresa 34	133.150	114.000	-19.150
Empresa 35	27.700	24.000	-3.700

Elaboración y Fuente: La autora

De la comparación que se realiza entre las Cajas acumuladas se puede apreciar una disminución en los valores de Caja Acumulada sin Impuestos, esto debido al valor que representaría el movimiento mensual del Impuesto al Valor Agregado tanto en compras como en ventas, ya que el ingreso del dinero representado en el IVA Cobrado debido a la ventas incrementa el nivel de efectivo que dispone la empresa, de igual manera la salida del dinero representado en el IVA Pagado en compras disminuye el nivel de efectivo disponible.

También influyen el dinero retenido en compras por concepto de retenciones en la fuente tanto de IVA como de Renta, ya que la empresa al retener el dinero ve incrementado su nivel de efectivo, así como sucede cuando se da el caso contrario, es decir, cuando a la empresa le retienen valores por concepto de retenciones en ventas por lo que se ve disminuido el valor que esta previsto recibir.

Se hace estas aclaraciones debido a la confusión que en muchas ocasiones se presenta en las empresas debido a la falsa percepción de tener en su poder dinero proveniente de operaciones con impuestos propias del negocio, cuando éste realmente es dinero del estado.

Se ha señalado que al 17% de las empresas la situación financiera cambia totalmente sin la existencia de impuestos tributarios, ya que su nivel de efectivo mejora en algunos casos pasando de una situación apremiante, es decir, de tener una caja negativa, a disponer de efectivo que podría ser utilizado para el cumplimiento de los objetivos de la empresa; y en otros casos donde simplemente su nivel de efectivo que inicialmente era positivo se ve mejorado.

Teniendo en cuenta el nivel de liquidez en las empresas de acuerdo al manejo del negocio, es decir, como administran el ingreso y salida del recurso, las cuentas por pagar a proveedores y cuentas por cobrar a los clientes juegan un papel definitivo para la vida de las empresas, es por ello que a continuación se presenta los criterios que se han tomado como referencia para posteriormente hacer una clasificación de las empresas de acuerdo a su nivel de liquidez:

- Mayor liquidez: cuando el ciclo del efectivo en la empresa se cumple primero realizando compras de los bienes necesarios para comercializar o prestar servicios, luego realizando las ventas, de inmediato se cobra en dinero efectivo lo vendido y finalmente se pagan las compras realizadas.

- Mediana liquidez: cuando el ciclo del efectivo en la empresa su cumple primero realizando compras de los bienes necesarios para comercializar o prestar el servicio, luego realizando las ventas, enseguida se realiza el pago a los proveedores y finalmente cobrando las ventas.

- Menor liquidez: cuando el ciclo del efectivo en la empresa se cumple primero realizando compras de los bienes y servicios necesarios para el negocio, de inmediato se paga a los proveedores, luego se realizan las ventas y por último se cobra el dinero por las ventas realizadas.

A continuación se presenta la lista de empresas clasificadas de acuerdo a los criterios señalados anteriormente:

Tabla N° 25 Clasificación de las Empresas de acuerdo a su nivel de Liquidez

EMPRESA	CAJA ACUMULADA
<i>MAYOR LIQUIDEZ</i>	
Empresa 1	263.200
Empresa 3	41.300
Empresa 4	8.434
Empresa 5	16.810
Empresa 6	86.920
Empresa 7	-37.912
Empresa 8	567.698
Empresa 9	-480
Empresa 11	-15.208
Empresa 17	39.948
Empresa 19	-200.284
Empresa 20	3.883
Empresa 21	62.600
Empresa 23	-288
Empresa 24	-58.170
Empresa 25	147.900
Empresa 26	10.680
Empresa 27	39.076
Empresa 28	185.338
Empresa 29	0
Empresa 31	1.959.600
Empresa 35	27.700

EMPRESA	CAJA ACUMULADA
<i>MEDIANA LIQUIDEZ</i>	
Empresa 2	117.858
Empresa 10	-32.075
Empresa 12	245.425
Empresa 14	59.920
Empresa 15	-470
Empresa 16	-1.944
Empresa 18	209.924
Empresa 22	-44.883
Empresa 30	24.572
Empresa 32	30.760
Empresa 33	40.770

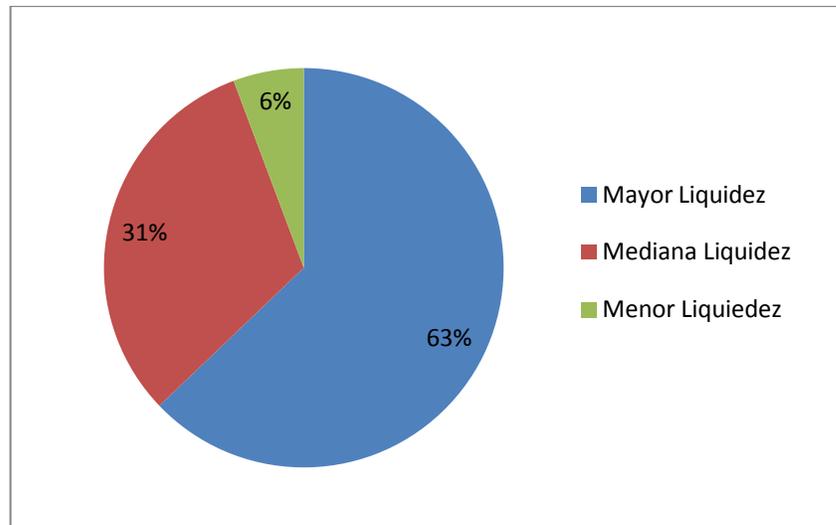
EMPRESA	CAJA ACUMULADA
<i>MENOR LIQUIDEZ</i>	
Empresa 13	-19.451
Empresa 34	133.350

Elaboración y fuente: La autora

Los criterios mencionados anteriormente no constituyen una regla para que la empresa tenga una mayor o menor liquidez, por ello dentro de cada grupo se puede observar diferentes resultados en caja acumulada, teniendo empresas que de acuerdo a su adecuada gestión en el ciclo de caja están dentro de la categoría de mayor liquidez, sin embargo tienen resultados negativos en la disponibilidad del recurso.

Además, es importante mencionar que la mayoría de empresas se encuentran en la categoría de mayor liquidez representando un 63% con respecto del total, luego están las de mediana liquidez que representan el 31% de las empresas y en menor liquidez se encuentran solamente dos empresas representando el 6% tal como se muestran en la siguiente gráfica:

Gráfico N° 13 Clasificación de las Empresas de acuerdo a su nivel de Liquidez



Elaboración y fuente: La autora

Dentro del grupo de mayor liquidez el 27% de estas empresas presentan problemas al momento de disponer del efectivo para llevar a cabo las operaciones del negocio, de igual manera un 36% de las empresas del grupo de mediana liquidez muestran similares características.

Adicionalmente se presenta un escenario tomando aquellas empresas que han generado un valor correspondiente a Crédito Tributario originado por retenciones en la fuente del IVA en ventas, por lo que según el Art. 69 de la Ley de Régimen Tributario Interno pueden solicitar la devolución de estos valores; por lo tanto se ha considerado este valor como un ingreso adicional dentro del presupuesto de caja utilizado como herramienta para medir la liquidez de las empresas. A continuación los resultados:

Tabla N° 26 Influencia de la Devolución del Crédito Tributario por Retenciones en la Liquidez de las Mipymes de la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca

EMPRESAS	CAJA ACUMULADA DE ENERO A DICIEMBRE											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
EMPRESA 1	22.840	41.413	56.000	78.333	106.240	126.147	153.300	178.273	200.413	221.667	241.613	266.880
EMPRESA 1	22.840	41.413	56.000	78.333	106.240	126.147	149.620	174.593	196.733	217.987	237.933	263.200
EMPRESA 2	11.433	22.108	21.783	32.458	43.133	53.808	68.683	79.358	90.033	100.708	111.383	122.058
EMPRESA 2	11.433	22.108	21.783	32.458	43.133	53.808	64.483	75.158	85.833	96.508	107.183	117.858
EMPRESA 7	-2.907	-5.814	-8.882	-11.789	-14.696	-18.227	-22.622	-25.086	-27.994	-30.901	-33.808	-36.715
EMPRESA 7	-2.907	-5.814	-8.882	-11.789	-14.696	-18.227	-23.819	-26.283	-29.190	-32.097	-35.005	-37.912
EMPRESA 10	-2.519	-5.039	-7.801	-10.320	-12.840	-15.359	-18.546	-21.066	-24.385	-26.904	-29.424	-31.943
EMPRESA 10	-2.519	-5.039	-7.801	-10.320	-12.840	-15.359	-18.678	-21.198	-24.517	-27.036	-29.556	-32.075
EMPRESA 14	5.040	10.080	15.120	20.161	25.351	31.015	40.970	46.055	50.146	55.186	60.226	65.266
EMPRESA 14	5.040	10.080	15.120	20.161	25.051	30.685	35.594	40.709	44.800	49.840	54.880	59.920
EMPRESA 27	37.346	74.692	108.238	145.584	182.930	201.076	214.609	225.838	266.176	311.638	360.242	397.588
EMPRESA 27	37.346	74.692	108.238	145.584	182.930	201.076	214.097	225.326	265.664	311.126	359.730	397.076
EMPRESA 30	2.335	4.670	4.006	6.341	8.676	11.011	13.481	15.817	17.927	20.262	22.597	24.932
EMPRESA 30	2.335	4.670	4.006	6.341	8.676	11.011	13.121	15.457	17.567	19.902	22.237	24.572



Información incluye devolución de IVA por retenciones

Información no incluye devolución de IVA por retenciones

Elaboración y Fuente: La autora

Bajo la presunción de que para las empresas del cuadro anterior (20% con respecto al total) los primeros seis meses no podrán compensar el valor del crédito tributario originado con el IVA causado, se ha afectado el flujo de caja del mes séptimo viéndose incrementado el valor de efectivo de éste mes, situación que no afecta a los siguientes meses del presupuesto de efectivo.

Los factores por los que las empresas pueden verse afectadas en su liquidez pueden ser varios, pueden ir desde la falta de clientes para que funcione adecuadamente el negocio, como lo relacionado con el tiempo de pago y cobro de facturas, además la gestión de los inventarios en las empresas es fundamental para evitar el almacenamiento excesivo de productos, o por el contrario la escases de los mismos.

Por lo tanto es muy importante estudiar los orígenes financieros de la actividad misma de la empresa, es decir las ventas y las compras del negocio, ya que de esto depende la continuidad y crecimiento de las empresas en el mercado.

Las ventas son el motor de la empresa, el impacto que tienen en la organización es vital para su permanencia a lo largo del tiempo, dependiendo del nivel de ventas de una organización dependerá también el nivel de sus utilidades, además de que debe darse por contado la calidad del servicio y satisfacción al cliente al momento de realizarlas. Si una empresa genera ventas tiene el dinero suficiente para soportar sus gastos operacionales, es decir, pagar a sus empleados, proveedores, al estado, en fin; las ventas representan en las empresas el pilar fundamental para el éxito empresarial. De la misma manera las compras son consideradas parte del éxito de las ventas, ya que depende del costo del producto o servicio que se ofrece, la aceptación de los clientes. Considerando lo mencionado anteriormente, a continuación se presenta información de las empresas estudiadas con datos importantes para el siguiente análisis:

Tabla N° 27 Utilidad Bruta por Grupo de Liquidez considerando los Impuestos Tributarios

EMPRESA	CAJA ACUMULADA	VENTAS PROMEDIO MENSUALES	COMPRAS PROMEDIO MENSUALES	UTILIDAD BRUTA PROMEDIO MENSUAL	%	GASTOS OPERACIONALES	%	UTILIDAD NETA	%
MAYOR LIQUIDEZ									
Empresa 1	263.200	100.000	75.000	25.000	25%	9.000	9%	16.000	16%
Empresa 3	41.300	16.666	8.333	8.333	50%	6.000	36%	2.333	14%
Empresa 4	8.434	6.000	3.000	3.000	50%	2.500	42%	500	8%
Empresa 5	16.810	13.833	11.333	2.500	18%	1.500	11%	1.000	7%
Empresa 6	86.920	9.166	2.000	7.166	78%	450	5%	6.716	73%
Empresa 7	-37.912	30.833	23.208	7.625	25%	12.000	39%	-4.375	-14%
Empresa 8	567.698	50.000	4.166	45.834	92%	4.500	9%	41.334	83%
Empresa 9	-480	20.000	17.500	2.500	13%	2.500	13%	0	0%
Empresa 11	-15.208	2.500	1.667	833	33%	2.200	88%	-1.367	-55%
Empresa 17	39.948	40.000	35.000	5.000	13%	5.000	13%	0	0%
Empresa 19	-200.284	163.333	150.000	13.333	8%	30.000	18%	-16.667	-10%
Empresa 20	3.883	1.500	500	1.000	67%	800	53%	200	13%
Empresa 21	62.600	40.000	30.000	10.000	25%	5.000	13%	5.000	13%
Empresa 23	-288	4.500	4.000	500	11%	500	11%	0	0%
Empresa 24	-58.170	2.500	2.083	417	17%	5.000	200%	-4.583	-183%
Empresa 25	147.900	30.000	15.000	15.000	50%	3.000	10%	12.000	40%
Empresa 26	10.680	4.000	500	3.500	88%	3.000	75%	500	13%
Empresa 27	39.076	180.000	126.666	53.334	30%	29.000	16%	24.334	14%
Empresa 28	185.338	112.500	18.000	94.500	84%	89.000	79%	5.500	5%
Empresa 29	0	3.500	3.000	500	14%	470	13%	30	1%
Empresa 31	1.959.600	183.333	16.666	166.667	91%	6.500	4%	160.167	87%
Empresa 35	27.700	20.000	15.000	5.000	25%	3.000	15%	2.000	10%
MEDIANA LIQUIDEZ									
Empresa 2	117.858	75.000	58.333	16.667	22%	8.000	11%	8.667	12%
Empresa 10	-32.075	13.333	8.333	5.000	38%	8.600	65%	-3.600	-27%
Empresa 12	245.425	108.333	1.250	107.083	99%	85.000	78%	22.083	20%
Empresa 14	59.920	25.000	16.667	8.333	33%	6.000	24%	2.333	9%
Empresa 15	-470	37.500	35.000	2.500	7%	2.500	7%	0	0%
Empresa 16	-1.944	9.000	8.000	1.000	11%	1.000	11%	0	0%
Empresa 18	209.924	40.000	20.000	20.000	50%	5.000	13%	15.000	38%
Empresa 22	-44.883	8.667	6.667	2.000	23%	6.000	69%	-4.000	-46%
Empresa 30	24.572	5.000	2.000	3.000	60%	1.000	20%	2.000	40%
Empresa 32	30.760	8.000	5.000	3.000	38%	300	4%	2.700	34%
Empresa 33	40.770	50.000	41.667	8.333	17%	5.000	10%	3.333	7%
MENOR LIQUIDEZ									
Empresa 13	-19.451	2.500	1.667	833	33%	1.300	52%	-467	-19%
Empresa 34	133.350	37.500	25.000	12.500	33%	3.000	8%	9.500	25%

Elaboración y Fuente: La autora

En el cuadro anterior se ha calculado en porcentajes el nivel de la utilidad bruta y de los gastos operacionales, y haciendo una revisión minuciosa se puede apreciar tres situaciones:

- La utilidad bruta en el 66% de las empresas presenta un porcentaje mayor al de los gastos operacionales.
- La utilidad bruta en el 20% de las empresas presenta un porcentaje menor al de los gastos operacionales
- La utilidad bruta en el 14% de las empresas presenta un porcentaje igual al de los gastos operacionales

En los casos en los que el porcentaje de utilidad bruta en ventas es igual al porcentaje de los gastos, y a pesar de esto el efectivo de la empresa presenta un saldo negativo, se tiene que tener presente que depende mucho de las políticas que se apliquen en los cobros y pagos en cada empresa, pues esto influye directamente en la disponibilidad de recursos.

En las empresas los ingresos menos los costos variables, tendrían la capacidad de cubrir sus costos fijos para que pueda sobrepasar ampliamente el punto de equilibrio determinado, mientras más se aleje la empresa del punto de equilibrio, mayor será el grado de liquidez de la empresa. Si pasara lo contrario, es decir, mientras más lejana se vea la posibilidad de llegar a cumplir al menos el punto de equilibrio, menor será el grado de liquidez, situación que afectaría directamente al estado financiero de la empresa.

Teniendo en cuenta lo mencionado, a continuación se presenta la información de la Tabla N° 27, pero esta vez clasificado de acuerdo a las tres situaciones citadas anteriormente:

Tabla N° 28 Clasificación de las empresas de acuerdo al margen de Utilidad Bruta y Gastos Operacionales

EMPRESA	CAJA ACUMULADA	VENTAS PROMEDIO MENSUALES	COMPRAS PROMEDIO MENSUALES	UTILIDAD BRUTA PROMEDIO MENSUAL	%	GASTOS OPERACIONALES	%	UTILIDAD NETA	%	LIQUIDEZ
MAYOR LIQUIDEZ										
Empresa 1	263.200	100.000	75.000	25.000	25%	9.000	9%	16.000	16%	●
Empresa 3	41.300	16.666	8.333	8.333	50%	6.000	36%	2.333	14%	●
Empresa 4	8.434	6.000	3.000	3.000	50%	2.500	42%	500	8%	●
Empresa 5	16.810	13.833	11.333	2.500	18%	1.500	11%	1.000	7%	●
Empresa 6	86.920	9.166	2.000	7.166	78%	450	5%	6.716	73%	●
Empresa 7	-37.912	30.833	23.208	7.625	25%	12.000	39%	-4.375	-14%	●
Empresa 8	567.698	50.000	4.166	45.834	92%	4.500	9%	41.334	83%	●
Empresa 9	-480	20.000	17.500	2.500	13%	2.500	13%	0	0%	●
Empresa 11	-15.208	2.500	1.667	833	33%	2.200	88%	-1.367	-55%	●
Empresa 17	39.948	40.000	35.000	5.000	13%	5.000	13%	0	0%	●
Empresa 19	-200.284	163.333	150.000	13.333	8%	30.000	18%	-16.667	-10%	●
Empresa 20	3.883	1.500	500	1.000	67%	800	53%	200	13%	●
Empresa 21	62.600	40.000	30.000	10.000	25%	5.000	13%	5.000	13%	●
Empresa 23	-288	4.500	4.000	500	11%	500	11%	0	0%	●
Empresa 24	-58.170	2.500	2.083	417	17%	5.000	200%	-4.583	-183%	●
Empresa 25	147.900	30.000	15.000	15.000	50%	3.000	10%	12.000	40%	●
Empresa 26	10.680	4.000	500	3.500	88%	3.000	75%	500	13%	●
Empresa 27	39.076	180.000	126.666	53.334	30%	29.000	16%	24.334	14%	●
Empresa 28	185.338	112.500	18.000	94.500	84%	89.000	79%	5.500	5%	●
Empresa 29	0	3.500	3.000	500	14%	470	13%	30	1%	●
Empresa 31	1.959.600	183.333	16.666	166.667	91%	6.500	4%	160.167	87%	●
Empresa 35	27.700	20.000	15.000	5.000	25%	3.000	15%	2.000	10%	●
MEDIANA LIQUIDEZ										
Empresa 2	117.858	75.000	58.333	16.667	22%	8.000	11%	8.667	12%	●
Empresa 10	-32.075	13.333	8.333	5.000	38%	8.600	65%	-3.600	-27%	●
Empresa 12	245.425	108.333	1.250	107.083	99%	85.000	78%	22.083	20%	●
Empresa 14	59.920	25.000	16.667	8.333	33%	6.000	24%	2.333	9%	●
Empresa 15	-470	37.500	35.000	2.500	7%	2.500	7%	0	0%	●
Empresa 16	-1.944	9.000	8.000	1.000	11%	1.000	11%	0	0%	●
Empresa 18	209.924	40.000	20.000	20.000	50%	5.000	13%	15.000	38%	●
Empresa 22	-44.883	8.667	6.667	2.000	23%	6.000	69%	-4.000	-46%	●
Empresa 30	24.572	5.000	2.000	3.000	60%	1.000	20%	2.000	40%	●
Empresa 32	30.760	8.000	5.000	3.000	38%	300	4%	2.700	34%	●
Empresa 33	40.770	50.000	41.667	8.333	17%	5.000	10%	3.333	7%	●
MENOR LIQUIDEZ										
Empresa 13	-19.451	2.500	1.667	833	33%	1.300	52%	-467	-19%	●
Empresa 34	133.350	37.500	25.000	12.500	33%	3.000	8%	9.500	25%	●

Elaboración y fuente: La autora

De acuerdo a la semaforización realizada, el color verde indica una situación financiera óptima, el amarillo una situación de alerta antes de caer en serios problemas financieros y por último el color rojo que significa que la empresa ya está enfrentando una situación financiera de riesgo; se ha determinado que un 63% de las empresas están en buenas condiciones financieras, es decir sus políticas financieras y decisiones tomadas reflejan esta condición, mientras el 17% que representa a las empresas semaforizadas con el color amarillo, tienen que revisar sus políticas y decisiones financieras en las negociaciones que realicen para no caer al color rojo y tratar de alcanzar un color verde que indica una buena salud financiera, mientras que el 20% que presentan su semáforo en color rojo enfrentan ya serias situaciones derivadas de la mala toma de decisiones.

Es importante señalar que a ninguna de las empresas marcadas con el color amarillo les afecta financieramente el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, obviamente el cumplimiento de éstas agrava el escenario, pero no es el causante de esta situación, así lo demuestra el presupuesto de caja aplicado, ya que en todos los casos el monto de sus costos operacionales es superior a su margen de utilidad bruta, es decir, estas empresas no alcanzan ni siquiera el punto de equilibrio.

Dentro de cada grupo de liquidez previamente clasificado, se reclasifico de acuerdo a los porcentajes de utilidad bruta y gastos operacionales, encontrando que no todas las empresas que se encuentran dentro del grupo de mayor liquidez tienen cajas positivas, de igual manera para las empresas que se encuentran dentro del grupo de mediana liquidez, e inclusive en el grupo de menor liquidez una de las dos empresas tiene como resultado una caja positiva, además que la utilidad bruta es mayor a los gastos operacionales, confirmando así lo mencionado anteriormente en la clasificación de las empresas de acuerdo a las políticas de cobros y pagos, es decir al manejo del ciclo del efectivo.

Adicionalmente se presenta los porcentajes de utilidad bruta y utilidad neta que las empresas alcanzaron de acuerdo al estudio realizado:

Tabla N° 29 Porcentaje de Utilidad Bruta y Utilidad Neta

EMPRESA	CAJA ACUMULADA	LIQUIDEZ	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD NETA
Empresa 31	1.959.600	●	91%	87%
Empresa 8	567.698	●	92%	83%
Empresa 6	86.920	●	78%	73%
Empresa 25	147.900	●	50%	40%
Empresa 30	24.572	●	60%	40%
Empresa 18	209.924	●	50%	38%
Empresa 32	30.760	●	38%	34%
Empresa 34	133.350	●	33%	25%
Empresa 12	245.425	●	99%	20%
Empresa 1	263.200	●	25%	16%
Empresa 3	41.300	●	50%	14%
Empresa 27	39.076	●	30%	14%
Empresa 20	3.883	●	67%	13%
Empresa 21	62.600	●	25%	13%
Empresa 26	10.680	●	88%	13%
Empresa 2	117.858	●	22%	12%
Empresa 35	27.700	●	25%	10%
Empresa 14	59.920	●	33%	9%
Empresa 4	8.434	●	50%	8%
Empresa 5	16.810	●	18%	7%
Empresa 33	40.770	●	17%	7%
Empresa 28	185.338	●	84%	5%
Empresa 29	0	●	14%	1%
Empresa 9	-480	●	13%	0%
Empresa 17	39.948	●	13%	0%
Empresa 23	-288	●	11%	0%
Empresa 15	-470	●	7%	0%
Empresa 16	-1.944	●	11%	0%
Empresa 19	-200.284	●	8%	-10%
Empresa 7	-37.912	●	25%	-14%
Empresa 13	-19.451	●	33%	-19%
Empresa 10	-32.075	●	38%	-27%
Empresa 22	-44.883	●	23%	-46%
Empresa 11	-15.208	●	33%	-55%
Empresa 24	-58.170	●	17%	-183%

Elaboración y fuente: La autora

La utilidad neta representa el porcentaje de dinero antes de participación de utilidades a trabajadores y de impuestos que las empresas disponen para la operación de sus negocios, demostrando así que las empresas que alcanzaron un semáforo color verde son las que tienen una utilidad neta positiva con varios puntos de margen con relación a la utilidad bruta, quedando en segundo lugar las utilidades con semáforo de color amarillo y en tercer lugar el de color rojo.

Con igual importancia que la rentabilidad en las empresas, está el ciclo de conversión del efectivo, por lo que (GITMAN & ZUTTER, 2012) mencionan:

El ciclo operativo (CO) de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado. El ciclo operativo abarca dos categorías principales de activos a corto plazo: inventarios y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC). Sin embargo, el proceso de fabricación y venta de un producto también incluye la compra de insumos de producción (materias primas), que generan cuentas por pagar. Las cuentas por pagar disminuyen el número de días que los recursos de una empresa permanecen inmovilizados en el ciclo operativo. El tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, medido en días, es el periodo promedio de pago (PPP). El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión del efectivo. (pág. 547).

Por lo que la fórmula para calcular el ciclo de conversión del efectivo es la siguiente:

$$CCE = EPI + PPC - PPP$$

En base a la fórmula anterior determinada por Gitman y Zutter, se procederá a calcular el ciclo de conversión del efectivo de las empresas que sirven como muestra para el presente análisis.

Para el cálculo del periodo promedio de cobro y pago se necesitan determinar las cuentas por cobrar y cuentas por pagar respectivamente, por lo que en la Tabla N° 30 se muestra los datos obtenidos de las empresas estudiadas, mientras que para la edad promedio de inventarios se tiene el dato directo de la encuesta que se aplico a las empresas. A continuación se muestran las fórmulas que se necesitan inicialmente para realizar el cálculo del ciclo de conversión del efectivo:

$$\text{Edad Promedio de Inventarios (EPI)} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de Ventas}} * 365$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar (PPC)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales}} * 365$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar (PPP)} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales}} * 365$$

Tabla N° 30 Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar Promedio

EMPRESAS	CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO						CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO					
	30 días	60 días	90 días	120 días	+ 120 días	TOTAL	30 días	60 días	90 días	120 días	+ 120 días	TOTAL
Empresa 1	30.400	45.600	55.733	81.067		212.800	16.000	48.000	88.000			152.000
Empresa 2	60.750	6.750	10.125			77.625	42.000	4.667	7.000			53.667
Empresa 3	3.000	4.667				7.667	2.000	7.778	7.667			17.445
Empresa 4	2.945					2.945	2.945					2.945
Empresa 5	0					0	0					0
Empresa 6	2.292	4.583				6.875	1.000	2.000				3.000
Empresa 7	22.074					22.074	14.954	3.323				18.277
Empresa 8	23.673			63.127		86.800	2.589	3.329				5.918
Empresa 9	1.940					1.940	0					0
Empresa 10	6.533	5.600				12.133	2.917	5.833				8.750
Empresa 11	125					125	0					0
Empresa 12		147.333				147.333	319	638				957
Empresa 13		119	178	1.025	4.419	5.741	0					0
Empresa 14	11.138					11.138	1.650					1.650
Empresa 15	14.864	7.432				22.296	3.468					3.468
Empresa 16	8.100					8.100	0					0
Empresa 17	26.880					26.880	30.240					30.240
Empresa 18		56.000				56.000	20.000					20.000
Empresa 19		122.500				122.500	135.000					135.000
Empresa 20	0					0	250					250
Empresa 21		40.000				40.000	90.000					90.000
Empresa 22	5.893					5.893	4.533					4.533
Empresa 23	900					900	6.400					6.400
Empresa 24	100	600	3.600	1.600		5.900	1.250	3.750				5.000
Empresa 25	0					0	4.500	21.000				25.500
Empresa 26	0					0	150	700				850
Empresa 27	57.600	115.200				172.800	45.033	78.807				123.840
Empresa 28	22.500					22.500	12.150	8.100				20.250
Empresa 29	0					0	3.000					3.000
Empresa 30	0					0	0					0
Empresa 31	18.333	36.667				55.000	1.667	3.333				5.000
Empresa 32	4.000					4.000	1.000					1.000
Empresa 33	15.000					15.000	16.667					16.667
Empresa 34	6.000	12.000	54.000			72.000	10.000					10.000
Empresa 35	0					0	15.000					15.000

Elaboración y fuente: La autora

La información anterior corresponde al saldo de cuentas por cobrar y pagar de cada empresa tomando en cuenta el tiempo recibido y otorgado en crédito. A continuación se presenta ya el resultado obtenido en PPC y PPP:

Tabla N° 31 Rotación en Días de las Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

EMPRESAS	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR				ROTACIÓN DE CUENTA SPOR PAGAR			
	Ctas. Por Cobrar	Ventas	Días	Rotación en Días	Ctas. Por Pagar	Compras	Días	Rotación en Días
Empresa 1	212.800	1.200.000	360	64	152.000	900.000	360	61
Empresa 2	77.625	900.000	360	31	53.667	700.000	360	28
Empresa 3	7.667	200.000	360	14	17.445	100.000	360	63
Empresa 4	2.945	72.000	360	15	2.945	36.000	360	29
Empresa 5	0	166.000	360	0	0	136.000	360	0
Empresa 6	6.875	110.000	360	23	3.000	24.000	360	45
Empresa 7	22.074	370.000	360	21	18.277	278.500	360	24
Empresa 8	86.800	600.000	360	52	5.918	50.000	360	43
Empresa 9	1.940	240.000	360	3	0	210.000	360	0
Empresa 10	12.133	160.000	360	27	8.750	100.000	360	32
Empresa 11	125	30.000	360	2	0	20.000	360	0
Empresa 12	147.333	1.300.000	360	41	957	15.000	360	23
Empresa 13	5.741	30.000	360	69	0	20.000	360	0
Empresa 14	11.138	300.000	360	13	1.650	200.000	360	3
Empresa 15	22.296	450.000	360	18	3.468	420.000	360	3
Empresa 16	8.100	108.000	360	27	0	96.000	360	0
Empresa 17	26.880	480.000	360	20	30.240	420.000	360	26
Empresa 18	56.000	480.000	360	42	20.000	240.000	360	30
Empresa 19	122.500	1.960.000	360	23	135.000	1.800.000	360	27
Empresa 20	0	18.000	360	0	250	6.000	360	15
Empresa 21	40.000	480.000	360	30	90.000	360.000	360	90
Empresa 22	5.893	104.000	360	20	4.533	80.000	360	20
Empresa 23	900	54.000	360	6	6.400	48.000	360	48
Empresa 24	5.900	30.000	360	71	5.000	25.000	360	72
Empresa 25	0	360.000	360	0	25.500	180.000	360	51
Empresa 26	0	48.000	360	0	850	6.000	360	51
Empresa 27	172.800	2.160.000	360	29	123.840	1.520.000	360	29
Empresa 28	22.500	1.350.000	360	6	20.250	216.000	360	34
Empresa 29	0	42.000	360	0	3.000	36.000	360	30
Empresa 30	0	60.000	360	0	0	24.000	360	0
Empresa 31	55.000	2.200.000	360	9	5.000	200.000	360	9
Empresa 32	4.000	96.000	360	15	1.000	60.000	360	6
Empresa 33	15.000	600.000	360	9	16.667	500.000	360	12
Empresa 34	72.000	450.000	360	58	10.000	300.000	360	12
Empresa 35	0	240.000	360	0	15.000	180.000	360	30

Elaboración y fuente: La autora

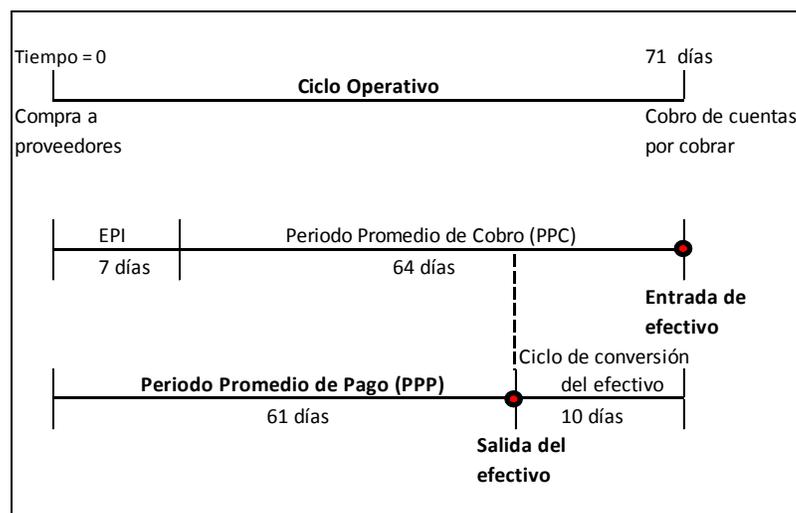
Es importante señalar que el 20% de las empresas en la EPI presenta un valor correspondiente a 0 debido a que su naturaleza es la prestación de servicios, por lo que no cuenta con un inventario como en las empresas comerciales, por tanto el ciclo de conversión del efectivo en estas empresas se calculará con los datos restantes de la fórmula propuesta.

Una vez obtenido los valores del periodo promedio de cobro y periodo promedio de pago se calculará el ciclo de conversión del efectivo como se muestra en la Tabla N° 32.

Los resultados muestran claramente dos situaciones:

- 1) El 71% de las empresas presenta un resultado positivo, lo que significa que su capital de trabajo no fue suficiente para cubrir sus necesidades operativas, ya que si se supone los datos en una línea de tiempo, el ciclo operativo (inventarios y cuentas por cobrar), fue más demorado que el ciclo en el que tenía que cubrir sus obligaciones (cuentas por pagar), por lo que necesariamente se ven comprometidos los recursos y el efectivo resulta insuficiente operativamente, es decir, se cancela las obligaciones a los proveedores antes de cobrar las cuentas a sus clientes, tal como se presenta en el siguiente gráfico:

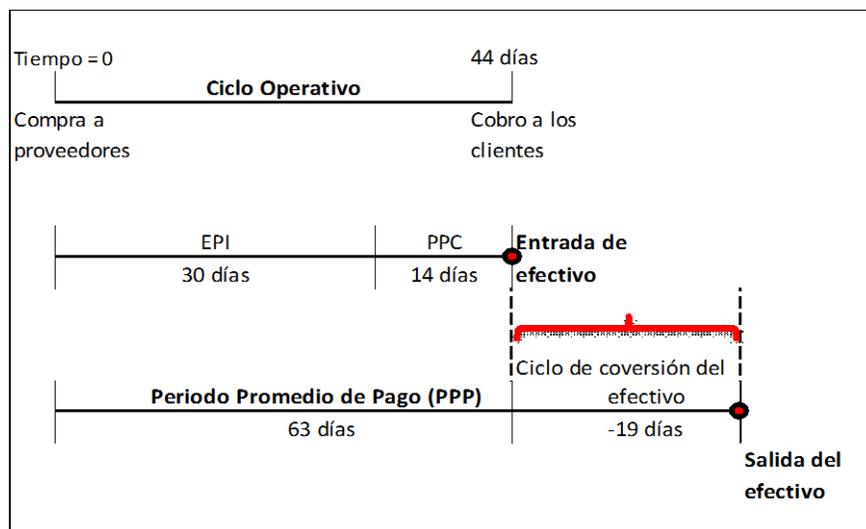
Gráfico N° 14 Ejemplo del Resultado Positivo del Ciclo de Conversión del Efectivo. Línea de Tiempo-Empresa 1



Elaboración y Fuente: La autora

2) El 29% de las empresas presentan un resultado negativo, lo que significa que su capital de trabajo es suficiente para cubrir sus necesidades operativas, por lo que suponiendo los datos en una línea de tiempo, el ciclo operativo fue más corto que el ciclo en el que tenía que cubrir sus obligaciones, es decir se cobra las cuentas a los clientes antes de cancelar las obligaciones a los proveedores. Lo mencionado se presenta a continuación en el siguiente gráfico:

**Gráfico N° 15 Ejemplo del Resultado Negativo del Ciclo de Conversión del efectivo.
Línea de Tiempo Empresa 3**



Elaboración y Fuente: La autora

Tabla N° 32 Ciclo de Conversión del Efectivo de las Mipymes de la Parroquia El Vecino del Cantón Cuenca

EMPRESAS	CICLO OPERATIVO			PPP	CICLO CONVERSIÓN DEL EFECTIVO
	EPI	PPC	CO		CCE
Empresa 1	7	64	71	61	10
Empresa 2	30	31	61	28	33
Empresa 3	30	14	44	63	-19
Empresa 4	11	15	26	29	-4
Empresa 5	0	0	0	0	0
Empresa 6	30	23	53	45	8
Empresa 7	1	21	22	24	-1
Empresa 8	30	52	82	43	39
Empresa 9	0	3	3	0	3
Empresa 10	365	27	392	32	361
Empresa 11	90	2	92	0	92
Empresa 12	30	41	71	23	48
Empresa 13	7	69	76	0	76
Empresa 14	30	13	43	3	40
Empresa 15	0	18	18	3	15
Empresa 16	0	27	27	0	27
Empresa 17	30	20	50	26	24
Empresa 18	15	42	57	30	27
Empresa 19	30	23	53	27	26
Empresa 20	7	0	7	15	-8
Empresa 21	7	30	37	90	-53
Empresa 22	7	20	27	20	7
Empresa 23	15	6	21	48	-27
Empresa 24	30	71	101	72	29
Empresa 25	7	0	7	51	-44
Empresa 26	30	0	30	51	-21
Empresa 27	18,5	29	47	29	18
Empresa 28	13,25	6	19	34	-15
Empresa 29	30	0	30	30	0
Empresa 30	30	0	30	0	30
Empresa 31	15	9	24	9	15
Empresa 32	15	15	30	6	24
Empresa 33	1	9	10	12	-2
Empresa 34	30	58	88	12	76
Empresa 35	30	0	30	30	0

Elaboración y Fuente: La autora

La información obtenida resulta una contrastación a los resultados obtenidos anteriormente al comparar el nivel de liquidez con respecto a la rentabilidad, por lo que a continuación se muestra un resumen comparando los resultados mencionados con los obtenidos anteriormente:

Tabla N° 33 Contrastación del Nivel de Liquidez: Ciclo de Conversión del Efectivo vs Nivel de Rentabilidad

EMPRESAS	CICLO OPERATIVO			PPP	CONVERSIÓN DEL EFECTIVO	SEMÁFORO	UTILIDAD NETA PROMEDIO
	EPI	PPC	CO		CCE		
Empresa 1	7	64	71	61	10	●	16%
Empresa 2	30	31	61	28	33	●	12%
Empresa 3	30	14	44	63	-19	●	14%
Empresa 4	11	15	26	29	-4	●	8%
Empresa 5	0	0	0	0	0	●	7%
Empresa 6	30	23	53	45	8	●	73%
Empresa 7	1	21	22	24	-1	●	-14%
Empresa 8	30	52	82	43	39	●	83%
Empresa 9	0	3	3	0	3	●	0%
Empresa 10	365	27	392	32	361	●	-27%
Empresa 11	90	2	92	0	92	●	-55%
Empresa 12	30	41	71	23	48	●	20%
Empresa 13	7	69	76	0	76	●	-19%
Empresa 14	30	13	43	3	40	●	9%
Empresa 15	0	18	18	3	15	●	0%
Empresa 16	0	27	27	0	27	●	0%
Empresa 17	30	20	50	26	24	●	0%
Empresa 18	15	42	57	30	27	●	38%
Empresa 19	30	23	53	27	26	●	-10%
Empresa 20	7	0	7	15	-8	●	13%
Empresa 21	7	30	37	90	-53	●	13%
Empresa 22	7	20	27	20	7	●	-46%
Empresa 23	15	6	21	48	-27	●	0%
Empresa 24	30	71	101	72	29	●	-183%
Empresa 25	7	0	7	51	-44	●	40%
Empresa 26	30	0	30	51	-21	●	13%
Empresa 27	18,5	29	47	29	18	●	14%
Empresa 28	13,25	6	19	34	-15	●	5%
Empresa 29	30	0	30	30	0	●	1%
Empresa 30	30	0	30	0	30	●	40%
Empresa 31	15	9	24	9	15	●	87%
Empresa 32	15	15	30	6	24	●	34%
Empresa 33	1	9	10	12	-2	●	7%
Empresa 34	30	58	88	12	76	●	25%
Empresa 35	30	0	30	30	0	●	10%

Elaboración y Fuente: La autora

Se puede observar claramente que el color del semáforo corresponde al color indicado luego de hacer una relación entre el resultado del ciclo de conversión del efectivo y el nivel de rentabilidad, ya que en algunos casos la conversión del efectivo puede mostrar un resultado positivo, sin embargo el semáforo muestra un color verde, situación que de acuerdo al ciclo de caja no sería la correcta, pero si se observa el porcentaje de rentabilidad de la empresa el porcentaje soporta el color del semáforo.

Por tal motivo, al momento de realizar un análisis sobre la situación de la liquidez de una empresa, no se puede dar una sola respuesta y concluir sobre estos resultados, ya que como se demostró se debe realizar algunos análisis que permita tener una visión global tomando en cuenta diferentes variables que pueden verse involucradas para llegar a resultados más confiables y certeros.

CONCLUSIONES

La investigación realizada permitió conocer algunos datos importantes que fueron obtenidos producto del levantamiento y análisis de la información, que se presentan a continuación:

Del estudio realizado se puede determinar que al 95% de las empresas no le afecta en su liquidez el cumplimiento de las obligaciones tributarias fiscales, ya que se demostró que no cambia significativamente su situación financiera con la suposición del no cumplimiento de estas obligaciones, solamente al 5% le afecta positivamente en su liquidez esta suposición. Más bien la falta de liquidez de las empresas que presentan problemas está dado por la inadecuada toma de decisiones por parte de las personas que están al frente de la administración, por tanto el anticipo y las retenciones del impuesto a la renta y del IVA no inciden significativamente en la liquidez de las mipymes de la parroquia El Vecino del Cantón Cuenca.

El crédito tributario originado del IVA tampoco representa un factor influyente en la liquidez de una Mipyme, ya que un 20% de los casos que en esta investigación pueden solicitar su devolución, cuando lo realizan, éste incremento en el flujo de efectivo operacional no cambia significativamente la situación financiera de dichas empresas.

El presupuesto de efectivo utilizado para analizar la liquidez de las empresas que han sido objeto de estudio, resulta muy útil ya que es una herramienta financiera que considera el verdadero movimiento del flujo del dinero, es decir, presenta una visión clara de la disposición del recurso que puede ser empleado en diferentes alternativas.

En las empresas los ingresos menos los costos variables, deben poseer la capacidad de cubrir sus costos fijos para que pueda sobrepasar ampliamente el punto de equilibrio, mientras más se aleje la empresa del punto de equilibrio, mayor será el grado de liquidez de la empresa. Si pasara lo contrario, es decir, mientras más lejana se vea la posibilidad de llegar a cumplir al menos el punto de equilibrio, menor será el grado de liquidez.

El porcentaje de utilidad bruta en ventas deberá ser siempre mayor al porcentaje que representa los gastos fijos de la empresa, de tal manera que el margen de utilidad permita cubrir esos gastos y al mismo tiempo obtener una utilidad como resultado de la operación del negocio que beneficie a los propietarios.

Del análisis del ciclo de caja se pudo determinar que el 29% de las empresas realizan adecuadas gestiones en cuanto a sus inventarios, cobros y pagos, por tanto tienen un margen de liquidez que les permite seguir operando, mientras que el 71% restante desembolsa el efectivo antes de efectuar los cobros a los clientes, confirmando así la teoría del ciclo de conversión del efectivo, donde las inadecuadas decisiones de administración puede marcar la diferencia entre seguir o no operando un negocio, es por ello que el ciclo de caja entendido como el capital de trabajo, es el pilar fundamental en la operación de un empresa, debiendo en la medida de lo posible recuperar el dinero invertido antes de desembolsarlo para que el flujo de efectivo presente un margen favorable para la operación del negocio.

El presupuesto de efectivo, el nivel de rentabilidad y el ciclo de conversión del efectivo se ven estrechamente relacionados al momento de diagnosticar la liquidez de una empresa, pues se ha demostrado que no existe una regla fija que permita evaluar y determinar la liquidez de un negocio, se tiene que analizar varias opciones y variables que permita concluir el estado financiero.

Para tener una adecuada gestión de la liquidez en las empresas, y luego de haber tomado en consideración todos los factores estudiados, se ha determinado los siguientes pasos para un apropiado manejo de los recursos que representa el efectivo en las mipymes:

1. Obtener la información financiera necesaria que permita realizar un diagnóstico de la situación y evaluar la afectación de los recursos.
2. Procurar vender el stock de mercaderías lo más pronto posible, de tal manera que no se generen costos por almacenamiento y al mismo tiempo mejoren los ingresos para la empresa.
3. Realizar una adecuada gestión de cobros de las cuentas pendientes a los clientes, procurando que el tiempo de reposición del efectivo sea lo más inmediato posible de la fecha de venta.
4. Realizar una adecuada gestión de pagos de las cuentas pendientes a los proveedores, es decir, realizar negociaciones en las que el tiempo de pago se realice lo más alejado como sea posible de la fecha de compra.
5. Utilizar el presupuesto de caja como herramienta que ayude a la gestión del efectivo y a la adecuada toma de decisiones.
6. Revisar que el porcentaje de utilidad bruta en ventas siempre sea mayor a los gastos fijos de la empresa.
7. Procurar que el resultado del ciclo de conversión del efectivo sea siempre negativo.

La falta de confianza por parte de varias empresas que debido a su tamaño presentaban políticas de no acceso a la información financiera por parte de terceras personas, no accedieron a que se les realice la encuesta, por lo tanto, la gran mayoría de pequeñas empresas cuyos negocios de atención al público, son las que permitieron realizar esta investigación.

RECOMENDACIONES

A las personas que dirigen las mipymes, sean propietarios o personal contratado, invertir en capacitación en el manejo de herramientas financieras, para que al menos conozcan los conceptos básicos que les permita fortalecerse como institución y al mismo tiempo identificar los riesgos por los que puede atravesar la empresa si no toman las decisiones correctas en la gestión administrativa. Esto trae consigo muchas oportunidades no solo para la empresa, sino para los actores directos e indirectos que están inmediatamente involucrados.

A los representantes de las mipymes, organizarse como gremio y formar una sola asociación que busque la manera de incluir a todas las empresas de estas características, que les permita manifestarse como un sector importante dentro del país y al mismo tiempo fortalecerse como empresa, derivado de los beneficios que su gremio les pueda otorgar como por ejemplo capacitación, representación, asesoría técnica y financiera, entre otros.

A las universidades, que dentro del eje de vinculación con la sociedad y como responsabilidad social, cuentan con el contingente para apoyar en el proceso de capacitación a los representantes de las mipymes, brindando la posibilidad de acceder a programas de formación continua en diferentes aspectos administrativas, financieros, técnicos y los necesarios para el fortalecimiento del sector.

A las actuales cámaras y gremios de asociación de micro, pequeñas y medianas empresas, buscar la manera de incluir especialmente a los micro emprendimientos que generalmente son los más vulnerables y que no están afiliados a estos organismos, para brindar el apoyo necesario para que los emprendimientos sean sostenibles económica y

financieramente a lo largo del tiempo y evitar el cierre o quiebre por falta de recursos en el negocio.

BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA, S. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas*. México D.F.: MacGraw-Hill/Interamericana Editores Tercera Edición.

ASAMBLEA NACIONAL. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito, Ecuador: Suplemento de Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010.

ASAMBLEA NACIONAL. (2006). *Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada*. Quito, Pichincha: Suplemento de Registro Oficial N° 196 del 26 de enero del 2006.

ASAMBLEA NACIONAL. (SRO N° 242 del 29 de diciembre del 2007). *Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador*. Quito, Pichincha.

ASAMBLEA NACIONAL. (2010). *Reglamento a la Estructura e Institucionalidad del Desarrollo Productivo, de la Inversión, de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, Establecidos en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Quito, Ecuador: Suplemento del Registro Oficial N° 450 del 17 de mayo del 2011.

BREALEY, R., MYERS, S., & ALLEN, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas Novena Edición*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S. A. de C. V.

BURBANO, J. (2011). *Presupuestos Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos Cuarta Edición*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.

CABALLERO, G., & FREIJEIRO, A. (2010). *Dirección Estratégica de la PYME*. Colombia: Ideaspropias Editorial.

COMISION DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN, H. C. (SRO 847 del 10 de diciembre del 2012). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Quito, Ecuador.

CORDOBA, M. (2012). *Gestión Financiera Primera Edición*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

CORPORACIÓN EKOS MEDIA. (2009). *La Mipyme y su importancia en la economía ecuatoriana*. Recuperado el 18 de octubre de 2013, de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/Files/paulina_trujillo%20%5BModo%20de%20compatibilidad%5D.pdf

EJECUTIVA, F. (SRO 209 del 08 de junio del 2010, última actualización 19 de junio del 2012). *Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito, Pichincha.

FERRARO, C., & STUMPO, G. (2010). *Políticas de Apoyo a las Pymes en Latinoamérica: Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago Chile: Publicación de las Naciones Unidas ISBN: 978-92-1-3233771, LC/G.2421-P, N° de venta: S.09.II.G.143.

FIGUEROA, A. (2005 de octubre de 2005). *Estado de Flujos de Efectivo: Monografías.com*. Recuperado el 8 de febrero de 2014, de Sitio Web Monografías.Com: <http://www.monografias.com/trabajos29/flujos-efectivo/flujos-efectivo.shtml#ixzz2sk7gOGVd>

FUNDACIÓN IFRS. (9 de julio de 2009). *Material de Formación sobre NIIF para Pymes Módulo 7: Estado de Flujos de Efectivo*. Recuperado el 8 de febrero de 2014, de Sitio Web Fundación IFRS: http://www.ifrs.org/Documents/7_EstadosdeFlujosdeEfectivo.pdf

GARCÍA, O. (2009). *Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones Cuarta Edición*. Cali, Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A.

GITMAN, L. J., & ZUTTER, . C. (2012). *Principios de Administración Financiera Décimosegunda Edición*. México: Pearson Educación.

GITMAN, L. (2007). *Principios de Administración Financiera Décimoprimera edición*. México: Pearson Educación.

GRAHAM, J., SMART, S., & MEGGINSON, W. (2011). *Finanzas Corporativas El vínculo entre la Teoría y lo que las Empresas hacen 3era Ed.* México. D. F.: Cengage Learnigs Editores S. A. de C. V.

HORNGREN, C., SUNDEM, G., & ELLIOTT, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Pearson Educación.

Internacional Accountanting Standard Board. (2012). *NIC N° 7 Sección A: Estado de Flujos de Efectivo*.

JIMENEZ, S., GARCÍA-AYUSO , M., & SIERRA, G. (2002). *Análisis Financiero Segunda Edición*. Madrid, España: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya S. A.).

MANRIQUE, J. (13 de octubre de 2012). *Grandes PYMES*. Recuperado el 12 de marzo de 2014, de Grandes PYMES: <http://jcvalda.wordpress.com/2012/10/13/importancia-del-flujo-de-caja-en-las-pymes/>

NARANJO P., K. M. (2007). *Tesis de Grado: Auditorí de Gestión como herramienta para evaluar los procesos administrativos, financieros y operativos de las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales, Escuela Superior Politécnica del Litoral*. Guayaquil, Ecuador.

RAMOS, N. (17 de enero de 2012). *Presupuesto de Efectivo*. Recuperado el 11 de febrero de 2014, de Monografías.com: <http://www.monografias.com/trabajos90/presupuesto-efectivo/presupuesto-efectivo.shtml#ixzz2t3kcFcdQ>

SAAVEDRA, M., & HERNÁNDEZ, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17*, 122-134.

SAENZ, M., KING, K., & SAMANIEGO, P. (2013). *Boletín del Centro de Investigaciones Económicas de la Pequeña y Mediana Empresa FLACSO Sede Ecuador N° 1*. Quito: CIEPYMES FLACO SEDE ECUADOR.

SANSUR, J. (23 de Febrero de 2013). *La importancia de las Pymes*. Recuperado el 10 de Enero de 2014, de Diario Independiente La Gaceta: <http://www.lagaceta.com.ec/index.php/113-dominical/juan%20pablo%20sansur/10720-la-importancia-de-las-pymes->

SOLANO, J. (2012). *Caracterización de las PYME Comercial del Cantón Machala 2012*. Recuperado el 22 de enero de 2014, de <http://eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/jas.html>

ZAPATA, P. (2011). *Contabilidad General con base a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Séptima Edición*. Bogotá, Colombia: MacGraw-Hill-Interamericana.

ANEXOS

ENCUESTA PARA DESARROLLAR TRABAJO FINAL DE POSGRADO MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS / UNIVERSIDAD DEL AZUAY

*Esta encuesta tiene como propósito analizar la influencia del anticipo y retenciones del impuesto a la renta y del Iva en la liquidez de las MIPYMES obligadas a llevar contabilidad del Cantón Cuenca de la Parroquia El Vecino
La información proporcionada en esta encuesta será utilizada única y exclusivamente con fines académicos*

Número de encuesta:

Fecha de realización de la encuesta

Hora de inicio de la encuesta

I INFORMACIÓN GENERAL

1 Razón social de la empresa o negocio

2 Dirección:

3 Paga anticipo de impuesto a la renta SI NO

4 Se realizan retenciones en la fuente de Iva en su negocio SI NO

5 Se realizan retenciones en la fuente de IR en su negocio SI NO

6 Clase de contribuyente

Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad	
Sociedad	
Niega Información	<input type="checkbox"/>

7 Clasificación Nacional de las Actividades Económicas (CIU REV 4.0): Estructura esquemática por secciones

A	Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	
B	Explotación de Minas y Canteras	
C	Industrias Manufactureras	
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	
E	Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	
F	Construcción	
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	
H	Transporte y almacenamiento	
I	Actividades de alojamiento y servicios de comida	
J	Información y comunicación	
K	Actividades financieras y de seguros	
L	Actividades inmobiliarias	
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	
P	Enseñanza	
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	
R	Artes, entretenimiento y recreación	
S	Otras actividades de servicio	
T	hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	

8 Años de vida del emprendimiento
Niega Información

9 Responsable de la Administración/Gerencia/Dirección de la empresa o negocio

Responsable	Hombre	Mujer
Propietario		
Accionista		
Profesional Contratado		
Otro (especifique)		
Niega Información		<input type="checkbox"/>

10 Nivel de instrucción formal del Administrador/Gerente/ o responsable de la dirección de la empresa o negocio

Ninguna	
Primaria	
Secundaria	
Pregrado	
Postgrado	
Niega Información	

11 Persona responsable de las cuentas o contabilidad en la empresa o negocio

Persona	Hombre	Mujer
Propietario		
Accionista		
Profesional Contratado		
Otro (especifique)		
No tiene contador		
Niega Información		

12 Nivel de instrucción formal del contador o persona que lleva cuentas

Ninguna	
Primaria	
Secundaria	
Pregrado	
Postgrado	
Niega Información	

13 Monto aproximado de Compras anuales a proveedores sin incluir IVA

Niega Información

14 Fluctuación de Compras

Meses que aumenta nivel de compras			
Ene		Jul	
Feb		Ag	
Mar		Sep	
Abr		Oct	
May		Nov	
Jun		Dic	

Compras homogéneas durante todo el año

15 Compras según tarifa IVA

Tarifa	Porcentaje aproximado
Compras gravadas con IVA 12%	
Compras gravadas con IVA 0%	
Total	100%
Niega Información	

16 Forma de pago de compras mensuales a proveedores

Forma de pago	Porcentaje aproximado
Contado	
Crédito	
Total	100%
Niega Información	

17 Se negocio o emprendimiento requiere de financiamiento para sus compras a proveedores

SI NO

18 Tiempo promedio de crédito recibido en compras a proveedores

Tiempo	Porcentaje aproximado
De 1 a 30 días	
De 31 a 60 días	
De 61 a 90 días	
De 91 a 120 días	
Más de 121 días	
Total	100%
Niega Información	

19 Fuente financiamiento en compras a proveedores

Fuente	Porcentaje aproximado
Crédito directo de Proveedores	
Banca comercial	
Cooperativa de Ahorro y Crédito	
Terceros	
Total	100%

Niega Información

20 Monto aproximado de Ventas anuales sin incluir IVA

Niega Información

21 Fluctuación de Ventas

Meses que aumenta nivel de ventas			
Ene		Jul	
Feb		Ag	
Mar		Sep	
Abr		Oct	
May		Nov	
Jun		Dic	

Ventas homogéneas durante todo el año

22 Ventas según tarifa IVA

Tarifa	Porcentaje aproximado
Ventas gravadas con IVA 12%	
Ventas gravadas con IVA 0%	
Total	100%

Niega Información

23 Tipo de cobro en ventas mensuales

Tipo	Porcentaje aproximado
Contado	
Crédito	
Total	100%

Niega Información

24 Tiempo promedio de crédito otorgado en ventas

Tiempo	Porcentaje aproximado
De 1 a 30 días	
De 31 a 60 días	
De 61 a 90 días	
De 91 a 120 días	
Más de 120 días	
Total	100%

Niega Información

25 Margen de incobrabilidad en ventas a crédito

Margen	Porcentaje aproximado
Menos del 5% de ventas	
Mas del 5% y menos del 10%	
Más del 10%	
Total	100%

Niega Información

26 Pago mensual del IVA

Contado Crédito

27 Rotación estimada de inventarios % en función de las compras

Tiempo aproximado	Categoría/Grupo/Línea de Producto			
	A	B	C	D
Diario				
Semanal				
Quincenal				
Mensual				
Anual				

Niega Información

28 Monto aproximado de Costos/Gastos mensuales en: Arriendo, Servicios Básicos, Sueldos y Salarios, Mantenimiento, Otros.

Niega Información

29 Inversiones realizadas en los últimos dos años

Tipo de inversión	Monto aproximado
Activos Fijos (maquinaria, equipo, edificios, instalaciones, etc)	
Capacitación personal	
Investigación y desarrollo	
Stok de Inventarios (Mat. primas, Prod. en Proceso, Prod. Terminados, Mercadería, etc)	
Otros	
Ninguna	
Total	

Niega Información

30 Valor aproximado del anticipo de Impuesto a la Renta declarado en el último formulario 101 o 102

31 Valor aproximado del Impuesto a la Renta declarado en el último formulario 101 o 102

32 Indicar los porcentajes de retenciones de IVA según proceda

	Compras		
	Si	No	%
30%			
70%			
100%			
	Total		100%

	Ventas		
	Si	No	%
30%			
70%			
100%			
	Total		100%

33 Indicar los porcentajes de retenciones de IR según proceda

	Compras		
	Si	No	%
1%			
2%			
5%			
8%			
10%			
25%			
otros			
	Total		100%

	Ventas		
	Si	No	%
1%			
2%			
5%			
8%			
10%			
25%			
otros			
	Total		100%

34 Percepción de afectación de caja en el negocio

 Se ve afectada

 No se ve afectada

La información proporcionada en esta encuesta será utilizada única y exclusivamente con fines académicos

Gracias

Hora de finalización de la encuesta	<input type="text"/>
-------------------------------------	----------------------