



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Proyecto Integrador, previo a la obtención de Título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría C.P.A.**

Tema:

“Ciclo de conversión de efectivo en la empresa Magna Pacific Textiletading Cía.

Ltda. durante la pandemia del covid-19.”

Autor: Toala Bastidas, Erick Sebastian

Tutor: Dra. Cando Zumba, Ana del Rocío

Ambato – Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Ana del Rocío Cando Zumba con cédula de identidad No. 0601614357, en mi calidad de Tutora del proyecto integrador sobre el tema: **“CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.”**, desarrollado por Erick Sebastian Toala Bastidas estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, febrero 2022.

TUTORA



Dra. Ana del Rocío Cando Zumba
C.I 0601614357

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Erick Sebastian Toala Bastidas con cédula de identidad No. 1804612693, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto integrador, bajo el tema: **“CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto Integrador.

Ambato, febrero 2022.

AUTOR



.....
Erick Sebastian Toala Bastidas

C.I 1804612693

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto integrador, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto integrador, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto integrador, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, febrero 2022.

AUTOR



Erick Sebastian Toala Bastidas

C.I 1804612693

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto integrador, sobre el tema: “**CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.**”, elaborado por Erick Sebastian Toala Bastidas, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, febrero 2022.



.....
Dra. Mg. Tatiana Valle

PRESIDENTE



.....
Dr. Guido Tobar

MIEMBRO CALIFICADOR



.....
Ing. Ana Córdova

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a mis padres Santiago Toala y Rocío Bastidas, a mi querida tía quien ha sido como mi madre en este país Fanny Toala.

A mi hermano Christopher Toala quien más que un hermano es el motor que me impulsa a mejorar.

A mis queridos amigos que en las buenas y en las malas me han apoyado a seguir adelante.

Erick Sebastian Toala Bastidas

AGRADECIMIENTO

Agradezco el apoyo incondicional de mis padres, mi tía, maestros y amigos que me han alentado a seguir adelante.

Mi agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato por permitirme ser parte del alumnado, le agradezco a mi amable Tutora Dra. Rocío Cando quien me ha guiado durante este proyecto dándome los lineamientos para superarlo.

Erick Sebastian Toala Bastidas

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.”

AUTOR: Erick Sebastian Toala Bastidas

TUTORA: Dra. Ana del Rocío Cando Zumba

FECHA: Febrero, 2022

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación denominado “CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.”, que tiene como objetivo determinar estrategias para la gestión del efectivo que contribuyan a la toma de decisiones financieras, dando seguimiento a la salida y retribución del efectivo mediante la aplicación del CCE, se proyecta precisar el tiempo que una empresa dispone para comprar mercancías, venderlas y cobrarlas con el fin de mejorar la rentabilidad de la misma, reduciendo el lapso en las salidas de mercancías, del mismo modo, el período de cobro de cartera y en su contraparte aumentando el plazo de pago a proveedores. Con la aplicación del análisis financiero, indicadores y el método del CCE en la información proporcionada por la empresa se determina la necesidad de fortalecer tres aspectos principales que son: la gestión de inventarios en donde buscamos promocionar la salida de estos, de modo similar, la gestión de cuentas por cobrar que permita complementar el proceso de recuperación de cartera y por último la gestión de cuentas por pagar en el cual se propuso la negociación de descuentos, mayor accesibilidad en el tiempo de pago y además de apoyar al acceso a líneas crediticias.

PALABRAS DESCRIPTORAS: CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO (CCE), INVENTARIOS, CUENTAS POR PAGAR, CUENTAS POR COBRAR, LIQUIDEZ.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT

ACCOUNTING AND AUDITING CAREER

TOPIC: "CASH CONVERSION CYCLE IN THE COMPANY MAGNA PACIFIC TEXTILETADING CÍA. LTDA. DURING THE COVID-19 PANDEMIC."

AUTHOR: Erick Sebastian Toala Bastidas

TUTOR: Dra. Ana del Rocío Cando Zumba

DATE: February 2022

ABSTRACT

The present research work called "CASH CONVERSION CYCLE IN THE COMPANY MAGNA PACIFIC TEXTILETADING CÍA. LTDA. DURING THE COVID-19 PANDEMIC.", which aims to determine strategies for cash management that contribute to financial decision-making, monitoring the output and compensation of cash through the application of the CCE, it is projected to specify the time that a company has to buy merchandise, sell them and collect them in order to improve the profitability of the same, reducing the period in the exits of goods, in the same way, the collection period of the portfolio and in its counterpart increasing the payment term to suppliers. With the application of financial analysis, indicators and the CCE method in the information provided by the company, the need to strengthen three main aspects is determined, which are: inventory management where we seek to promote the output of these, in a similar way, the management of accounts receivable that allows complementing the portfolio recovery process and, finally, the management of accounts payable in which the negotiation of discounts, greater accessibility in payment time and in addition to supporting access to credit lines was proposed.

KEYWORDS: CASH CONVERSION CYCLE (CCE), INVENTORIES, ACCOUNTS PAYABLE, ACCOUNTS RECEIVABLE, LIQUIDITY.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
CAPÍTULO I	1
1 MARCO TEÓRICO	1
1.1 Introducción.....	1
1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador	1
1.1.2 Descripción del entorno.....	12
1.1.3 Justificación	13
1.1.4 Objetivos	16
1.2 Revisión de la literatura.....	16
1.2.1 Gestión financiera	16
1.2.2 Gestión del efectivo	23
1.2.3 Administración del efectivo.....	24
1.2.4 Ciclo de conversión del efectivo.....	24

CAPÍTULO II.....	39
2 METODOLOGÍA	39
2.1 Descripción de la metodología.....	39
2.2 Entrevista de gestión del efectivo	43
CAPÍTULO III	46
3 DESARROLLO.....	46
3.1 Análisis e interpretación de indicadores Financieros.....	46
3.1.1 <i>Indicadores de liquidez.....</i>	46
3.1.2 <i>Indicadores de gestión.....</i>	48
3.1.3 <i>Indicadores de rentabilidad.....</i>	50
3.1.4 <i>Indicadores de endeudamiento.....</i>	53
3.2 Ciclo de conversión de efectivo.....	54
3.3 Diseño de estrategias para gestionar el efectivo	58
3.3.1 <i>Estrategias de inventarios.....</i>	58
3.3.2 <i>Estrategias de cuentas por cobrar</i>	63
3.3.3 <i>Estrategias de cuentas por pagar.....</i>	67
3.3.4 <i>Gestión del ambiente laboral.....</i>	67
CAPÍTULO IV.....	69
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69
4.1 Conclusiones.....	69
4.2 Recomendaciones.....	71
5 BIBLIOGRAFÍA.....	72
ANEXOS	85

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1 Cuadro de aportaciones	2
Tabla 2 Constitución de la República del Ecuador.....	9
Tabla 3 Ley de compañías.....	9
Tabla 4 Código de trabajo	10
Tabla 5 Ley de comercio exterior e inversiones.....	10
Tabla 6 Ley orgánica de aduanas.....	11
Tabla 7 Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores	11
Tabla 8 Ley de seguridad social	12
Tabla 9 Ley orgánica de régimen tributario interno	12
Tabla 10 Indicadores de liquidez.....	20
Tabla 11 Indicadores de gestión	21
Tabla 12 Indicadores de rentabilidad.....	22
Tabla 13 Indicadores de solvencia.....	23
Tabla 14 Proceso para la aplicación del CCE e indicadores financieros	42
Tabla 15 Liquidez corriente.....	46
Tabla 16 Prueba ácida	46
Tabla 17 Capital de trabajo.....	47
Tabla 18 Variaciones del activo y pasivo corriente	47
Tabla 19 Rotación de inventarios (días).....	48
Tabla 20 Rotación de cartera (días)	48
Tabla 21 Rotación de cuentas por pagar (días).....	49
Tabla 22 Rotación de ventas (veces).....	49
Tabla 23 Impacto de gastos administrativos y ventas.....	50
Tabla 24 Margen bruto.....	50
Tabla 25 Margen operacional	51
Tabla 26 Margen neto	51
Tabla 27 Rentabilidad del patrimonio.....	52
Tabla 28 Rentabilidad del activo	52
Tabla 29 Endeudamiento del activo.....	53
Tabla 30 Apalancamiento.....	53

Tabla 31 Multiplicador de capital.....	53
Tabla 32 Resumen de cálculo del ciclo de conversión en efectivo	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1 Croquis de la empresa.....	2
Gráfico 2 Estructura organizacional	3
Gráfico 3 Proceso de compras.....	4
Gráfico 4 Feria de Cantón 2020.....	5
Gráfico 5 Formas de comunicación con proveedores internacionales.....	5
Gráfico 6 Selección de productos	6
Gráfico 7 Incoterm FOB	6
Gráfico 8 Responsabilidades del vendedor y comprador.....	7
Gráfico 9 Proceso de venta.....	9
Gráfico 10 Funciones de la gestión financiera	17
Gráfico 11 Tipos de recursos financieros.....	18
Gráfico 12 Enfoques del análisis financiero.....	19
Gráfico 13 Tipos de resultados del CCE.....	25
Gráfico 14 Modelo de procesos del CCE.....	26
Gráfico 15 Costos de adquisición de inventarios	27
Gráfico 16 Costos de mantener inventarios	27
Gráfico 17 Costo por falta de existencias.....	28
Gráfico 18 Costo por posesión de stocks	28
Gráfico 19 Ejemplo de bodega con el sistema Layout.....	30
Gráfico 20 Método ABC de inventarios	31
Gráfico 21 Modelo de trabajo del factoring	36
Gráfico 22 Aspectos para mejorar la gestión de cuentas por pagar.....	39
Gráfico 23 Ciclo de conversión del efectivo en la empresa Magna Pacific Trading Cía. Ltda. año 2019	54
Gráfico 24 Ciclo de conversión del efectivo en la empresa Magna Pacific Trading Cía. Ltda año 2020	55
Gráfico 25 Proceso de CCE en la empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.	56
Gráfico 26 Proceso de CCE en la empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. 2020.....	56

Gráfico 27 Organización de bodega	60
Gráfico 28 Salida de inventarios y fidelización de clientes	62
Gráfico 29 Aumento del cupo crediticio a clientes.....	63
Gráfico 30 Proceso de cobranzas.....	66

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Introducción

1.1.1 Antecedentes del proyecto integrador

El presente proyecto integrador se ha denominado como “MÉTODO DE CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CÍA. LTDA.”, está enfocado en el seguimiento del efectivo dentro la empresa y su retribución a la misma.

Historia de la Empresa

La Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., catalogada como importadora se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato en las calles Luis A. Martínez 01-73 y Arajuno, de acuerdo a la escritura de constitución número 201-17-21-P00559 inicia sus actividades el día 22 de marzo del 2017, se dedicada a varias actividades como: la importación, exportación, venta, distribución, comercialización de artículos, materiales, maquinaria e insumos de la industria textil. Dentro de las operaciones principales en calidad de intermediarios realizan actividades de comercio materias primas textiles y con respecto a las operaciones complementarias están la comercialización de prendas de vestir, venta al por mayor de hilos, tejidos, lana y materia textil.

La empresa está conformada por dos socios dueños del capital de la compañía, Camino Villacrés Andrés Eduardo, Camino Villacrés Paulina Monserrath quienes actualmente administras la compañía y realizaron las aportaciones que se detallan a continuación.

Tabla 1 Cuadro de Aportaciones

Socios	Capital Suscrito	Capital Pagado	No. de Participaciones
Andrés Eduardo Camino Villacrés	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	2500
Paulina Monserrath Camino Villacrés	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	2500
TOTAL	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	5000

Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

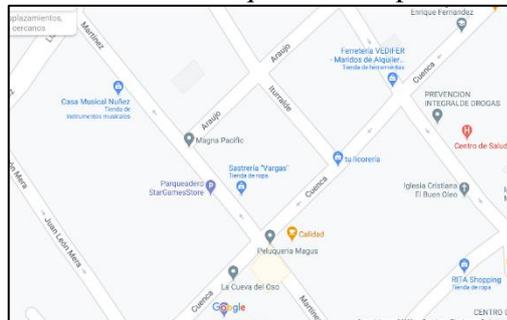
Elaborado por: Erick Toala

Funciones de los socios

- Andrés Camino desempeña el trabajo de Gerente General.
- Paulina Camino está cualificada como Administradora.

La empresa es joven con tan sólo 3 años de experiencia, en este tiempo se ha hecho conocida en el sector textil como proveedor a varios almacenes de corte y confección de prendas de vestir dentro de la ciudad de Ambato.

Gráfico 1 Croquis de la empresa



Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Elaborado por: Erick Toala

La empresa ha definido su misión y visión de la siguiente manera:

Misión

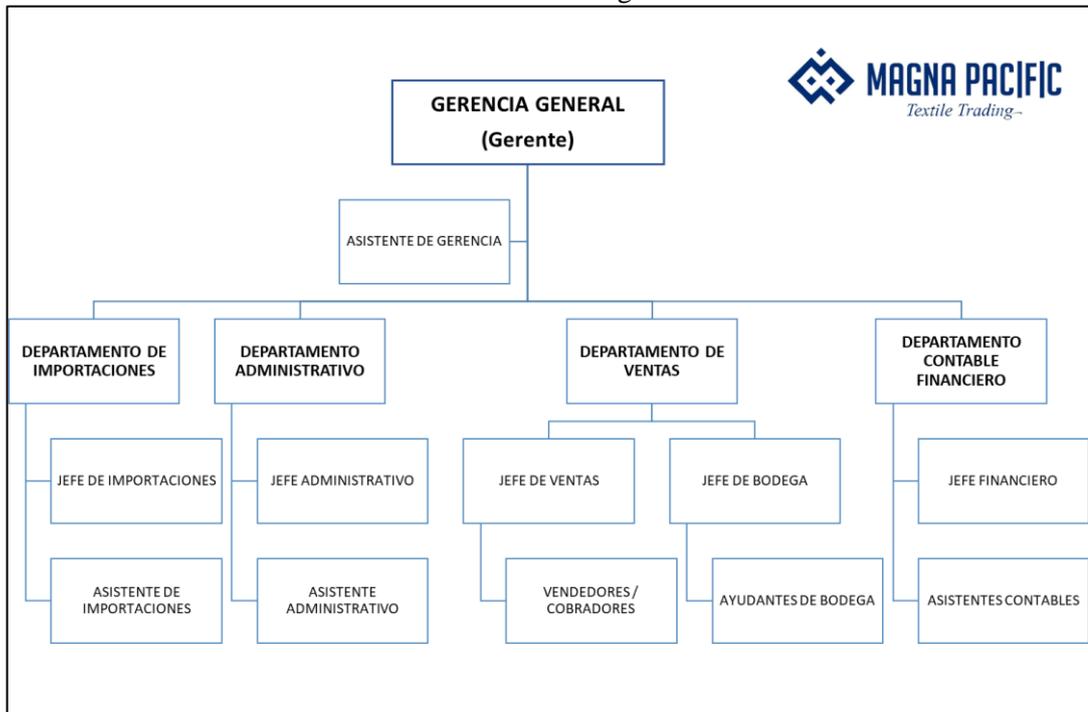
Somos una Importadora textil con líneas de negocio diversificadas y verticalmente integradas. Trabajamos para satisfacer los estándares de calidad de nuestros clientes, basados en capacidad innovadora, flexibilidad y vocación de servicio, a través de productos diferenciados que ofrecemos al consumidor nacional.

Visión

Ser una importadora textil verticalmente integrada, innovadora, con productos textiles diversificados y de calidad, cuya flexibilidad le permita atender a mercados de segmento alto, medio y bajo con productos a su alcance. Todo ello respaldado en una cultura de excelencia operativa, prontitud de respuesta, así como un alto nivel de atención a nuestros clientes: por medio de personal capacitado y motivado que nos permita tener un crecimiento con rentabilidad sostenida.

La estructura organizacional de la empresa se encuentra conformada de la siguiente forma:

Gráfico 2 Estructura Organizacional

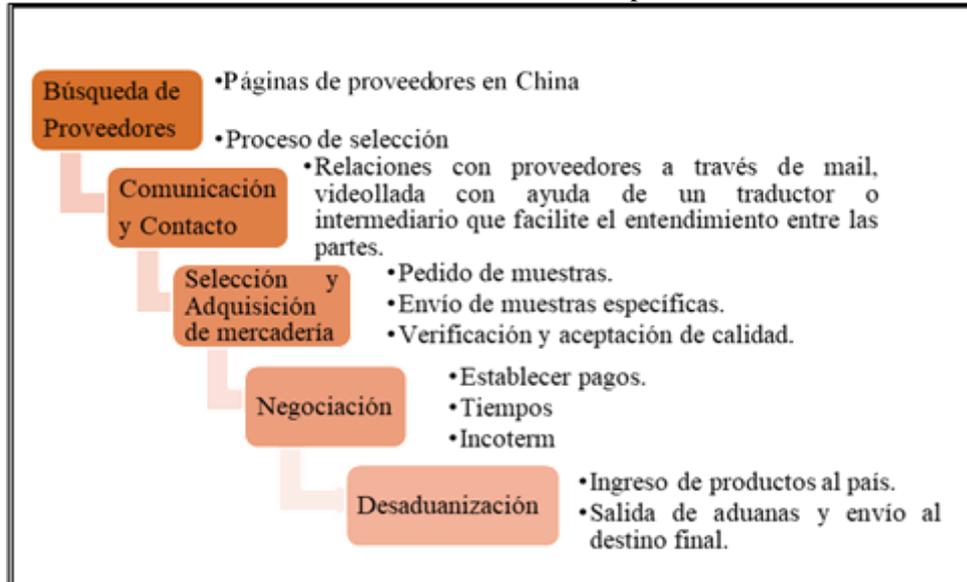


Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Elaborado por: Erick Toala

La empresa realiza sus operaciones diarias de acuerdo a los siguientes procesos:

Gráfico 3 Proceso de Compras



Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
Elaborado por: Erick Toala

A continuación, se describe cada una de las etapas que realiza la empresa para las importaciones:

a. Búsqueda de Proveedores

Realiza la selección a través de páginas de comercio exterior que tengan proveedores en China como por ejemplo en la Feria de Cantón.

La Feria de Cantón es la feria de productores más grande de China en donde se puede apreciar, verificar la mercadería de primera mano o de forma online por medio del mayor catálogo de productores verificados en la página web: <https://www.chilat.com/canton/>.

Gráfico 4 Feria de Cantón 2020



Fuente: Feria de Cantón 2020.
Elaborado por: Erick Toala

b. Comunicación y contacto

Tras seleccionar a un proveedor se realiza un primer contacto para establecer relaciones por medio del correo electrónico o video-llamadas.

Gráfico 5 Formas de comunicación con proveedores internacionales



Fuente: Biblioteca Personal / curso de importaciones y exportaciones.
Elaborado por: Erick Toala

c. Compra

En las compras se cotiza precios y calidad de los productos con los proveedores, cuando se requiere algún producto específico se procede a enviar muestras de la calidad, forma, colores entre otros requerimientos que se desea obtener. La empresa realiza sus compras por temporadas.

Gráfico 6 Selección de productos



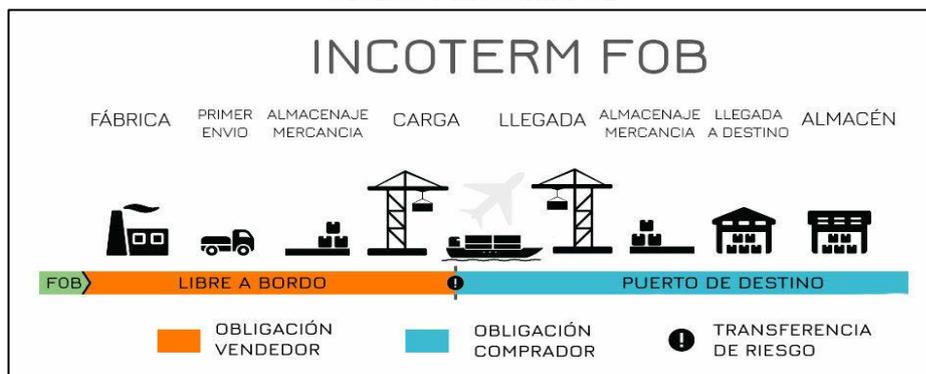
Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
Elaborado por: Erick Toala

d. Negociación y Pago

Elegido el producto con todas las especificaciones requeridas, el gerente se encarga de coordinar el pedido de acuerdo al cumplimiento de las siguientes condiciones:

Obtención de la proforma desde China. Se fija un incoterm, el más utilizado por la empresa es el FOB “también denominado como libre a bordo, es el valor de la mercancía puesta a bordo de un transporte marítimo, el cual abarca tres conceptos: costo de la mercancía en el país de origen, transporte de los bienes y derechos de exportación”.

Gráfico 7 Incoterm FOB



Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
Elaborado por: Erick Toala

Luego se analiza las responsabilidades de las partes como se muestra a continuación:

Gráfico 8 Responsabilidades del Vendedor y Comprador

Responsabilidad del Vendedor	Responsabilidad del Comprador
<ul style="list-style-type: none">• Embalaje y verificación• Carga• Transporte interior (Origen)• Costes de manipulación (Exportación)• Aduana de exportación	<ul style="list-style-type: none">• Seguro• Carga• Aduana de importación• Coste de manipulación (Importación)• Descarga y recepción (Destino)• Transporte interior (Destino)

Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Elaborado por: Erick Toala

Para el pago se cumple dos operaciones:

- El primer pago corresponde al anticipo que se entrega para la importación con el objetivo de asegurar con el proveedor la creación, producción y envío del contenedor desde China a Ecuador.
- El segundo pago se lo realiza en un plazo de 30 días lo que se tarda en llegar el contenedor al país por vía marítima.

e. Desaduanizar

Para el proceso de desaduanización es necesario el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- ✓ Agente Aduanero. - Facilita los trámites con aduanas para el ingreso de los contenedores
- ✓ BL (Bill of Lading) o Conocimiento del Embarque
- ✓ Factura comercial internacional
- ✓ Packing List (lista de contenidos)
- ✓ Certificado del seguro de transporte

Tras la llegada del contenedor o contenedores al país es recibido y revisado en aduanas del Ecuador.

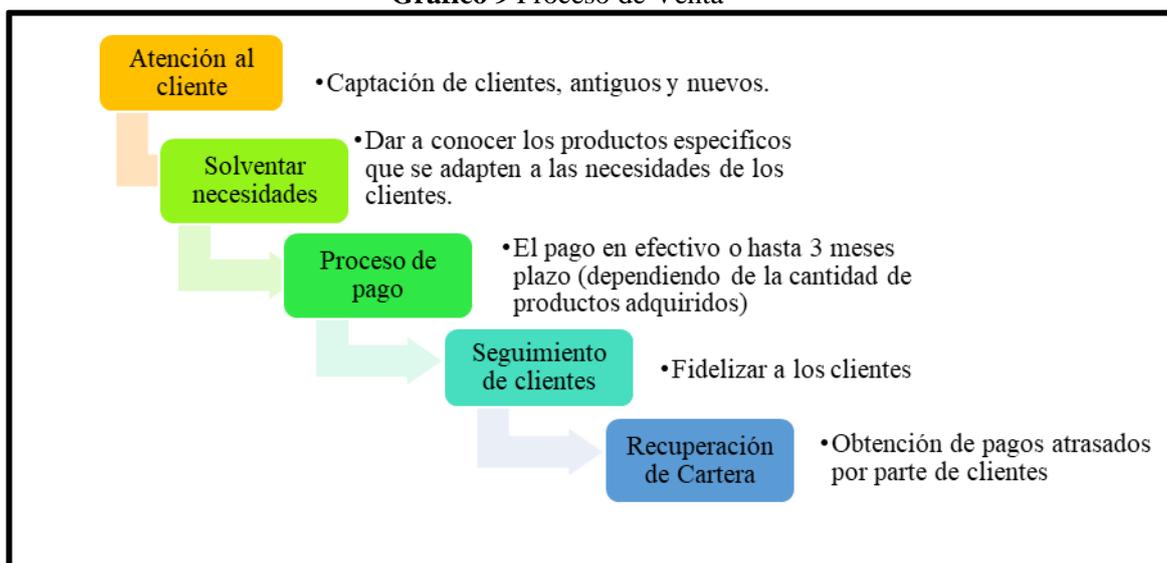
Los trámites aduaneros para la importación son los siguientes:

- Asesorarse con un agente aduanero del proceso a realizar.
- Transmisión DAI (Declaración Aduanera de Importación) (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador)
- Asignación de canal de aforo
- Pago de liquidación aduanera
- Autorización de salida
- Pago de almacenaje
- Pase de puerta
- Retiro y transporte interno hasta las instalaciones de la empresa.

f. Revisión de mercadería dentro de la empresa

- Se selecciona un espacio donde se va a almacenar el producto nuevo hasta su revisión.
- El departamento de Importaciones entrega al Jefe de Bodega la lista de productos pedidos para cotejándolo con la factura recibida del proveedor y la existencia física del pedido.
- El asistente de bodega se encarga de contar y verificar si la mercadería está en buen estado. En el caso de encontrarse productos defectuosos o faltantes se informará al dpto. de importaciones.
- El departamento de importaciones procederá a realizar un reclamo al proveedor, para bien obtener un nuevo producto o a su vez una nota de crédito del producto faltante o que se encuentre en mal estado.
- Si no hay inconvenientes el Jefe de Bodega firmará el recibí conforme de la factura del proveedor.
- La factura y el listado detallado de los productos, serán entregados a contabilidad, para ser ingresado al sistema contable.
- Se procederá a ordenar la mercadería en su respectivo lugar en bodega para su posterior comercialización.

Gráfico 9 Proceso de Venta



Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
Elaborado por: Erick Toala

La empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. se rige a la siguiente base legal:

Tabla 2 Constitución de la República del Ecuador

Art. 283	El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Constitución de la República del Ecuador, 2011, pág. 91).
-----------------	--

Fuente: Constitución de la República del Ecuador
Elaborado por: Erick Toala

Tabla 3 Ley de Compañías

Art.92	“La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar” (Ley de Compañías, 2014, pág. 23).
Art. 95	La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Ley de Compañías, 2014, pág. 24).

Fuente: Ley de Compañías
Elaborado por: Erick Toala

Tabla 4 Código de Trabajo

Art. 1	Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren (Código de Trabajo, 2017, pág. 2).
Art. 13	Formas de remuneración. – En los contratos a sueldo y a jornal se usa el tiempo para el pago de la remuneración. Contrato en participación se lo considera de remuneración mixta porque además del sueldo o salario fijo, el trabajador tiene parte en las utilidades de los negocios del empleador por su trabajo (Código de Trabajo, 2017, pág. 9).
Art. 65	Días de descanso obligatorio. -Además de los sábados y domingos, son días de descanso obligatorio los siguientes: 1 de enero, viernes santo, 1 y 24 de mayo, 10 de agosto, 9 de octubre, 2 y 3 de noviembre, 25 de diciembre y los días lunes y martes de carnaval. Cuando los días feriados de descanso correspondan al día martes, el descanso se trasladará al día lunes inmediato anterior, y si coinciden con los días miércoles o jueves, el descanso se pasará al día viernes de la misma semana. Igual criterio se aplicará para los días feriados de carácter local (Código de Trabajo, 2017, págs. 29-30).
Art. 305	Empleado privado o particular. - Presta a un empleador servicios de carácter intelectual o intelectual y material en virtud de sueldo, participación de beneficios o cualquier forma semejante de retribución siempre que los servicios no sean ocasionales (Código de Trabajo, 2017, pág. 94).
Art. 347 – 350	Riesgos del trabajo. - Son las eventualidades dañosas a que está sujeto el trabajador, con ocasión o por consecuencia de su actividad en otras palabras: las enfermedades profesionales y los accidentes. Accidente de trabajo. - Es todo suceso imprevisto y repentino que ocasiona al trabajador una lesión corporal o perturbación funcional, con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecuta por cuenta ajena. Enfermedades profesionales. - Son las afecciones agudas o crónicas causadas de una manera directa por el ejercicio de la profesión o labor que realiza el trabajador y que producen incapacidad (Código de Trabajo, 2017, págs. 101-102).

Fuente: Código de Trabajo
Elaborado por: Erick Toala

Tabla 5 Ley de Comercio Exterior e Inversiones

Art. 1	La presente Ley tiene por objeto promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (Ley de Comercio Exterior e Inversiones, 1997, pág. 1).
Art. 4	El Estado asegurará la necesaria coherencia entre las políticas de comercio exterior y las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria y de desarrollo económico - social y los correspondientes regímenes normativos (Ley de Comercio Exterior e Inversiones, 1997, pág. 2).
Art. 8	“Las exportaciones están exoneradas de todo impuesto, salvo las de hidrocarburos. Las importaciones no estarán gravadas con más impuestos que los derechos arancelarios, en caso de ser exigibles, el impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales, los derechos compensatorios o antidumping o la aplicación de medidas de salvaguardia que con carácter temporal se adopten para prevenir prácticas comerciales desleales en el marco de las normas de la OMC, según corresponda y las tasas por servicios efectivamente prestados” (Ley de Comercio Exterior e Inversiones, 1997, pág. 3).

Fuente: Ley de Comercio Exterior e Inversiones
Elaborado por: Erick Toala

Tabla 6 Ley Orgánica de Aduanas

Art. 1	Ámbito de aplicación. - La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, pág. 1)
Art. 15	Impuestos Aplicables. - Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración a consumo (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, pág. 5).
Art. 55	Importaciones a Consumo. - La importación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo (Ley Orgánica de Aduanas, 2001).
Art. 117-A	El SRI puede requerir, en cualquier momento, a importadores, exportadores, transportadores, entidades de derecho público o de derecho privado, la entrega de toda información que provenga de la actividad de importar o de exportar, que faciliten un eficaz control sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias. En el caso de no entregar la información requerida por el SRI, serán sancionados por la CAE con multas de \$ 1.000,00 USD a \$ 5.000,00 USD por cada vez que se nieguen a entregar la información solicitada (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, pág. 40).

Fuente: Ley Orgánica de Aduanas

Elaborado por: Erick Toala

Tabla 7 Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores

Art. 1	Las disposiciones del presente Reglamento se aplicarán a toda actividad laboral y en todo centro de trabajo, tendiendo como objetivo la prevención, disminución o eliminación de los riesgos del trabajo y el mejoramiento del medio ambiente de trabajo (Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores, 2003, pág. 1).
Art. 6	“El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca colaborará en la política general de prevención de riesgos a través de las siguientes acciones: a) Prohibiendo la importación, venta, exhibición y utilización de máquinas, equipos y productos que no cumplan con las estipulaciones del Reglamento. b) Incentivando la instalación de industrias dedicadas a la fabricación de productos destinados a la protección personal y colectiva de los trabajadores y facilitando la importación de los mismos, cuando no existan homólogos de fabricación nacional. c) Toda maquinaria, equipo y productos que vaya a ser importado, vendido, utilizado, exhibido o producido deberá ser acompañado de una descripción minuciosa de los riesgos del trabajo que puedan ocasionar y de las normas de seguridad e higiene industrial que pueden prevenirlos. d) Las máquinas y equipos serán utilizados para las funciones - establecidas y fijadas en su diseño” (Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores, 2003, pág. 4).
Art. 97	Se prohíbe la importación de aparatos y máquinas, así como la distribución de las de fabricación nacional, que no reúnan los requisitos y condiciones especificados en este título y en particular las del presente capítulo (Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores, 2003, pág. 37).

Fuente: Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores

Elaborado por: Erick Toala

Tabla 8 Ley de Seguridad Social

Art. 1	El Seguro General Obligatorio forma parte del sistema nacional de seguridad social y, como tal, su organización y funcionamiento se fundamentan en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. Para efectos de la aplicación de esta Ley: Solidaridad es la ayuda entre todas las personas aseguradas, sin distinción de nacionalidad, etnia, lugar de residencia, edad, sexo, estado de salud, educación, ocupación o ingresos, con el fin de financiar conjuntamente las prestaciones básicas del Seguro General Obligatorio (Ley de Seguridad Social, 2014, pág. 1).
--------	--

Fuente: Ley de Seguridad Social

Elaborado por: Erick Toala

Tabla 9 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Art. 1	Establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2015, pág. 1).
Art. 13	Pagos al exterior. - Son deducibles los gastos efectuados en el exterior que sean necesarios y se destinen a la obtención de rentas, siempre y cuando se haya efectuado la retención en la fuente, si lo pagado constituye para el beneficiario un ingreso gravable en el Ecuador (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2015, pág. 24).

Fuente: Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Elaborado por: Erick Toala

1.1.2 Descripción del entorno.

Con un enfoque en el control del efectivo de la inversión y retribución del dinero dentro de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., se procede a realizar una evaluación del proceso de compra y venta con la aplicación del método de Ciclo de Conversión de Efectivo.

La presente investigación se centrará en el área contable usando estados financieros específicamente en cuentas como: cuentas por pagar, cuentas por cobrar, ventas, costos de ventas, gastos, inventarios, bancos, usando esta información se desea conocer el proceso de compra y venta, el tiempo que la empresa se tarda en vender su mercadería y la cantidad de dinero que la empresa requiere poseer para el giro de la misma.

El principal conflicto de la empresa es la administración deficiente del efectivo con principal atención en el retorno del efectivo, esto se debe a que la mercadería que ingresa al país se vende a plazos de (60 días o 90 días) mientras que al momento de

comprar el pago es realizado máximo hasta 30 días plazo provocando un desfinanciamiento, lo que quiere decir un problema de liquidez.

Por esta razón se atiende a esta necesidad utilizando el Método de Ciclo de Conversión del Efectivo que contabiliza el tiempo que le toman al inventario convertirse en efectivo, del mismo modo al realizar sus ventas a crédito el método utilizado nos proporcionará el tiempo en el que recupera el dinero de sus clientes, de manera que tras analizar los resultados de los factores presentados se procederá a la formulación de estrategias razonables que beneficien al movimiento del efectivo dentro de la empresa solucionando de esta manera el problema de liquidez que esta presenta.

1.1.3 Justificación

- **Justificación teórica**

La gestión del efectivo incluye el concepto de caja y valores negociables de cualquier organización, por medio de esta función se obtienen los bienes y servicios que se requieren para operar. Dicho de otra manera, el efectivo es el activo más líquido de un negocio. Su función se apoya en el presupuesto, que es una proyección mensual de los ingresos y las deudas de la empresa, considerando la incertidumbre de la preparación bajo supuestos alternos, sirviendo de base a la planeación y control (Padilla, 2012).

Por otra parte, Owolabi y Obida (2012, p. 10), argumentan que la gestión de liquidez es un concepto que está recibiendo logros positivos en todo el mundo, especialmente con la situación financiera actual y el estado de la economía mundial. La preocupación de los dueños de negocios y los gerentes de todo el mundo deben idear una estrategia para administrar sus operaciones diarias con el fin de cumplir con sus obligaciones a medida que vencen y aumentar la rentabilidad y la riqueza de los accionistas.

No obstante Bazán y Ortiz (2018)., explica que “el dinero en efectivo constituye el alma de las empresas, el mal manejo del dinero enfrenta a las empresas al

riesgo de banca rota. Los controles internos que minimizan los riesgos están centrados en la implementación de medidas de seguridad alrededor del dinero en efectivo”

Además la gestión del efectivo tiene una relación estrecha con el Flujo del efectivo de una empresa debido a que un “estado de flujo de efectivo, se usa con el resto de los estados financieros para suministrar información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos netos de una entidad, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y la capacidad para afectar a los importes y las fechas de los flujos de efectivo, a fin de adaptarse a la evolución de las circunstancias y a las oportunidades” (NIC 7, 2020).

De acuerdo con la NIC 7 (2020), “los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo de gran liquidez, los cuales son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, mismos que están sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. Flujos de efectivo son las entradas, salidas de efectivo y equivalentes al efectivo”.

Para Ali (2020) y Lyroudi & Nema (2020) el ciclo de conversión de efectivo (CCE) evalúa la eficacia de una empresa gestionando su capital circulante, analizando sus componentes los cuales son: las cuentas por cobras, cuentas por pagar e inventarios. Es decir, mide el período de tiempo en días en el que una empresa convierte sus mercancías y carteras en efectivo, a su vez conocer el tiempo que tarda en pagar la empresa sus obligaciones para en base a estos resultados formular estrategias que ayuden a la gestión del efectivo.

Por su parte Komlosi, Kelle, & Djukec (2020) y Iqbal, Manzoor, Akhtar, & Shaheera (2020) mencionan que el ciclo de conversión del efectivo (CCC) se refiere al tiempo que tarda la empresa en recibir el efectivo de sus ventas menos el tiempo que tarda la empresa en pagar sus compras.

- **Justificación práctica**

El presente Proyecto Integrador se enfocará en aplicar los conocimientos contables adquiridos en el transcurso de la carrera en la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Implementando estrategias financieras de gestión del efectivo, analizando contablemente los Estados Financieros con la aplicación del método de ciclo de conversión del efectivo e indicadores financieros que permitirán obtener un nivel de liquidez óptimo, maximizando sus ingresos por medio del mejoramiento en la salida de inventarios, receptación oportuna de las cuentas por cobrar y estableciendo relaciones con los proveedores; lo cual desembocará en mejores utilidades que fortalecerán financieramente a la empresa durante la pandemia.

Por otro lado, al verificar el ingreso de inventarios, mejorar el orden y ubicación en bodega, así como evitar la compra desmedida del mismo como también mejorar los métodos para la salida de este se podrá mejorar el rendimiento de la empresa eliminando gastos innecesarios y estancamiento de mercaderías, además, si mejoramos las relaciones con proveedores podemos acceder a descuentos, así como mayor plazo en el pago de compra de mercaderías. Por otra parte, al cobrar de manera adecuada y recuperar cartera mejoraremos la liquidez de la empresa y al sumar los tres aspectos estableceremos las bases para la estabilidad de la empresa de manera sostenida en el tiempo.

1.1.4 Objetivos

1.1.4.1 Objetivos General

Determinar estrategias para la gestión del efectivo de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. que contribuyan a la toma de decisiones financieras.

1.1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar el proceso de gestión del efectivo que maneja actualmente la Empresa importadora Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
- Realizar un análisis financiero a la gestión del efectivo de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. que permita la toma de decisiones adecuadas.
- Aplicar el método de ciclo del efectivo en la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., para obtener información sustentable para la formulación de estrategias.

1.2 Revisión de la literatura

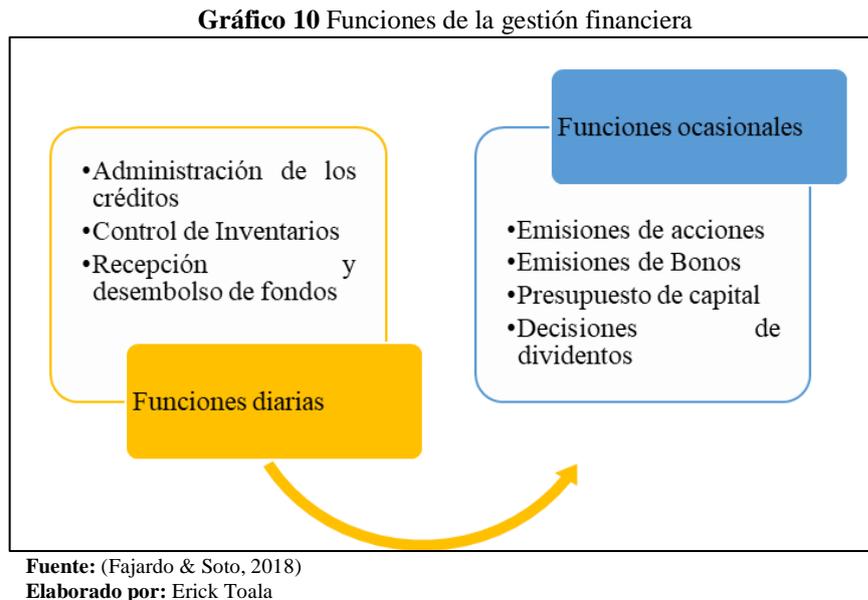
1.2.1 Gestión financiera

De acuerdo con Terrazas (2009) la gestión financiera genera una combinación eficaz de alternativas de financiación que tiene relación con la materialización en términos económicos y financieros asignando fondos tanto para los activos corrientes y activos fijos apropiados en el marco de objetivos institucionales llevando a cabo una administración óptima para obtener mayores resultados. En palabras de Van & Wachowicz (2010), la gestión financiera es la adquisición, financiamiento y la administración de los bienes muebles que la empresa posee.

Cabe recalcar que la gestión financiera administra los recursos que posee la empresa, con la ayuda de un gestor o contralor, que se encarga de administrar financieramente

la empresa, llevando un control de los ingresos y los egresos que tiene la organización, maximizando los recursos económicos (Soto, Ramón, Teresa, & Sarmiento, 2017).

Para Fajardo & Soto (2018) las funciones administrativas que cumple el gestor administrativo son las detalladas en el gráfico 10 que se muestra a continuación.

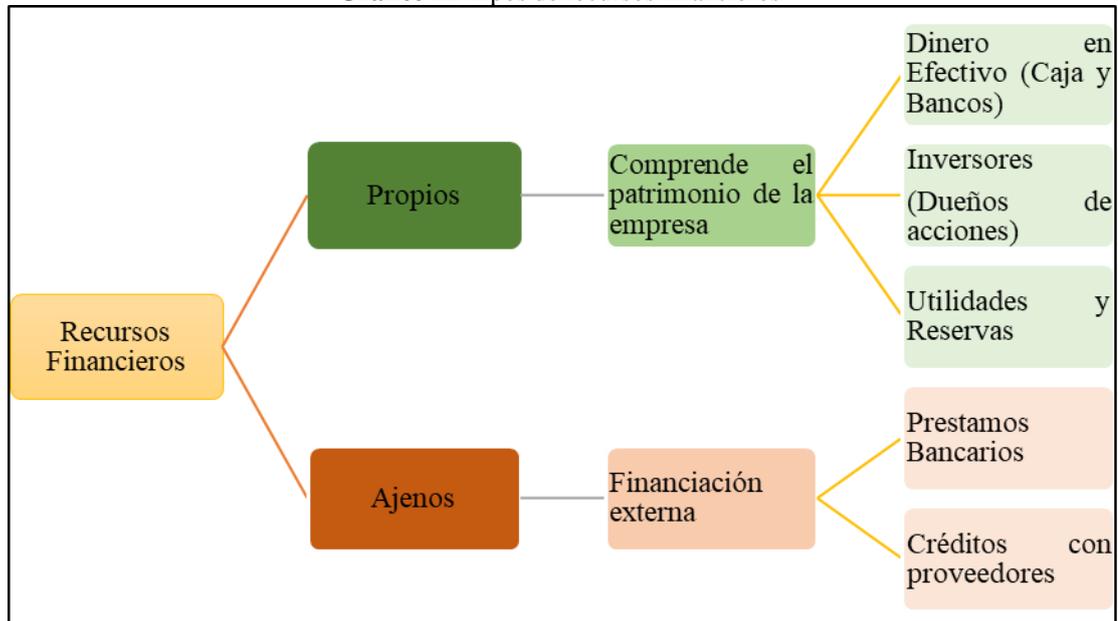


1.2.1.1 Administración Financiera

La administración es la coordinación de las actividades de trabajo realizadas de manera eficiente y eficaz aprovechando cada uno de los recursos que se tienen (humanos, materiales, financieros y tecnológicos) para cumplir con los objetivos que se persiguen dentro de la organización (Robles, 2012).

Por otra parte (Fajarero, 2018), los recursos financieros son importantes e indispensables dentro de una organización, por este motivo es necesario el uso apropiado de este recurso con el fin de aprovecharlo al máximo en las operaciones diarias que se realizan dentro de la organización.

Gráfico 11 Tipos de recursos financieros



Fuente: (Fajarero, 2018).
Elaborado por: Erick Toala

Entonces, se define a la administración financiera como un conjunto de sistemas, procedimientos, teorías, y técnicas para la toma de decisiones financieras de la inversión y obtención de recursos monetarios, que influyen directamente en la eficiencia y la utilización de los recursos escasos y la eficacia de la gestión en la organización de manera conjunta (Pérez, Fernández, & Martínez, 2015).

1.2.1.2 Análisis Financiero:

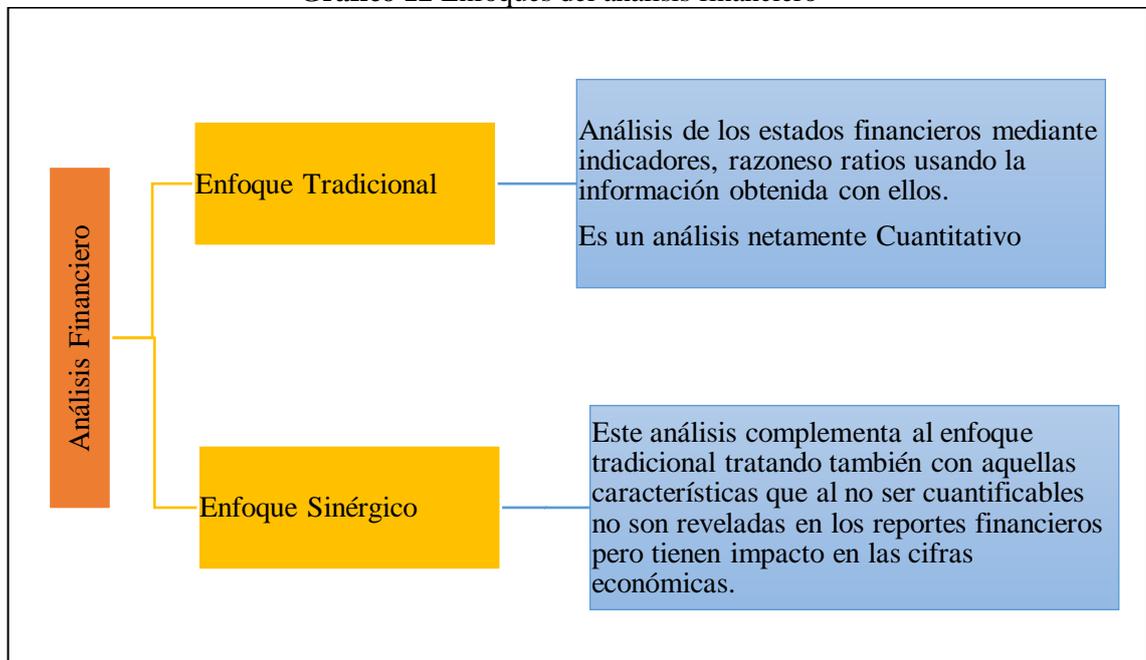
“Es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones, así como anexos a las principales cuentas” (Bravo, 2011, pág. 291).

Para Ochoa, Sánchez, Andocilla, Hidalgo, & Medina (2018) el análisis de los estados financieros se centra en la reclasificación, recopilación, obtención y comparación de datos contables, operativos y financieros de una empresa, que busca evaluar la posición financiera, el desarrollo y los resultados de la actividad empresarial en el presente y

pasado mediante el uso de técnicas y herramientas financieras con el fin de obtener las mejores decisiones para el futuro.

Por su parte Puertas, Vergara, & Huertas (2018) mencionan que antes de analizar los números, lo primero es intentar entender bien el negocio. Si entendemos el rol del negocio podremos analizar los estados financieros que son un reflejo de las políticas y el comportamiento de la empresa. Existen dos diferentes enfoques que se dan en el análisis financiero como se muestra a continuación en el gráfico 12.

Gráfico 12 Enfoques del análisis financiero



Fuente: (Puertas, Vergara, & Huertas, 2018)

Elaborado por: Erick Toala

1.2.1.3 Indicadores Financieros o Razones Financieras

En la actualidad los indicadores financieros son utilizados como herramienta indispensable para visualizar su condición financiera, debido a que tras su cálculo e interpretación se determina el desempeño operativo de la organización, facilitando la identificación de las áreas con mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas (Navas, 2009, pág. 610).

Razón Financiera es el resultado de la comparación numérica entre dos cantidades diferentes que pueden estar en el balance general o estado de pérdidas y ganancias,

este análisis señala puntos débiles o fuertes de la empresa, e indica probabilidades y tendencias. Los Indicadores Financieros miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones (deudas) a corto plazo (menores a 1 año) y para atender con normalidad sus operaciones, entre los indicadores financieros más destacados para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes (Bravo, 2011, pág. 293):

1.2.1.3.1 Indicadores de liquidez y solvencia.

Para analizar el grado de liquidez se considera el nivel de los fondos disponibles en relación al total de los fondos a corto plazo. Los fondos disponibles son los recursos de la entidad que representan dinero efectivo, y los fondos a corto plazo son todos los depósitos a un plazo menor de 90 días.

Fontalvo, Hoz, & Vergara (2012) y Rivas & Montero (2020) mencionan que los indicadores de liquidez miden la disponibilidad que tiene la empresa a corto plazo para atender sus obligaciones en otras palabras sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

Por su parte Molina, Oñate, Tipán, & Topa (2018) señalan que los indicadores de liquidez permiten analizar si la empresa puede cumplir sus obligaciones a corto plazo. Dentro de los indicadores de liquidez se encuentra la liquidez corriente, prueba ácida y el capital de trabajo, sus fórmulas se las detalla a continuación en la tabla 10.

Tabla 10 Indicadores de liquidez

Tipo de Indicador	Fórmula
Liquidez corriente	$LC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba ácida	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Capital de trabajo	$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

Fuente: (Bravo, 2011)

Elaborado por: Erick Toala

1.2.1.3.2 Indicadores de gestión

Su objetivo es medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. En otras palabras, miden el nivel de rotación de los componentes del activo, el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones. Es decir evalúa la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y los gastos relacionados con los ingresos generados por ventas (Granda, Álvarez, Samaniego, & Valencia, 2019).

Este indicador mide la capacidad que tiene la empresa para generar fondos internos y la administración de forma correcta de los recursos invertidos de los activos. Miden la eficiencia con que la empresa emplea sus recursos, tanto desde el punto de vista de la inversión como de la operación (Cespedes & Rivera, 2019).

Tabla 11 Indicadores de gestión

Tipo de Indicador	Fórmula
Rotación de inventarios	$RI = \frac{\text{Inventario Promedio} \times 360\text{días}}{\text{Costo de Ventas}}$
Rotación de cartera (días)	$RCd = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$
Rotación de cuentas por pagar (días)	$RCPd = \frac{\text{Pasivos con Proveedores} \times 360}{\text{Compras}}$
Rotación de ventas	$RV = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$
Impacto de gastos administrativos y ventas	$IGAV = \frac{\text{Gastos Administrativos y ventas}}{\text{Ventas}}$

Fuente: (Bravo, 2011)

Elaborado por: Erick Toala

1.2.1.3.3 Indicadores de rentabilidad

La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada por las ventas, activos, capital o el valor accionario. Los indicadores de rentabilidad valoran la cantidad de utilidades que fueron resultado de la inversión que las originó, para esto se necesita considerar tanto activo total o el capital contable. Este análisis nos permite conocer la rentabilidad de las empresas así también valorar el crecimiento o disminución en capital para la toma

de decisiones en las actividades diarias de la empresa (Granda, Álvarez, Samaniego, & Valencia, 2019).

Indica la capacidad que tiene la gerencia para generar utilidades, controlar los gastos y determinar una utilidad óptima, sobre los recursos invertidos por los socios o accionistas en una empresa. Estos indicadores miden la capacidad de la empresa para producir ganancias determinando de ese modo el éxito o fracaso de la gerencia (Cespedes & Rivera, 2019).

Tabla 12 Indicadores de Rentabilidad

Tipo de Indicador	Fórmula
Margen Bruto	$MB = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$
Margen Operacional	$MO = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$
Margen Neto	$MN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
Rentabilidad del Patrimonio	$RP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}}$
Rentabilidad del Activo	$RAct. = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$

Fuente: (Bravo, 2011)

Elaborado por: Erick Toala

1.2.1.3.4 Indicadores de Solvencia

Evalúan el grado y forman en que participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Además de establecer los riesgos que corren tanto los acreedores, los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. Con estos indicadores se puede comparar el financiamiento originario de terceros con los recursos de accionista, socios o dueños de las empresas, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo (Granda, Álvarez, Samaniego, & Valencia, 2019).

Céspedes & Rivera (2019) señala que los indicadores de solvencia miden la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo, lo cual va depender del plazo establecido para recuperar la inversión y los plazos de vencimiento de las obligaciones con terceros de la empresa.

Tabla 13 Indicadores de Solvencia

Tipo de Indicador	Fórmula
Endeudamiento del Activo	$EA = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Multiplicador del Capital	$MC = \frac{\text{Total Activo}}{\text{Patrimonio}}$
Apalancamiento	$A = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

Fuente: (Bravo, 2011)

Elaborado por: Erick Toala

1.2.2 Gestión del Efectivo

Las corporaciones emplean sistemas de administración de efectivo cada vez más sofisticados con objeto de vigilar su efectivo y valores negociables y mantener la liquidez que necesitan con el costo más bajo posible. El efectivo y los valores negociables se manejan juntos, porque los segundos son muy líquidos y es posible transferir fondos de una forma a la otra de manera rápida y económica. De hecho, las corporaciones suelen informar sólo el total de los dos activos en el balance general (Plaza, Lora, & Santos, 2018).

Para Mendoza, Pinto, & Pinto (2019) la gestión del efectivo incluye la eficiencia en el cobro, desembolsos y la inversión temporal, siendo responsable de la planificación el área financiera, esto sirve para definir el efectivo necesario y el tiempo que se necesita tenerlo para su uso en las operaciones diarias de la empresa.

1.2.3 Administración del Efectivo

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio debido a que es necesario para obtener bienes y servicios, en otras palabras, consiste en determinar la cantidad de efectivo que una empresa debe tener a su disposición en cualquier momento, para asegurar que las operaciones de la empresa se realicen con normalidad (Dávila, 2018).

Por su parte, Plaza, Lora, & Santos (2018) mencionan que la administración del efectivo debe ser estructurada con políticas, procedimientos y controles internos desarrollados sobre la base de experiencias anteriores, apoyando al avance de las técnicas relacionadas con la administración financiera, todo esto con el fin de no tener problemas con pérdidas de recursos monetarios destinados para la operación.

Para Muyma & Rojas (2019) las estrategias básicas que deberán seguir las empresas en lo referente a la gestión del efectivo son las siguientes:

- Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin dañar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualquier descuento por pagos en efectivo que resulten favorables.
- Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible utilizando un método de cobranza apremiante como por ejemplo empleándose los descuentos por pronto pago con el fin de alcanzar este objetivo.
- Las implicaciones globales de estas estrategias pueden ponerse de manifiesto observando el análisis del ciclo de conversión de efectivo.

1.2.4 Ciclo de Conversión del Efectivo

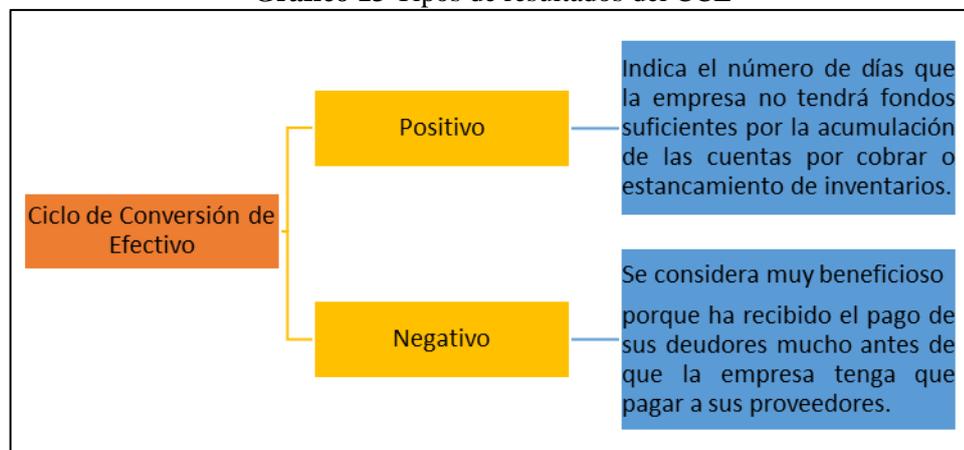
La gestión financiera eficaz es vital para la supervivencia empresarial y crecimiento de la misma por lo que se considera un elemento fundamental de los negocios. Las decisiones con respecto al efectivo son muy importantes dentro del mundo organizacional.

Por su parte Wang (2019) quiere decir que el ciclo de conversión de efectivo (CCC) es el lapso de tiempo entre el desembolso de efectivo para compras y la recepción de efectivo de las ventas. Es una métrica ampliamente utilizada para medir la efectividad de la gestión de una empresa.

El ciclo de conversión de efectivo (CCC) se ha considerado una medida útil del funcionamiento eficaz de la empresa, gestión de capital y especialmente la gestión de caja. La duración del ciclo de conversión de efectivo se considera entre los ingredientes fundamentales del trabajo de la gestión de capitales. Su función está en contabilizar el lapso de tiempo entre el gasto para la adquisición o compras de materias primas y los cobros a los deudores por concepto de ventas de productos terminados (Revista Internacional de Investigación Académica en Ciencias Empresariales y Sociales, 2012).

El ciclo de conversión del efectivo puede resultar en dos tipos, como son:

Gráfico 13 Tipos de resultados del CCE

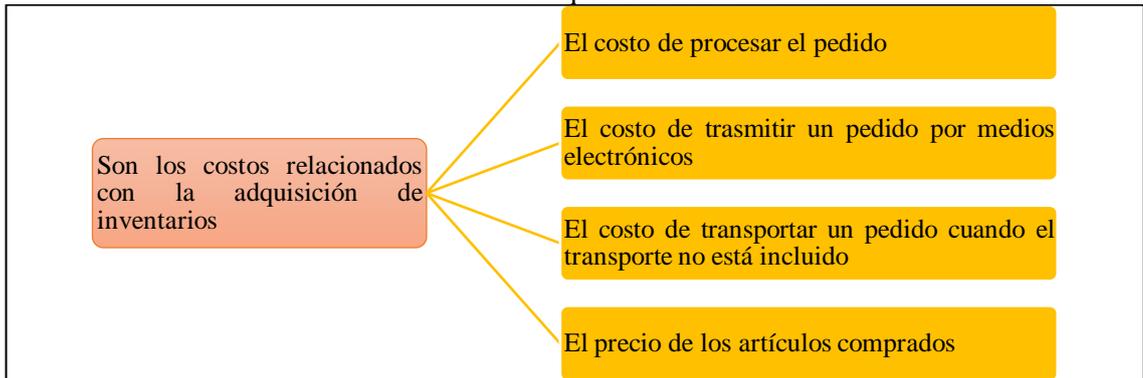


Fuente: (Morillo & Llamo, 2020)

Elaborado por: Erick Toala

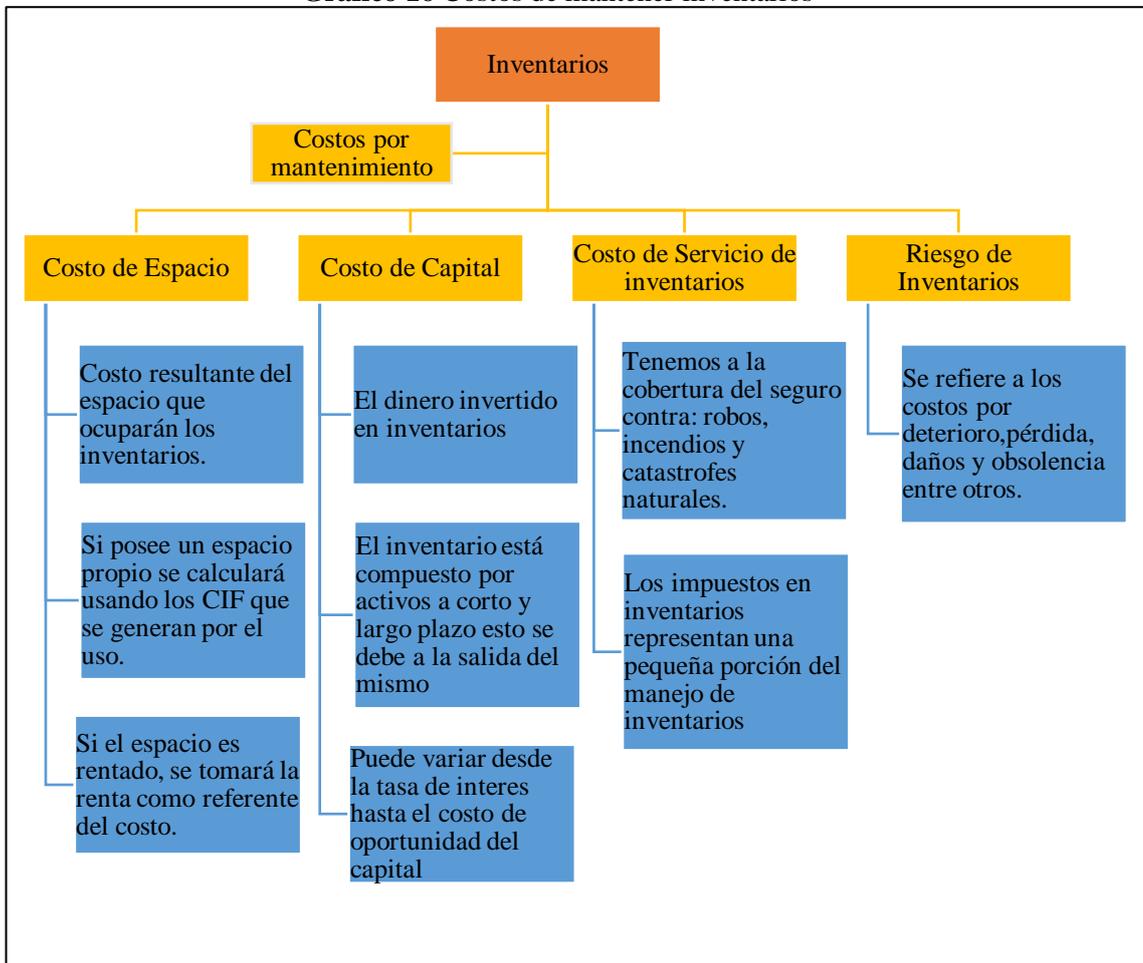
Los resultados del CCE determinan las necesidades de mayor atención de la empresa durante los días que están estancadas las salidas de mercancías y el cobro de créditos tendrán repercusiones en la liquidez de la empresa, la misma que será obligada a recurrir a un endeudamiento externo como podemos observar en el modelo de procesos del CCE que a continuación se presenta en el gráfico 14.

Gráfico 15 Costos de adquisición de inventarios



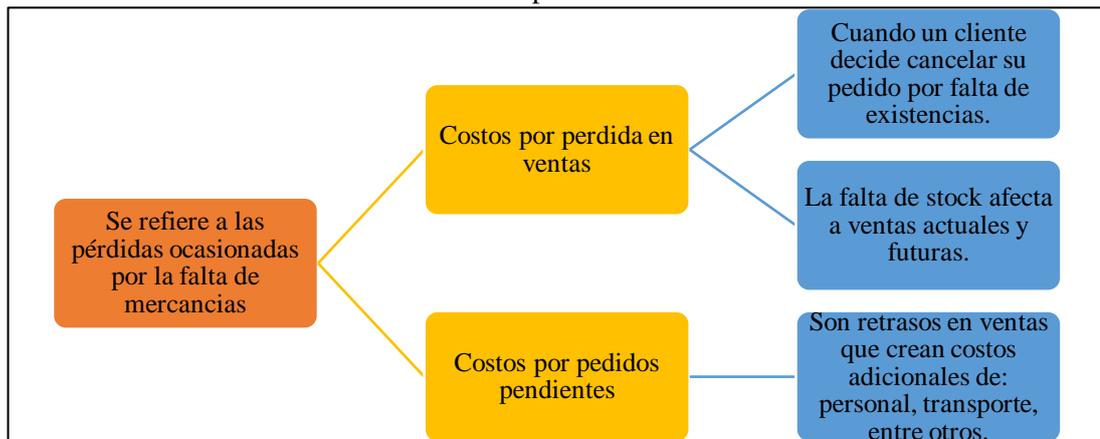
Fuente: (Velázquez, 2012)
 Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 16 Costos de mantener inventarios



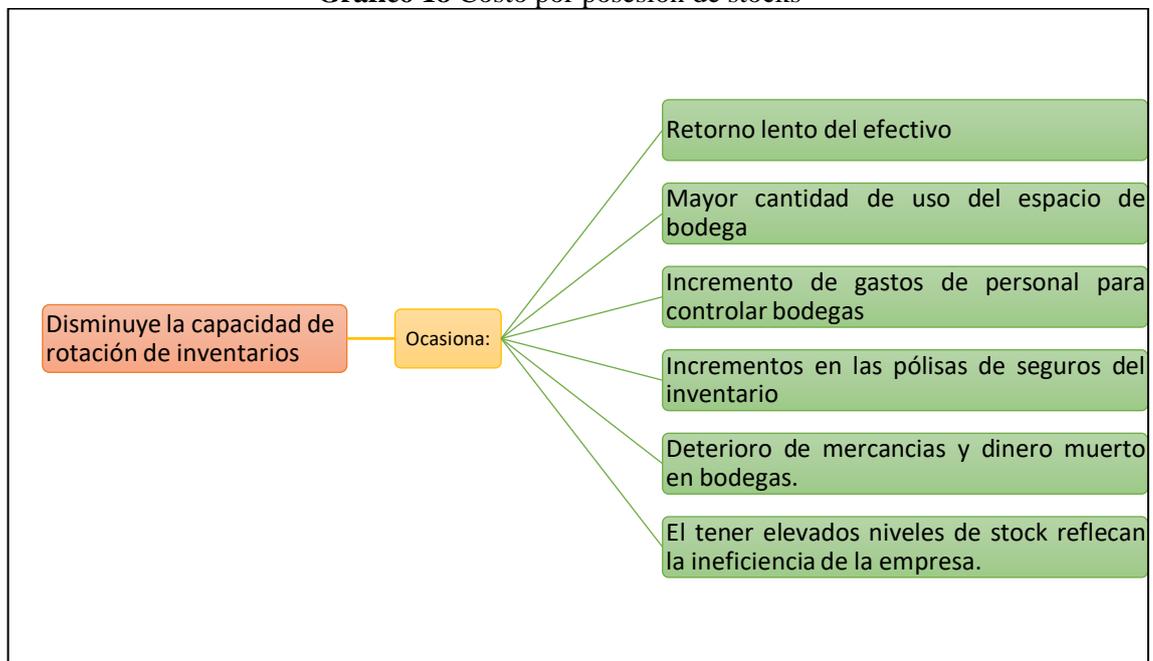
Fuente: (Velázquez, 2012)
 Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 17 Costo por falta de existencias



Fuente: (Velázquez, 2012)
Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 18 Costo por posesión de stocks



Fuente: (Velázquez, 2012)
Elaborado por: Erick Toala

1.2.4.1.1 Diseño de Bodega (diseño Layout)

Como indica Arias (2019, pág. 22) el diseño Layout de almacenes comprende la unión de las diversas zonas utilitarias este aspecto se considera no solo el interior sino también el exterior del almacén para asegurar el cuidado de los materiales. Igualmente se debe tener en cuenta los principios de almacenaje para el diseño del Layout:

- Facilidad de acceso al stock.
- Máximo aprovechamiento del espacio disponible, tanto en superficie como en volumen.
- Flexibilidad en la colocación con una gestión de ubicaciones a hueco libre y dejando huecos libres disponibles para las campañas estacionales
- Cálculo de estanterías con el ABC de stock y ubicación de las referencias en función del ABC de ventas.

Beneficios de aplicar el Layout:

- Disminuye al mínimo la manipulación de materiales.
- Se obtiene el máximo índice de rotación de la mercancía.
- Aprovecha de manera eficiente el espacio disponible.
- Facilitar el acceso a la unidad logística almacenada.
- Otorga la máxima flexibilidad para la ubicación de productos.
- Facilita el control de inventarios.

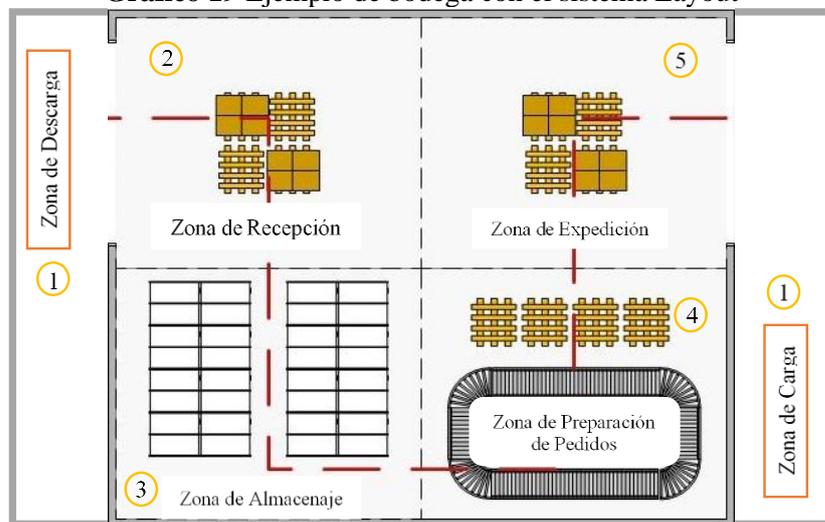
Para Mejía, Orozco, & Palencia (2017) las empresas deben seccionar sus procesos dentro de bodega en 5 zonas fundamentales como son:

- Zonas de carga y descarga. - Se sitúa normalmente en el exterior de las bodegas, debe tener acceso directo para vehículos.
- Zona de recepción. - Debe ser ubicada de manera independiente dentro de bodegas para que se pueda realizar el debido control de ingreso de mercaderías.
- Zona de almacenaje. – Destinada a alojar el inventario, aprovechando al máximo

el espacio que se emplea para este.

- Zona de preparación de pedidos. - Tiene que estar cerca de la zona de almacenaje, esto para optimizar el tiempo al momento de preparar los pedidos.
- Zona de expedición. - Los pedidos son enviados a esta área para ser embalados y enviados a sus respectivos destinos. Usualmente aquí se acumulan los pedidos hasta que llegue su fecha pactada de entrega y posteriormente despachados en su totalidad los clientes.

Gráfico 19 Ejemplo de bodega con el sistema Layout



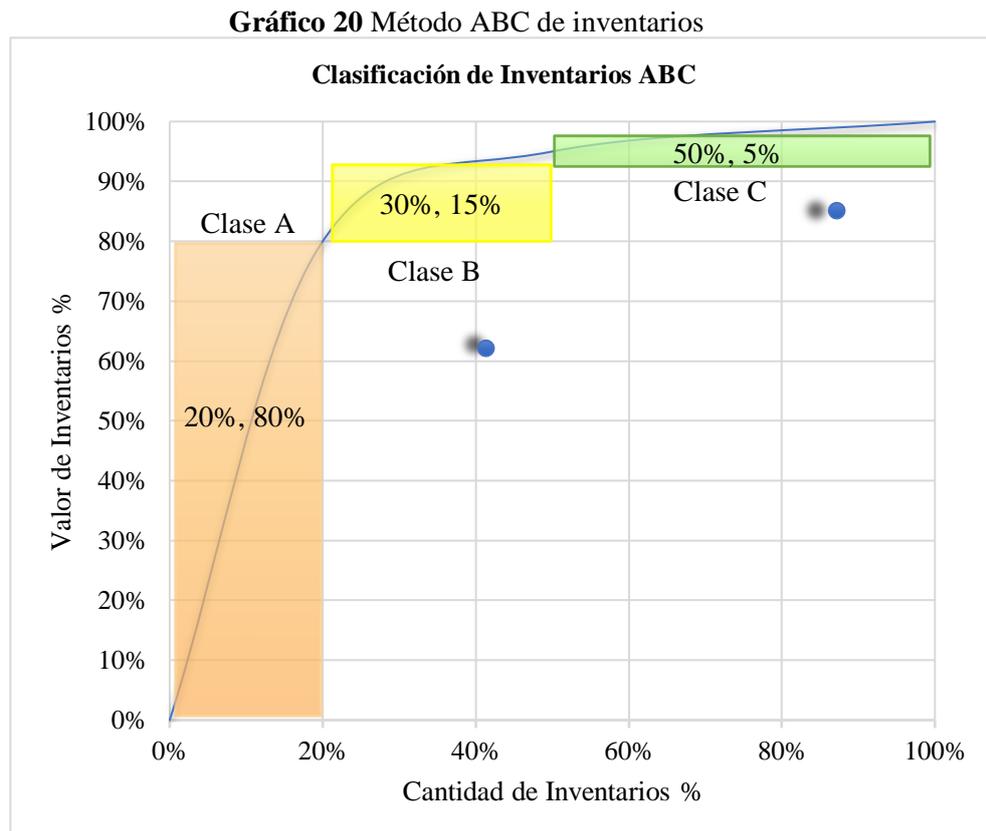
Fuente: (Betancourt, 2017)
Elaborado por: Erick Toala

El diseño incorrecto no utilizará todo el espacio disponible, a su vez incluso puede consumir más espacio del que debería. Un diseño efectivo hará un uso inteligente y estrechamente calculado del espacio que necesitan las mercaderías dentro de bodegas, para complementar la Zona de almacenaje de la mercadería se recomienda usar el ordenamiento de inventarios por medio del método ABC (Alvarado, 2018).

1.2.4.1.2 Clasificación de Inventarios

Pérez & Wong (2018) señalan que para mantener una buena gestión de inventarios es necesario clasificar el inventario para saber qué productos necesita mayor apoyo del departamento de ventas para su salida. El método ABC separa a los productos en función a su precio, su clasificación es similar a la creación de una gráfica de Pareto.

Los artículos de Clase A son el 20% de los artículos correspondientes al 80% del precio de inventarios, los de clase B son el 30% que le pertenece solo 15% del precio de inventarios, y el 50% de los artículos pertenecen a la clase C y representan el 5% del precio de inventarios. Se puede observar esta división dentro del gráfico 20 que se muestra a continuación:



Fuente: (Betancourt, 2017).
Elaborado por: Erick Toala

Por su parte Macias, León, & Limón (2019) detallan que la aplicación del método ABC de Inventarios contiene los siguientes aspectos:

- Seleccionar variables por artículos construyendo una tabla para el análisis ABC.
- Establecer factores y porcentajes de clasificación para el análisis ABC.
- Establecer en las categorías ABC los intervalos correspondientes donde

debe identificarse el valor mínimo y máximo de cada uno, calculándose con el planteamiento del inciso anterior.

- Asignar el puntaje correspondiente en la clasificación, mediante la utilización de los resultados de los factores de ponderación por artículo, por zona.
- La aplicación del método ABC es útil en el análisis de las ventas de la empresa, en el valor de los stocks y en los costos, estableciendo un criterio diferente

Las ventajas del uso de un análisis ABC son:

- Segmenta clientes y desglosa datos concretos
- Identificar clientes más valiosos.
- Facilita el análisis estratégico de los datos.
- Maximiza las ganancias.
- Aumenta la utilidad y credibilidad de la información de los costos.
- Elimina actividades que no tengan valor de producto.

1.2.4.2 Gestión de cuentas por cobrar

El proceso de cobranza asegura el ingreso de efectivo proveniente de las operaciones esenciales. El análisis de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con las políticas crediticias que las empresas poseen destinadas a incrementar o reducir sus ventas (Morillo & Llamo, 2020).

Las políticas se sustentan en variables como condiciones financieras y la disciplina de pago de los clientes. Además, puede basarse en un estudio de los cobros promedio a cliente, estos a su vez muestran los lineamientos de cobranzas que se tendrán en cuenta al momento de crear su presupuesto de efectivo (EcuRed, 2019).

Por otra parte, en la gestión de cuentas por cobrar se considera un riesgo a los clientes que tienen valores no pagados. Para evitar el riesgo es necesario tener una orientación

contable registrando de manera ordenada las cuentas de los clientes que se encuentren en mora y así agilizar la recuperación de cartera (Loor, 2017).

Según Lozada (2018) el método de cobranza más eficaz es un crédito bien analizado y otorgado, pues el resultado de varias fases que integran este proceso y que se ve reflejado al momento de su recuperación. Dentro de las etapas que intervienen en un método de cobranza se encuentran las siguientes.

- Sistema de Cobranzas
Ayuda al seguimiento de los deudores.
- Formas de Pago
Las ventas se realizan en cuotas o un solo pago.
- Canales de Pago
Los lugares en dónde se pueden realizar los pagos que usualmente son directamente en la cuenta de la empresa o en caja de esta.
- Medios de Pago
Los usados generalmente son tarjetas de crédito/debito, el uso de transferencias bancarias.

1.2.4.2.1 Políticas de Cobranzas

Las políticas de cobranzas son muestras de los métodos que las empresas aplican para realizar sus cobros en las diferentes fechas de vencimiento. Es decir son los procedimientos que la empresa aplica para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas están próximas a su vencimiento (Delgado & Lezama, 2018).

Las políticas de cobranza permiten el desarrollo eficiente del negocio. Esto se entiende como un conjunto de procedimientos que especifican la manera de manejar los créditos y pago de los clientes siendo esto fundamental para evitar pérdidas. El contar con una política bien establecida podrá incrementar las ganancias. El objetivo establecer políticas de cobranzas es lograr tener un mayor flujo de caja basándose en la recuperación monetaria, pero sin olvidar la fidelización de clientes (Mendoza J. , 2020).

Días & Flores (2020) mencionan que, mediante la ejecución a corto plazo de la política de cobranza, hará que se fortalezca la fuerza financiera de la empresa, optimizando la liquidez y el control efectivo y eficiente del costo de las ventas y los gastos de administrativos. Además, señalan que para reducir al máximo las pérdidas por las cuentas incobrables, se debe monitorear constantemente tanto la aplicación de las políticas de cobranza, así como el proceso de cobranza.

De acuerdo con Delgado & Lezama (2018) y Génesis (2017) señalan tres tipos de Políticas de cobranza.

Políticas restrictivas

- Son utilizadas para reducir al mínimo las perdidas en cuentas incobrables, esto se debe a que otorga créditos con plazos demasiados cortos, con condiciones estrictas en los créditos, pero resalta la cobranza de manera agresiva al cliente usando todos los medios para el cobro de la deuda.

Políticas Liberales

- Son lo contrario de las políticas restrictivas dado a que estas ocasionan un incremento de las cuentas por cobrar y perdidas por cuentas incobrables. Este problema se da porque ofrece términos y condiciones sumamente generosas además de no ser exigentes en los cobros.

Políticas racionales

- Estas políticas mantienen un flujo normal de créditos y cobranzas, ayudando a cumplir con los objetivos de la gerencia financiera en general y de la administración de cuentas por cobrar. Esta meta consta de maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa.

Medina (2018, pág. 22) menciona que las normas más comunes para conceder créditos son:

- Evaluaciones de crédito
- Referencias comerciales y personales
- Carácter estacional de las ventas
- Volumen de ventas a crédito.

Método alternativo de recuperación de carteras: Factoring - Venta de Facturas o Cartera.

El uso que a menudo se da al factoring es para la venta de facturas o cartera que se sospecha no va a retornar con el fin de recuperar la inversión que se hizo en la mercancía vendida (Calvo & Flores, 2003).

La empresa cede sus facturas a un tercero quien se las compra de manera inmediata y se hace cargo posterior del cobro de aquellas facturas o créditos notificando al deudor sobre el traspaso de la deuda (Vallejo, 2017).

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento destinada a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento (Calvo & Flores, 2003).

Gráfico 21 Modelo de trabajo del Factoring



Fuente: (Martín , 2017)

Obligaciones del factorado

De las obligaciones del factorado destacamos las siguientes:

1. Garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de los créditos a ceder.
2. Responder por la pérdida en el valor de los derechos de créditos transmitidos, que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito y aun cuando el factoraje se hubiere celebrado sin obligación (Chávez, 2017, pág. 17)

Obligaciones del factorante

De las obligaciones del factorante destacamos las siguientes:

- 1) Notificar al deudor respectivo de la transmisión de los derechos de crédito objeto del contrato de factoraje financiero. Al no notificar sobre dicha transmisión, el cliente no podrá cumplir con su obligación de pago realizándolo al acreedor original y no al nuevo titular de estos derechos (Chávez, 2017)
- 2) Informar a sus deudores previamente sobre la contraprestación, monto de los pagos parciales, la forma y periodicidad para liquidarlos, cargas financieras, accesorios, monto y detalle de cualquier cargo (si lo hubiera), número de pagos a realizar, periodicidad, el derecho que tiene a liquidar anticipadamente la operación y las condiciones para ello (en caso que así se pacte) e intereses, incluidos los moratorios, forma de calcularlos y el tipo de tasa y, en su caso, tasa de descuento (Chávez, 2017).
- 3) Chávez (2017) dice que de utilizarse una tasa fija se informará a los deudores del reajuste en el monto de los intereses a pagar, en cambio si tiene una tasa variable se informará a los deudores sobre el ajuste de la tasa de interés representativa del costo de la operación al deudor, la cual deberá ser fácilmente verificable por el deudor.

1.2.4.3 Gestión de cuentas por pagar

Es el tiempo que tarda la empresa en pagar sus cuentas después de haber realizado el pago de sus materias primas y mano de obra. Los ciclos de pago extendidos aseguran ciclos de efectivo menores, esta condición es favorable para las empresas siempre y cuando el diferimiento de sus compromisos a corto plazo no interrumpa la cadena de suministros, y por consiguiente la falta de inventario no impidan los programas de producción y servicio a clientes (EcuRed, 2019).

Las cuentas por pagar son importantes para la salud financiera de una empresa, si se cancelan a tiempo mejora una buena relación entre los proveedores. Por el contrario, retrasarse en estos pagos implicaría caer en mora, arriesgarse a perder dichos proveedores y generar una mala imagen de su empresa (Qupos, 2019).

Por otro lado, retrasar el pago a proveedores permite el uso del dinero en generar mayores beneficios arriesgándose a dañar la relación que se mantiene con proveedores y la imagen de la empresa además perder descuentos por el pago a tiempo o anticipado. Se lo calcula dividiendo las compras netas a crédito para el promedio de cuentas por cobrar por 360 días (Morillo & Llamo, 2020).

Sugiere que hay diversas formas de pulir el efectivo a través de las cuentas por pagar disponiéndolos pagos lo más cerca posible a la fecha de cumplimiento, adaptando todas las reducciones viables y custodiar que los pagos sean perpetuados a través de cheques (Morillo & Llamo, 2020). Por lo tanto, para mejorar la rotación de cuentas por pagar, debe tener en cuenta los aspectos detallados en el Gráfico 22 que se muestra a continuación.

Gráfico 22 Aspectos para mejorar la gestión de cuentas por pagar

Mantener un equilibrio entre tus ingresos y egresos	<ul style="list-style-type: none">•Procurar que el nivel de los egresos no sea mayor que al de los ingresos•Previene la acumulación de deudas.
Elegir a tus proveedores más allá del precio	<ul style="list-style-type: none">•Identificar las condiciones de pagos.•La flexibilidad en pagos es más útil que los precios bajos.
Aprovechar los plazos de pago que ofrecen los proveedores	<ul style="list-style-type: none">•Organizar las facturas en función de dar prioridad a aquellas que su plazo de pago se aproxime.
Mantener una buena comunicación con tus proveedores	<ul style="list-style-type: none">•En ocasiones no se puede cumplir con pagos a tiempo, por ese motivo es necesario tener una buena relación con tu proveedor para exponer los hechos y negociar otra fecha de pago.
Buscar negociar tus con proveedores la obtención de descuentos por pago anticipado	<ul style="list-style-type: none">•El pago anticipado contribuye al mejoramiento de relaciones con proveedores•Obtener descuentos por un pago anticipado impacta positivamente en el flujo del efectivo.
Revisar que tus proveedores cumplan sus compromisos	<ul style="list-style-type: none">•Se tiene que comprobar que el proveedor cumpla con los acuerdos de tiempo, plazos, calidad y estado de los productos, entre otros., caso contrario realizar el reclamo o devolución correspondiente.
Establecer alertas o recordatorios de pago	<ul style="list-style-type: none">•Son para tener presente las fechas de los diferentes pagos proveedores.
Automatizar y estandarizar el manejo de las cuentas por pagar	<ul style="list-style-type: none">•Llevar un control de las facturas de costos y gastos.•La manera más óptima es apoyarse en uno de los diferentes softwares contables.

Fuente: (Castro, 2016) y (Qupos, 2019)
Elaborado por: Erick Toala

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1 Descripción de la Metodología

El método que se aplicará en el siguiente proyecto integrador es el Ciclo de Conversión de Efectivo también llamado Ciclo de Caja o Efectivo, que se utiliza para la administración del capital de trabajo, la gestión de estos recursos es indispensable en

la planificación de las actividades financieras en el corto plazo. Los datos utilizados para el cálculo del CCE se obtienen de los estados financieros del período 2019-2020 y comprenden la rotación de las cuentas pendientes de cobro y del inventario, incluyendo el período promedio de pago, permitiendo cuantificar el tiempo que toma a la empresa recuperar el dinero invertido en sus mercancías.

La aplicación del Método del Ciclo de Conversión del Efectivo permite:

- Determinar los componentes que comprenden el ciclo de conversión del efectivo.
- Calcular los componentes del CCE a partir de los Estados Financieros.
- Analizar e interpretar de los resultados obtenidos.
- Postular estrategias para el control eficiente del efectivo

El presente proyecto integrador constituye una investigación de campo que se desarrolla con la información proporcionada por la empresa que provienen de los estados financieros, con datos históricos de los períodos 2019 y 2020, además se utilizará la técnica de entrevista que será aplicada al jefe financiero para la obtención datos relevantes con relación a la gestión del efectivo, de igual manera el uso de fuentes secundarias con respecto a la información de los autores sobre la temática abordada para la construcción del marco teórico del estudio, extraída de libros, documentos, revistas científicas, artículos científicos y fuentes de la internet con los cuales se sustenta esta investigación.

Proceso para el desarrollo de la investigación:

1. Realizar una entrevista destinada al jefe financiero para conocer el proceso de gestión del efectivo que la empresa actualmente maneja.
2. Efectuar el análisis financiero a la información de los estados financieros correspondientes a los períodos 2019 – 2020.

3. Determinar los indicadores financieros para analizar e interpretar la situación financiera actual en la que se encuentra la empresa, los mismos que permitirán la formulación de estrategias.
4. Aplicar el método de ciclo de conversión de efectivo con la información encontrada en los estados financieros para determinar el tiempo recuperación de las cuentas por cobrar, de la venta del inventario y del pago a proveedores.
5. Recomendar estrategias de gestión del efectivo con base a los resultados obtenidos en la aplicación del CCE y de los indicadores financieros.

Tabla 14 Proceso para la aplicación del CCE e indicadores financieros

Objetivo	Método	Técnica	Instrumento	Procedimiento	Resultado
Analizar el proceso de gestión del efectivo que maneja actualmente la Empresa importadora Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.	Descriptivo	Registro	Entrevista	Entrevista aplicada al Jefe Financiero.	Comprender el proceso de gestión del efectivo que maneja la empresa por parte del jefe financiero.
Realizar un análisis financiero en base a la información de los estados financieros de los períodos 2019 – 2020 de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. que permita determinar los indicadores respectivos.	De campo y Documental	Revisión documental y Aplicación	Indicadores Financieros	Aplicación de indicadores financieros a los Estados Financieros.	En base al análisis financiero determinar los indicadores financieros para su análisis e interpretación.
Aplicar el método de ciclo del efectivo en la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., para obtener información sustentable con relación al tiempo de recuperación de cuentas por cobrar, la venta de los inventarios y el pago a proveedores.	Documental	Aplicación y Análisis	Método de ciclo del ciclo de conversión de efectivo	Aplicar y analizar resultados.	Análisis del retorno, captación y salida del efectivo para postular las estrategias de gestión del efectivo.
Definir estrategias para la gestión del efectivo de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. que contribuyan a la toma de decisiones financieras.	De campo y documental	Análisis y Formulación	Resultados de aplicación del CCE	Analizar e interpretar los resultados obtenidos en el CCE y los indicadores financieros.	Formular las estrategias y lineamientos que ayuden a mejorar la gestión del efectivo.

Fuente: Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.
Elaborado por: Erick Toala



2.2 Entrevista de gestión del efectivo

OBJETIVO: Analizar el proceso de gestión del efectivo de compras que maneja actualmente la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Dirigida al Jefe Financiero: Fabricio Moposita.

1. ¿Cuáles son los principales proveedores?

Nuestros principales proveedores provienen de China, pero no obstante en minoría contamos con proveedores locales en caso de que necesitemos complementar pedidos.

2. ¿Cuántas importaciones realizan al año?

La empresa realiza 16 importaciones al año.

3. ¿Cuál es el proceso de Pago?

Al realizar las importaciones de productos el proceso de pago es 50% en efectivo y el otro 50% cuando la mercadería llegue al país, esto se da en un tiempo de 28 a 30 días por que la misma se transporta por vía marítima.

4. ¿Qué aspectos son más relevantes a la hora de escoger un proveedor?

- La calidad de sus productos.
- Cumpla con los requerimientos en la reproducción de un producto específico.
- El precio.
- Promociones (opcional).

5. ¿Cuál es el apalancamiento que la empresa posee?

La empresa en la actualidad tiene préstamos de familiares también cuenta con un préstamo de instituciones financieras locales como también de bancos fuera del país. Además, está en trámites de obtener líneas de crédito para mejorar su rendimiento en la actividad comercial.

6. ¿Cuál es el tiempo otorga por ventas a crédito?

La empresa tiene como máximo otorgarles a sus clientes 90 días plazo para realizar el pago de sus compras, es decir 3 cuotas mensuales.

7. ¿Cuál es el control que maneja la empresa para otorgar créditos?

La empresa revisa el historial crediticio de sus clientes, además le da seguimiento al cliente por medio del cumplimiento de sus pagos, en función a eso se le puede otorgar una extensión para aumentar el cupo de sus créditos.

8. ¿Cuál el proceso de cobranza por créditos?

Se realizan llamadas en el caso de que el cliente se encuentre fuera del plazo de pago para notificarle que se acerque a realizar el pago.

9. ¿Cuáles son los medios de pago que la empresa usa?

La empresa prefiere las transacciones en efectivo, pero los clientes pueden realizar sus pagos a través de transferencias o depósitos.

10. ¿Cómo manejan el tema de cuentas incobrables?

Por el momento al ser una empresa joven aún no hemos tenido estos inconvenientes, pero de ser el caso se procedería a reajustar el plazo y monto de cobros para recuperar el capital invertido en las mercancías.

11. ¿Cómo se controla al personal de cobranza?

Se le realizan auditorías sorpresivas para comprobar la honestidad y veracidad de sus registros de cobros.

12. ¿Qué acciones toma la empresa cuando encuentra inconsistencias en cobranzas?

Se procede a realizar una investigación de involucrados y dependiendo el monto se les da una multa o se toma acciones legales.

13. ¿Cuenta con un espacio físico de bodega propio?

La empresa cuenta con 2 bodegas propias una ubicada en la ciudad de Ambato y otra en la ciudad de Quito para solventar de manera rápida las necesidades de nuestros clientes.

14. ¿Cómo se controla el ingreso de mercadería?

La empresa tiene un control absoluto en la revisión de la mercadería antes de ingresarla al sistema debido a que se realiza una revisión del estado de la mercadería además de un conteo físico de los productos para controlar si el pedido está completo o se tiene faltantes. En el caso de encontrarse productos defectuosos o mercadería faltante se procede a contactar con el proveedor para obtener los productos faltantes o dañados caso contrario una devolución del dinero.

CAPÍTULO III

DESARROLLO

3.1 Análisis e interpretación de indicadores Financieros

3.1.1 Indicadores de Liquidez

Tabla 15 Liquidez Corriente

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$LC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$LC = \frac{\$ 678.527,58}{\$ 238.091,00} = \$ 2,85$	$LC = \frac{\$ 788.001,26}{\$ 275.385,33} = \$ 2,86$

Elaborado por: Erick Toala

El índice de liquidez representa la capacidad que tiene la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo, “cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo” (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros), se puede observar que la empresa muestra solvencia al ser sus activos corrientes superiores a sus pasivos corrientes en los períodos analizados.

En este caso analizando la tabla 15 podemos observar que la empresa mantiene un capital de trabajo similar en los años 2019 y 2020, en otras palabras, por cada dólar del pasivo a corto plazo la entidad cuenta con \$2.85 en el año 2019 y \$2.86 en el año 2020 para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 16 Prueba ácida

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$PA = \frac{\$ 551.314,78}{\$ 238.091,00} = \$ 2,32$	$PA = \frac{\$ 418.041,30}{\$ 275.385,33} = \$ 1,52$

Elaborado por: Erick Toala

La prueba ácida permite ver la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias es decir sin inventarios en cambio se usan los saldos en efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales o un activo de fácil liquidación (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros).

El resultado visible en la tabla 16 nos dice que la empresa registra una prueba ácida de 2.32 para el año 2019 y 1.52 para el año 2020 respectivamente, en otras palabras, por cada dólar que se debe en el pasivo corriente la empresa cuenta con \$ 2,32 y \$1,52 en efectivo respectivamente para su cancelación.

Tabla 17 Capital de Trabajo

Fórmula	Año 2019	Año 2020
CT= Activo Corriente - Pasivo Corriente	CT= \$ 678.527,28 - \$ 238.091,00 = \$440.436,58	CT= \$ 788.001,26 - \$ 275.385,33 = \$512.615,93

Elaborado por: Erick Toala

Tabla 18 Variaciones del activo y pasivo corriente

	2019	2020	%
Total Activo Corriente	\$ 678.527,58	\$ 788.001,26	16%
Total Pasivo Corriente	\$ 238.091,00	\$ 275.385,33	16%

Elaborado por: Erick Toala

Este índice mide la capacidad crediticia, se puede decir que representa la capacidad de pago que posee la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir, es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones diarias. Un resultado positivo quiere decir que la empresa cuenta con los activos suficientes para cubrir sus deudas a corto plazo (Sáenz, 2019).

Tras observar la tabla 17 verificamos que el año 2019 posee un capital de trabajo menor al del año 2020 por una diferencia de \$72179.35, por otro lado, analizando la tabla 18, en la variación del activo y pasivo podemos notar el incremento constante en el año 2020 tanto de los activos y los pasivos con un promedio del 16% en relación con el año 2019. Se evidencia que en el año 2020 la cuenta contable que más se pronuncia en el incremento del pasivo corriente es la de obligaciones con terceros que representa préstamos a familiares destinados a las operaciones de la empresa.

3.1.2 Indicadores de Gestión

Tabla 19 Rotación de Inventarios (días)

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$RI = \frac{\text{Inventario Promedio} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de venta}}$	$RI = \frac{\$ 96.501.416,40}{\$ 427.076,64} = 226 \text{ días}$	$RI = \frac{\$ 80.324.589,60}{\$ 622.704,40} = 129 \text{ días}$

Elaborado por: Erick Toala

El indicador de rotación de inventarios muestra el tiempo promedio que los inventarios permanecen dentro de la empresa hasta su salida es decir su venta (Ollague, Ramón, Soto, & Novillo, 2017, pág. 25).

Como podemos observar al finalizar el año 2019 sus inventarios se mantienen dentro de la empresa un periodo de tiempo de 226 días mientras que para el año 2020 encontramos que los inventarios tardan en salir de la empresa un tiempo de 129 días. En resumen, una reducción en la salida de inventarios asegura el retorno del capital invertido en ellos.

Tabla 20 Rotación de cartera (días)

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$RCd = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas}}$	$RCd = \frac{\$ 120.234.585,60}{\$ 847.488,15} = 142 \text{ días}$	$RCd = \frac{\$ 20.118.585,60}{\$ 765.784,13} = 26 \text{ días}$

Elaborado por: Erick Toala

La rotación de cartera es el lapso que se demora la empresa en cobrar a sus clientes por las ventas realizadas a crédito, representa las veces que se han generado ventas a plazo y se ha recuperado cartera liberando el efectivo a lo largo del ejercicio (Ollague, Ramón, Soto, & Novillo, 2017, pág. 5). En otras palabras, el propósito de este indicador es medir el plazo promedio de créditos otorgados a clientes para evaluar la política de crédito y cobranza.

Como podemos observar en el año 2019 la recuperación de cartera tarda un promedio de 142 días, mientras que, para el año 2020 el tiempo de recuperación obtuvo un estimado récord de 26 días debido a que en su cálculo no se promedió con su año anterior en el cual el valor correspondería a 92 días en el que la empresa cobrar a sus clientes, visualmente la empresa posee un control crediticio estándar que la ayuda a mantenerse competitivo en el mercado.

Tabla 21 Rotación de cuentas por pagar (días)

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$CPd = \frac{\text{Cuentas por pagar x 360 días}}{\text{Compras}}$	$CPd = \frac{\$ 21.451.060,80}{\$ 531.631,08} = 40 \text{ días}$	$CPd = \frac{\$ 57.511.800,00}{\$ 798.911,62} = 72 \text{ días}$

Elaborado por: Erick Toala

En este apartado se indica el tiempo en que la empresa pagar a sus proveedores, el cálculo en la tabla 21 manifiesta que para el año 2019 la empresa tarda 40 días en pagar a sus proveedores, mientras, que este tiempo incremento para el año 2020 a 72 días.

Los plazos de pago a proveedores son cortos y no son negociables esto se debe a que la empresa importa sus productos desde China, además, las relaciones con los proveedores no son muy fuertes esto se da porque se busca mantener un estándar y encontrar proveedores nuevos que vendan productos a menores precios manteniendo la misma calidad.

Tabla 22 Rotación de ventas (veces)

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$RV = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$	$RV = \frac{\$ 847.488,15}{\$ 680.710,93} = 1,25 \text{ veces}$	$RV = \frac{\$ 765.784,13}{\$ 789.125,52} = 0,97 \text{ veces}$

Elaborado por: Erick Toala

La rotación de ventas o de activos mide la eficiencia con que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos en este caso al revisar la tabla 22 reconocemos que la empresa rotó sus activos 1.25 veces en el año 2019 manteniéndose en un valor similar de 0.97 veces para el año 2020, esto quiere decir que 1 vez al año el activo es capaz de generar ventas. Una empresa que observa aumentos continuos sus parámetros de rotación está mejorando eficientemente debido a que los administradores utilizan los activos empresariales para generar ingresos.

Tabla 23 Impacto de gastos administrativos y ventas

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$GAV = \frac{\text{Gastos Admin y Ventas}}{\text{Ventas}}$	$GAV = \frac{\$ 193.622,42}{\$ 847.488,15} = 22,85\%$	$GAV = \frac{\$ 169.567,49}{\$ 765.784,13} = 22,14\%$

Elaborado por: Erick Toala

Este indicador muestra la eficiencia y control de los administradores, en todo lo relacionado con el manejo administrativo y de ventas. Los resultados de la tabla 23 nos indican que la empresa ha invertido en gastos de ventas y administración el 22.85% en año 2019 mientras que en el año 2020 el 22.14% de las ventas realizadas. Un índice porcentual alto y el incremento de este demuestra un manejo ineficiente de los gastos, se ve reflejado en la utilidad neta de la empresa que a su vez disminuyendo la oportunidad de fortalecer el patrimonio, pero en este caso podemos ver que la variación va en descenso.

3.1.3 Indicadores de Rentabilidad

Tabla 24 Margen Bruto

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$MB = \frac{\text{(Ventas Netas - Costo de Ventas)}}{\text{Ventas}}$	$MB = \frac{\$ 224.783,75}{\$ 847.488,15} = 26,52\%$	$MB = \frac{\$ 219.946,41}{\$ 765.784,13} = 28,72\%$

Elaborado por: Erick Toala

Este indicador muestra la cantidad que se obtiene de utilidad por cada dólar de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que vende. El resultado obtenido en la tabla 24 representa que, por cada dólar vendido la empresa genera una utilidad bruta del 26.52% en el año 2019 y del 28.72% para el año 2020. Observándose un crecimiento en el margen bruto del año 2019 al año 2020, podemos inferir que los costos de ventas fueron menores para el año 2020 en relación con el año anterior.

Tabla 25 Margen Operacional

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$MO = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$MO = \frac{\$ 15.375,30}{\$ 847.488,15} = 0,02$	$MO = \frac{\$ (545.837,72)}{\$ 765.784,13} = -71,28\%$

Elaborado por: Erick Toala

Los resultados obtenidos en la tabla 25 nos permiten concluir que la empresa generó una utilidad operacional, equivalente al 2% en el año 2019 y del -71.28% en 2020, con respecto al total de ventas de cada período en otras palabras, la empresa obtiene una utilidad operativa en el 2019 de \$0.02 por cada dólar vendido que sirven para cubrir tanto los costos financieros como las deducciones e impuestos, mientras que en el año 2020 obtiene un saldo negativo de - \$0.71 en donde se puede concluir que no se pueden cubrir los costos financieros para el año en cuestión.

Tabla 26 Margen Neto

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$MN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$MN = \frac{\$ 14.486,21}{\$ 847.488,15} = 1,71\%$	$MN = \frac{\$ 19.742,00}{\$ 765.784,13} = 2,58\%$

Elaborado por: Erick Toala

Relaciona la utilidad neta con el nivel de las ventas netas es decir mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el porcentaje mayor liquidez posee la empresa (Génesis, 2017).

Este indicador muestra la capacidad que tiene la empresa para convertir los ingresos en beneficios. Permittiéndonos saber si se está realizando un eficiente control de costos. En este caso tras observar la tabla 26, analizamos que en el año 2019 la empresa obtuvo un 1.71% de beneficios que incrementa en el año 2020 a 2.58% debido a la recuperación de cartera como se puede visualizar en la tabla 20.

Tabla 27 Rentabilidad del Patrimonio

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$RP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Patrimonio}}$	$RP = \frac{14486,21}{81476,93} = 17,78\%$	$RP = \frac{19742,00}{94629,17} = 20,86\%$

Elaborado por: Erick Toala

Este indicador estima el grado de rentabilidad que una empresa crea para sus accionistas como resultado de la inversión realizada y los riesgos asumidos por ésta. Del mismo modo, este indicador puede ser analizado como la rentabilidad generada por los fondos propios de la organización (Espinoza , Figueroa, Laínez, & Malavé, 2017). En otras palabras, mide el rendimiento que obtienen los accionistas por los fondos invertidos es decir la capacidad que tiene la empresa para pagar a sus accionistas, en este caso para el año 2019 su capacidad de pago fue del 17.78% incrementando para el año 2020 al 20.86%.

Tabla 28 Rentabilidad del activo

Fórmula	Año 2019	Año 2020
$RA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$	$RA = \frac{\$ 14.486,21}{\$ 680.710,93} = 2,13\%$	$RA = \frac{\$ 19.742,00}{\$ 789.125,52} = 2,50\%$

Elaborado por: Erick Toala

En este caso podemos observar que la empresa tiene para el año 2019 un 2.1% de ganancias en relación al año 2020 que incremento levemente a un 2.5%, en otras palabras, está incremento es una señal positiva, en conclusión, al ser un leve incremento se tiene que aumentar la salida del stock y la recuperación de cartera de clientes para elevar la utilidad neta de la empresa.

3.1.4 Indicadores de Endeudamiento

Tabla 29 Endeudamiento del Activo

Fórmula	Año 2019	Año 2020
EA = $\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	EA = $\frac{\$ 599.234,00}{\$ 680.710,93} = 88,03\%$	EA = $\frac{\$ 694.496,35}{\$ 789.125,52} = 88,01\%$

Elaborado por: Erick Toala

La tabla 29 nos indican que tanto para el año 2019 como el año 2020, el 88% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 22% de su valor, después del pago de sus obligaciones vigentes.

Por otro lado, se puede interpretar de la siguiente manera por cada dólar que la empresa tiene invertido en activos, 0.88 centavos en los años 2019 y 2020 han sido financiados por los acreedores (bancos, proveedores). Observándose el sobre apalancamiento que posee la empresa.

Tabla 30 Apalancamiento

Fórmula	Año 2019	Año 2020
A = $\frac{\text{Total Activo}}{\text{Patrimonio}}$	A = $\frac{\$ 599.234,00}{\$ 81.476,93} = \$ 7,35$	A = $\frac{\$ 694.496,35}{\$ 94.629,17} = \$ 7,34$

Elaborado por: Erick Toala

Mide el grado de compromiso del patrimonio de la empresa con los acreedores. Es decir, por cada dólar del patrimonio se debe \$7.35 para los acreedores en el año 2019 mientras que para el año 2020 la deuda a acreedores se mantiene en un rango similar como es \$7.34 de este modo deduciendo que la empresa cuenta con un sobreendeudamiento.

Tabla 31 Multiplicador de capital

Fórmula	Año 2019	Año 2020
MC = $\frac{\text{Total Activo}}{\text{Patrimonio}}$	MC = $\frac{\$ 680.710,93}{\$ 81.476,93} = \$ 8,35$	MC = $\frac{\$ 789.125,52}{\$ 94.629,17} = \$ 8,34$

Elaborado por: Erick Toala

Mide el volumen de incremento del capital invertido, se puede decir que por cada dólar invertido del capital se ha generado inversiones por \$8.35 para el año 2019 y para el año 2020 de \$8.34. En otras palabras, los activos representan 8.35 veces al patrimonio en el año 2019 y en el año 2020 a 8.34 veces. Esto sugiere que la empresa posee un apalancamiento muy alto siendo esto un riesgo para la misma.

3.2 Ciclo de Conversión de Efectivo

Gráfico 23 Ciclo de Conversión del Efectivo en la empresa Magna Pacific Trading Cía. Ltda. año 2019

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO					
Rotación de Inventarios PCI	Costo de Ventas Inventario (Promedio)	$\frac{\$622.704,40}{\$223.123,86}$	\$2,79	Días de Inventarios	$\frac{360}{\$2,79}$ días 129 días
Inventario Promedio	(Inv. Inicial + Inv. Final)/2	\$ 223.123,86			
Rotación de Cuentas por Cobrar PPC	$\frac{\text{Ingreso Total (Crédito)}}{\text{Cuentas por Cobrar (Promedio)}}$	$\frac{\$533.917,53}{\$212.826,34}$	\$2,51	Días de Cartera	$\frac{360}{\$2,51}$ días 144 días
Cuentas por Cobrar Promedio	(CxC. Inicial + CxC. Final)/2	\$212.826,34			
Días del Ciclo de Operación		144	días		
Rotación de Cuentas por Pagar PPP	$\frac{\text{Compras Netas (Crédito)}}{\text{Cuentas por Pagar (Promedio)}}$	$\frac{\$131.010,13}{\$49.005,19}$	\$2,67	Días de CxP	$\frac{360}{\$2,67}$ días 135 días
Cuentas por Pagar Promedio	(CxP. Inicial + CxP. Final)/2	\$49.005,19			
1.- CCE= EPI + PPC - PPP				138	DÍAS
2.- 360/CCE				3	CICLOS POR AÑO (VECES POR AÑO)
3.- DESEMBOLSOS ANUALES TOTALES Nº Ciclo de Cajas al año.		\$248.785,20	Saldo Ideal		
		93047,26	Saldo según Caja y Bancos		
		\$-155.737,94	Liquidez necesaria en Bancos y Caja		

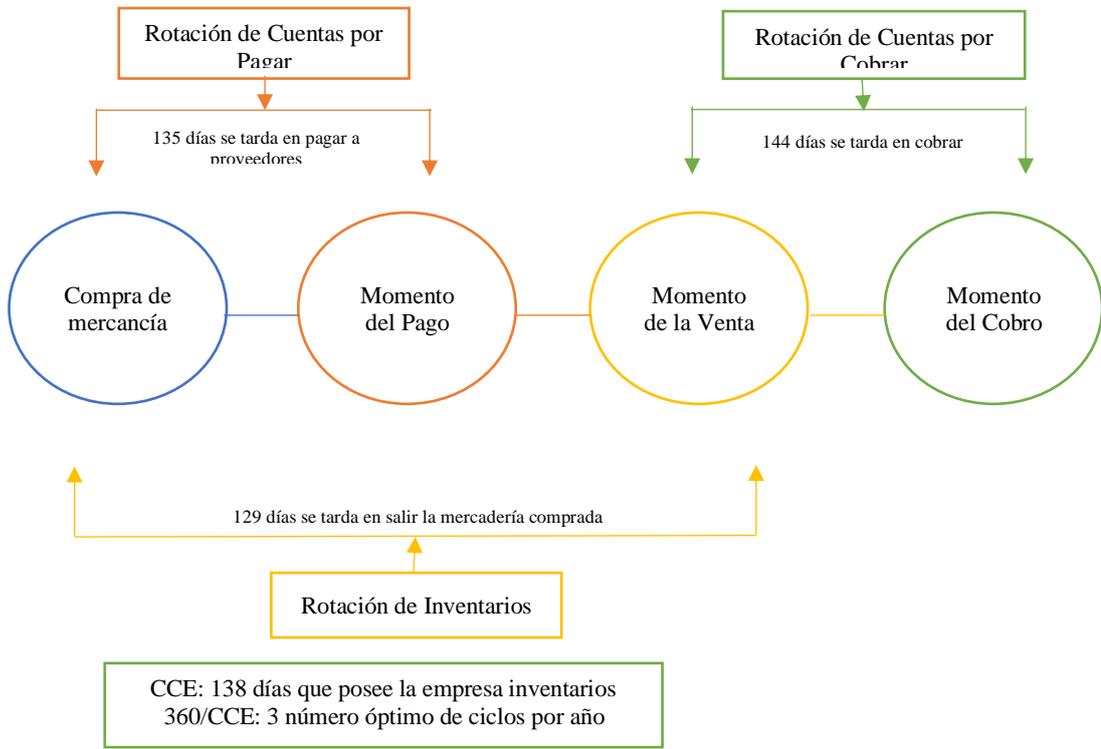
Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 24 Ciclo de Conversión del Efectivo en la empresa Magna Pacific Trading Cía. Ltda año 2020

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO						
Rotación de Inventarios PCI	Costo de Ventas Inventario (Promedio)	\$545.837,72 \$248.586,38	\$2,20	Días de Inventarios	360 días \$2,20	164 días
Inventario Promedio	(Inv. Inicial + Inv. Final)/2	\$248.586,38				
Rotación de Cuentas por Cobrar PPC	Ingreso Total (Crédito) Cuentas por Cobrar (Promedio)	\$681.547,88 \$194.934,96	\$3,50	Días de Cartera	360 días \$3,50	103 días
Cuentas por Cobrar Promedio	(Cx.C. Inicial + Cx.C. Final)/2	\$194.934,96				
Días del Ciclo de Operación		103	días			
Rotación de Cuentas por Pagar PPP	Compras Netas Form 101 Compras Netas (Crédito) Cuentas por Pagar (Promedio)	\$ 531.631,08 \$265.815,54 \$139.463,78	\$1,91	Días de CxP	360 días \$1,91	189 días
Cuentas por Pagar Promedio	(CxP. Inicial + CxP. Final)/2	\$139.463,78				
1.- CCE= EPI + PPC - PPP						78 DÍAS
2.- 360/CCE						5 CICLOS POR AÑO (VECES POR AÑO)
3.- DESEMBOLSOS ANUALES TOTALES Nº Ciclo de Cajas al año.		\$133.459,24				Saldo Ideal 109456,18 Saldo según Caja y Bancos \$-24.003,06 Liquidez necesaria en Bancos y Caja

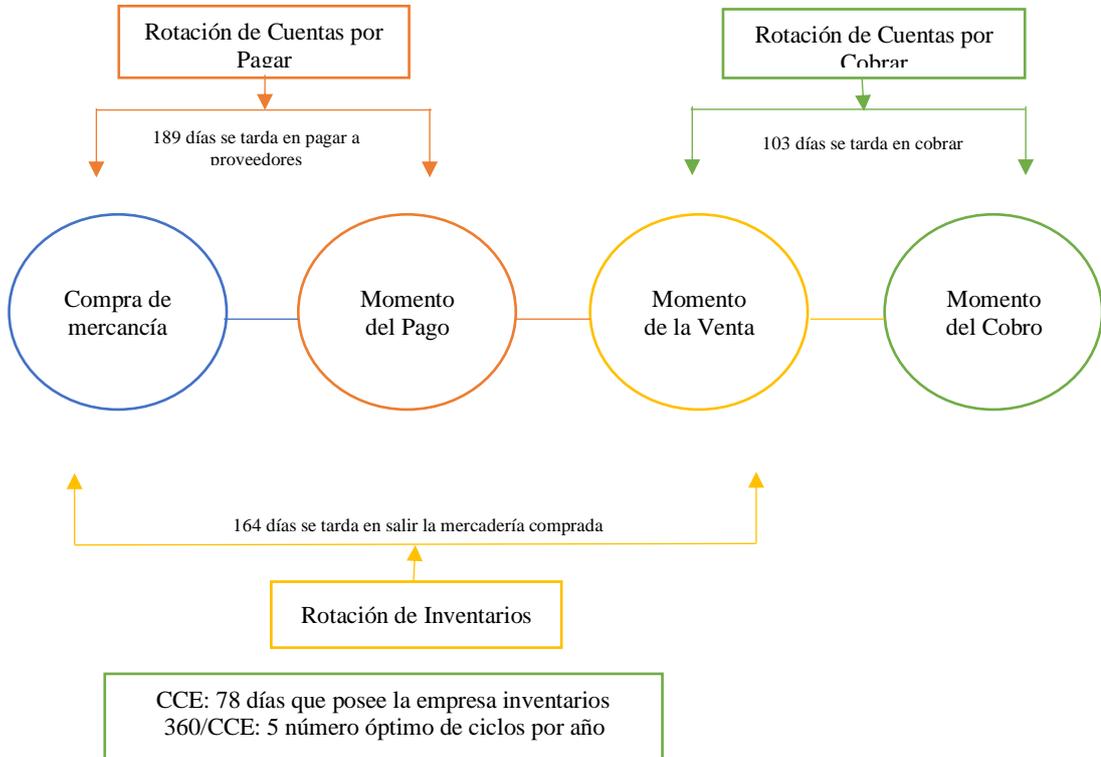
Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 25 Proceso de CCE en la empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.



Elaborado por: Erick Toala

Gráfico 26 Proceso de CCE en la empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. 2020



Elaborado por: Erick Toala

Tabla 32 Resumen de cálculo del Ciclo de Conversión en Efectivo

Ciclo de Conversión del Efectivo	Año 2019	Año 2020
Inventario	\$ 223.123,86	248586,38
Cuentas por cobrar	\$ 212.826,34	194934,96
Cuentas por pagar	\$ 49.005,19	139463,78
Ventas	\$ 847.488,15	847488,15
Costo de Ventas	\$ 622.704,40	545837,72
Rotación en días		
PCI Promedio de Conversión de Inventario	129	164
PPC Plazo Promedio de Cobro	144	103
PPP Plazo Promedio de Pago	135	189
Resumen		
Ciclo de conversión del efectivo en días	138	78
Número de ciclos por año	3	5
Saldo ideal de caja y bancos	248785,2	133459,236

Elaborado por: Erick Toala

Para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo se toman en cuenta los datos promedios de inicio y fin del ejercicio en su año correspondiente 2019 y 2020, para luego centrarse en el cálculo de los 3 puntos principales Conversión del Inventario, plazo de cobro y el plazo de pago que para este proyecto su resumen se visualiza en la tabla 32 y su proceso general en los gráficos 23 – 24 y de modo ejemplificado en la línea del desarrollo de la operación y tiempo se puede ver en los gráficos 25-26.

Del análisis realizado a tabla 32 y los gráficos 23-24 del ciclo de conversión del efectivo se interpreta lo siguiente:

- Según las exigencias de los principales proveedores que son de China la empresa está pagando en un tiempo muy corto de un máximo de 30 días, pero de acuerdo con el cálculo se pagar en un tiempo de 135 días en el 2019 que aumentaron para el año 2020 a 189 días.
- La recuperación de cartera de acuerdo con las políticas de cobranza es de 90 días, según el método aplicado la recuperación de cartera es de 103 días, al comparar el plazo de cobro a clientes con el plazo de pago a proveedores siendo este último menor lo que provoca falta de liquidez en la empresa.

- Se evidencia que según el cálculo del CCE el promedio de rotación de inventarios es de 164 días para la reposición de inventarios que de acuerdo con el cálculo se debe realizar 5 veces al año, la empresa actualmente realiza la reposición del stock de inventarios 12 veces en el año, lo que genera sobre stock, causando pérdidas económicas por las compras excesivas por temporada y evidenciándose la falta de una prospección de la demanda.
- Para finalizar, el saldo ideal que se necesita tener en la caja y bancos la empresa para realizar sus operaciones diarias con normalidad según el CCE es de \$373,177.80 y que en el estudio realizado se observa que la empresa cuenta con un saldo de \$133,459.24 teniendo un déficit de \$24,003.06

3.3 Diseño de estrategias para gestionar el efectivo

Para la correcta gestión del efectivo se debe tomar en cuenta la reducción del tiempo promedio de cobro, maximizar el tiempo promedio de pago, así como también priorizar la rotación de inventarios. Por este motivo la presente investigación se enfocará en la creación de estrategias para: inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Dicho de otro modo, orientar a la creación de estrategias en la salida de inventarios, el control de cobros a clientes y del mismo modo tener un dominio en los pagos a proveedores.

3.3.1 Estrategias de Inventarios

3.3.1.1 Lineamientos de Bodega

3.3.1.1.1 Aplicando el método de “Layout”

Para facilitar los procesos dentro de bodega se debe considerar el funcionamiento eficiente de 5 zonas fundamentales como son:

- Zonas 1 Carga y descarga. – Se debe ubicar las bodegas en el exterior para el acceso directo para vehículos.

- Zona 2 Recepción. – Se debe organizar de manera independiente en el interior de bodega para que se pueda realizar el control adecuado del ingreso de mercaderías.
- Zona 3 Almacenaje. – Organizar los inventarios aprovechando al máximo el espacio físico para facilitar el acceso a la ubicación de los productos.
- Zona 4 Preparación de pedidos. – Tiene que estar ubicada junto o cerca de la zona de almacenaje, esto para optimizar el tiempo de recolección de las mercaderías al momento de preparar los pedidos.
- Zona 5 Expedición. – Espacio para el embalaje, acumulación ordenada de pedidos para posteriormente ser despachados en su totalidad los clientes en las fechas acordadas.

En la Zona 3 Almacenaje de la mercadería se recomienda usar el ordenamiento de inventarios por medio del método ABC.

3.3.1.1.2 Pasos para aplicar el Método ABC de Inventarios de Mercancías

Paso 1. - Obtener los datos sobre el precio de las mercaderías en inventarios y el total de existencias.

Paso 2. - Promediar valores de los artículos por período

Paso 3. - Multiplicar el precio unitario promedio para el total de artículos. (Costo unitario promedio x N° de artículos en existencia).

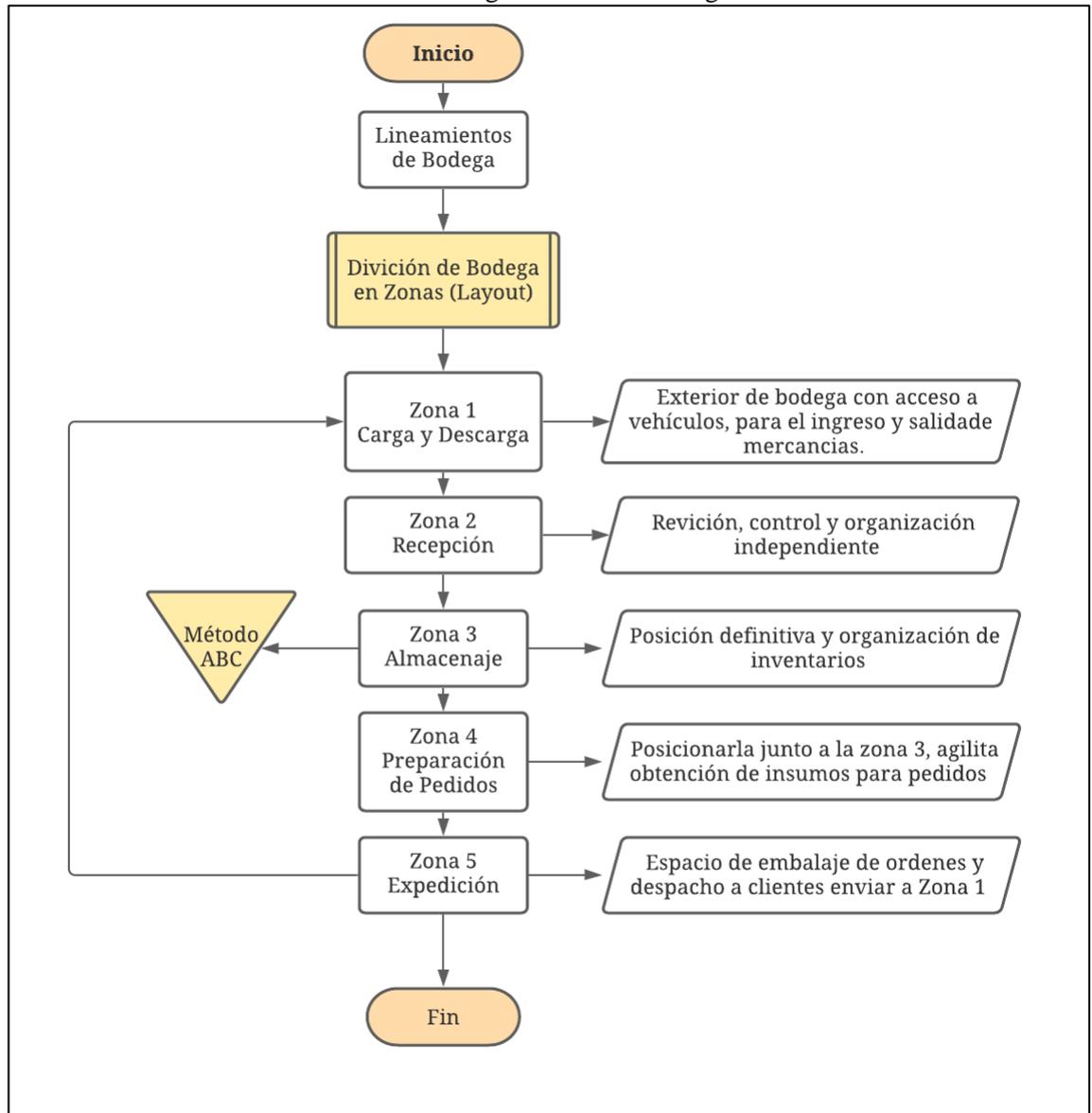
Paso 4. - Ordenar de mayor a menor en base los montos resultantes del paso anterior.

Paso 5. – Transformar las cantidades anteriores en porcentajes.

Paso 6. - Distribución en función a los porcentajes en los grupos A, B y C en dónde A representa el 80% de efectivo, B el 15% y C el 5%.

Paso 7. - Con los datos obtenidos ordenar la Zona de Almacenaje de Inventarios.

Gráfico 27 Organización de Bodega



Elaborado por: Erick Toala

3.3.1.2 Estrategias para la salida de inventarios

3.3.1.2.1 Atención a clientes con un valor agregado.

- a. Crear una base de datos de los clientes, detallando los artículos que ya han comprado, esto se realiza con el fin de hacer sentir al cliente especial, único, escuchado y de ese modo fidelizarlo.
- b. Atender con rapidez sus dudas, consultas, toma de pedidos, entrega de productos, esto permite atender a más clientes en menos tiempo.
- c. Brindar servicios adicionales en este caso sería la entrega a domicilio esto se lo hace de manera gratuita.
- d. Usar el merchandising es decir regalar artículos promocionales pequeños de un costo mínimo que lleve el logo de la empresa.

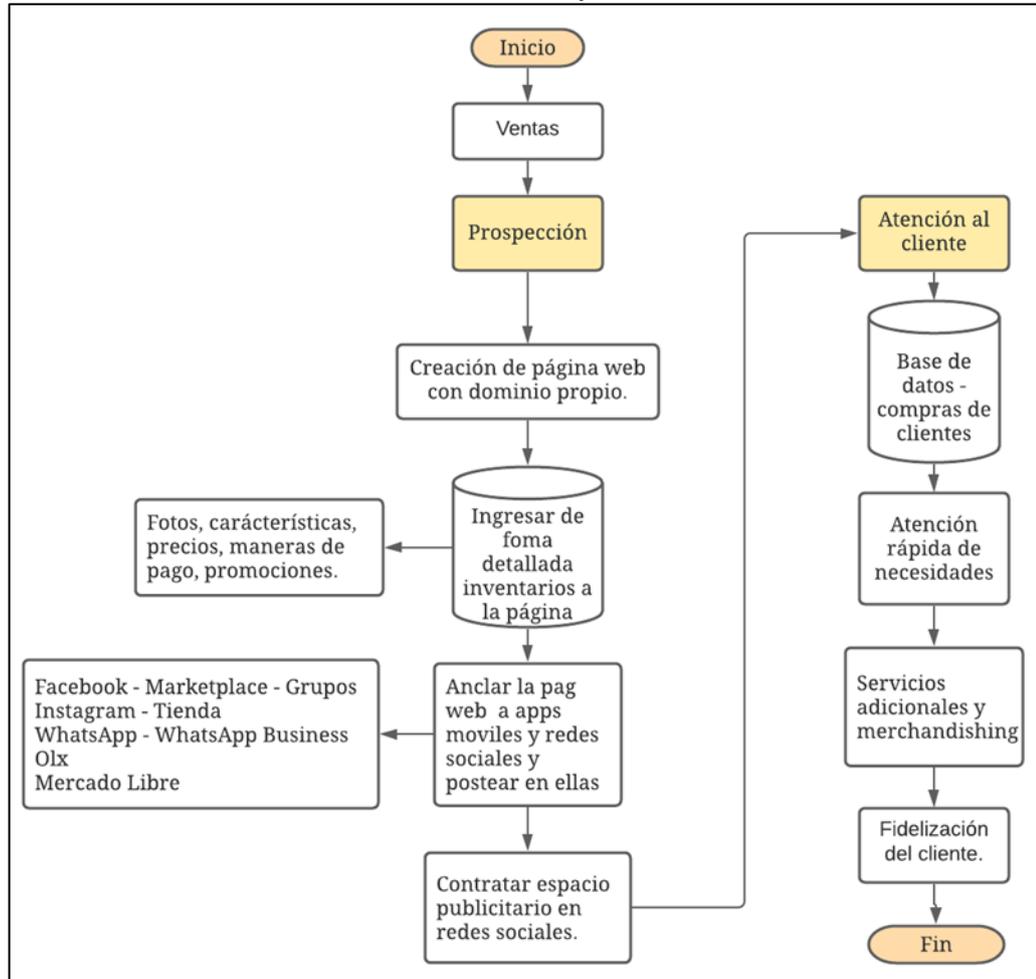
3.3.1.2.2 Prospección de ventas On-line

- a) Crear una página web destinada a la venta de los artículos de la empresa, detallar en la misma el inventario que posee la empresa, fotos, características entre otros.
- b) Ofrecer la mercadería por redes sociales y apps móviles, como son:
 - Facebook en su apartado llamado “Marketplace” o grupos dentro de comunidades de ventas.
 - Instagram en su módulo llamado “Tienda”
 - WhatsApp con su app de soporte llamado WhatsApp Business
 - Olx
 - Mercado Libre
- c) Comprando espacios de publicidad en plataformas sociales como YouTube, Facebook e Instagram para maximizar la visualización de los productos ofrecidos

por la empresa al menor costo posible.

- d) Usar vendedores externos como son los usuarios de dropshipping, estos les darán mayor alcance a los productos ofrecidos por parte de la empresa.

Gráfico 28 Salida de inventarios y fidelización de clientes



Elaborado por: Erick Toala

3.3.2 Estrategias de Cuentas por Cobrar

La empresa cuenta con normas de crédito, pero estas están incompletas. En este caso podemos reajustar su proceso de la siguiente manera:

3.3.2.1 Otorgación de Créditos

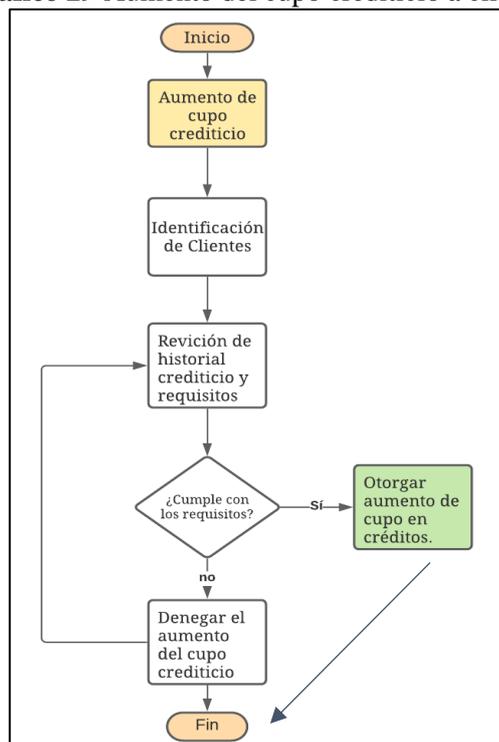
Paso 1.- Identificación de clientes:

- Conocer el historial crediticio y referencial del cliente que busca obtener un crédito.
- Calificar a los clientes en categorías según el cumplimiento del pago que realiza.

Paso 2.- Aumento de cupo crediticio, se le otorgará a:

- Clientes recurrentes que trabajan con nosotros más de un año.
- Clientes que realizan sus pagos de manera oportuna dentro de los límites de tiempo establecidos.

Gráfico 29 Aumento del cupo crediticio a clientes



Elaborado por: Erick Toala

3.3.2.2 Proceso de Cobranza

3.3.2.2.1 Llamadas Telefónicas

La persona encargada de las cobranzas, podrán realizar la gestión de cobranza de manera telefónica.

- Llamada preventiva. - esta se realiza con el fin de recordarle al cliente el plazo de cancelación de sus cuotas, del mismo modo los recargos que se sumarán en el caso de no cancelar en el tiempo establecido.
- Llamada Administrativa. - se la realiza cuando el cliente tiene una mora de 1 a 15 días en el pago de su crédito.

3.3.2.2.2 Notificaciones de Cobranza

Se las puede realizar por medio de:

- WhatsApp y el correo electrónico. - con el fin de dar a conocer al cliente cuando el plazo de cancelación esté por vencer o se presenten irregularidad en los pagos.

3.3.2.2.3 Visita de Cobradores

- Cuando la persona no ha respondido a las llamadas y notificaciones se procede a enviar a cobradores con el fin obtener el retorno del capital.
- Los cobradores tienen que ser rotados para evitar conflictos con los clientes.

3.3.2.2.4 Venta de cartera vencida (Factoring)

- Con el fin de un retorno de capital se opta por la venta de carteras a empresas especializadas en cobranzas a un menor precio.

3.3.2.3 Control del personal de créditos y cobranzas

- Verificar que los empleados mantengan una buena relación con los clientes.
- Realizar auditorías al personal de créditos y cobranzas con el fin de verificar si se está aplicando adecuadamente el proceso de otorgación de créditos y se realicen sus respectivos cobros a los clientes, las auditorias se deben realizar de manera aleatoria y sorpresiva.
- Rotar al personal de crédito cada cierto tiempo.
- Darles un seguimiento a las cuentas que puedan pasar a cuentas incobrables.

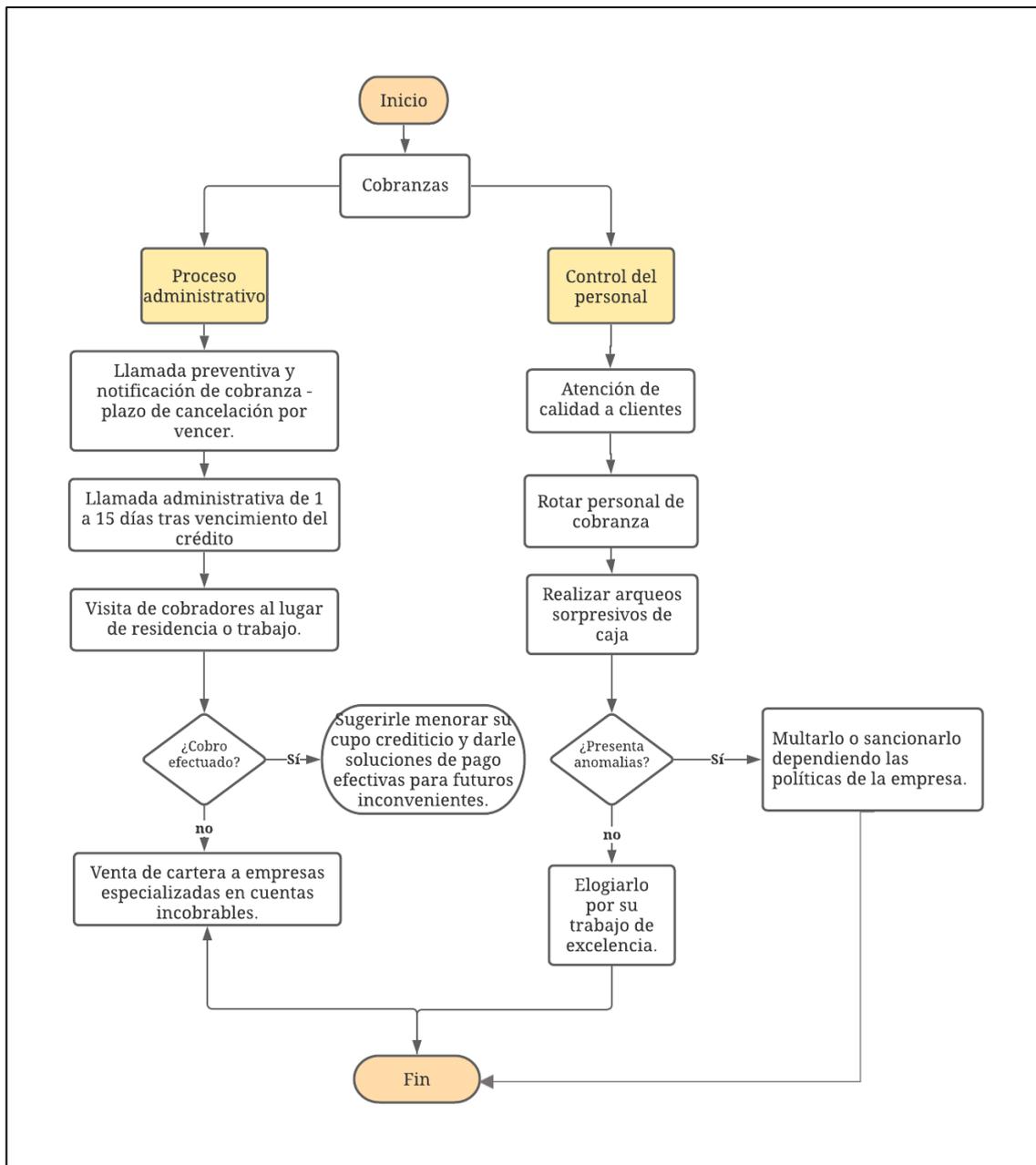
3.3.2.3.1 Saldos de cartera

- La persona encargada de revisar las cobranzas deberá dar de baja valores de cobro de \$0.01 hasta \$0.99, si el valor asciende de \$1 hasta \$10 se le descontará al vendedor o persona a cargo de realizar las cobranzas, por otra parte, si el valor supera los \$10 se indagará y contactará con el cliente mediante una notificación para que realice su pago oportuno, en caso de que este indique que se realizó el pago en su totalidad y envíe evidencia que sustente dicha acción se responsabilizará a quien realizó la cobranza además de tomar acciones legales de ser necesario.

3.3.2.3.2 Multas y Sanciones

- Si el cliente pide devolución del producto por error en el pedido se sancionará al vendedor con un valor de 10 dólares que se los descontarán.
- En el caso de que el vendedor anule más de dos facturas o guías de remisión se procederá a multarlo con un monto de \$10 debido a que esto representa un manejo administrativo inadecuado además de que esto puede ser visto como una malversación.

Gráfico 30 Proceso de cobranzas



Elaborado por: Erick Toala

3.3.3 Estrategias de Cuentas por Pagar

1. Búsqueda de proveedores accesibles. - La empresa al importar sus inventarios desde China deberá buscar proveedores de confianza que le puedan otorgar plazos crediticios mayores sin perder los requerimientos de calidad que esta necesita.
2. Negociar descuentos. - Negociar descuentos por el volumen de mercaderías pedidas y por un pago anticipado para maximizar costos.
3. Establecer alertas de pagos. - Un pago a tiempo fortalece las relaciones a largo plazo con los proveedores y flexibiliza el tiempo de pago.
4. Apertura de líneas crediticias. - La empresa está trabajando en consolidar líneas de crédito, estas permitirán solventar futuros problemas de liquidez de la siguiente manera; al tener un tiempo ajustado en el pago a proveedores de máximo 30 días se puede financiar con los bancos. En otras palabras, obteniendo de esa manera mayores periodos de pago ya que no se paga a proveedores si no a los bancos.

3.3.4 Gestión del Ambiente Laboral

Además, como un adicional se habla sobre el tema del ambiente laboral debido a declaraciones negativas por parte del personal sobre el comportamiento de sus jefes con ellos, esto ha llevado a que varios trabajadores dejaran su puesto de trabajo y buscaran mejores opciones, en especial personas que laboran en puestos administrativos.

Para mejorar el ambiente laboral se debe cumplir con los siguientes puntos:

- 1) Autonomía. – Permitir al empleado aportar ideas nuevas sobre su trabajo dándole a conocer que sus acciones y opiniones serán bien recibidas y tomadas en cuenta lo que hará que se sienta como una pieza calve de la empresa impulsándolo a mejorar continuamente a favor de la empresa.

- 2) Reconocer los logros de los trabajadores. - En lugar de centrarse en los incentivos como motivación, se debe implantar objetivos claramente definidos y cuando se cumplen se tiene que celebrar el trabajo bien realizado. Alentando de esa manera a los trabajadores a sobresalir en sus funciones.
- 3) Crear programas de capacitación y desarrollo. - Se debe gestionar un plan de estudio y otorgar los recursos necesarios para darle al empleado medios de crecimiento y desarrollo. Esta es una buena práctica para premiar a los empleados por sus esfuerzos laborales.
- 4) Programar actividades recreativas e integración - es importante que los empleados se sientan parte de sus equipos de trabajo y de la empresa en general, mejorar los lazos entre empleador y personal por medio de eventos internos de la empresa como cenas de navidad, agasajos o fines de semana animados.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Una vez finalizado el presente proyecto integrador denominado “CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO EN LA EMPRESA MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CÍA. LTDA. DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19”, que tiene como objetivo determinar estrategias para la gestión del efectivo de la entidad que contribuyan a la toma de decisiones financieras adecuadas. En respuesta a este objetivo tenemos que:

- Como consecuencia del análisis financiero efectuados a los balances del año 2019 y 2020, cálculo de los indicadores y la aplicación del método del ciclo de conversión del efectivo se determinó la necesidad de fortalecer tres aspectos principales que son: la gestión de inventarios en donde buscamos mayor rotación de inventarios, de modo similar, la gestión de cuentas por cobrar en donde complementamos el proceso de recuperación de cartera y por último la gestión de cuentas por pagar en el cual se propuso la negociación de descuentos, mayor accesibilidad en el tiempo de pago y el acceso a líneas crediticias.

En respuesta al primer objetivo específico que es: Analizar el proceso de gestión del efectivo que maneja actualmente la empresa importadora Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., obtuvimos el siguiente resultado:

- Para el análisis del proceso de gestión del efectivo de la empresa se procedió a realizar una entrevista en la cual se observa un problema fundamental que son los tiempos de pago a proveedores y el tiempo de cobro de cartera a clientes de las mercancías adquiridas, en otras palabras, el pago a proveedores es de 30 días mientras que el cobro a clientes es de 90 días en resumen, el tiempo de recuperación de cartera debería ser menor al del pago de proveedores debido a que como se maneja actualmente es propenso a tener un problema de liquidez.

En cumplimiento al segundo objetivo específico que es: Realizar un análisis financiero a la gestión del efectivo de la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda. que permita la toma de decisiones adecuadas., se logró la siguiente información:

- Se determinaron indicadores de liquidez, gestión, rentabilidad y endeudamiento que nos mostraron el sobre-apalancamiento que posee actualmente la empresa, es decir, por cada dólar del patrimonio se debe un promedio de \$7.34 para los acreedores, pero del mismo modo se puede apreciar que en el año 2020 la empresa mantuvo estable una liquidez corriente de \$2.85 a \$2.86 esto se dio como consecuencias del sobre apalancamiento. Además, se evidencia que el valor adeudado con mayor fuerza es de \$157,601.47 correspondiente a un préstamo que se realizó en una institución financiera del extranjero, por otra parte, podemos ver una fuerte inversión de inventarios en bodega y sumado a esto la mercadería en tránsito que en conjunto su valor es de \$217,306.57 observándose un estancamiento de mercancías.

Para finalizar como resultado del tercer objetivo específico: Aplicar el método de ciclo del efectivo en la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., para obtener información sustentable para la formulación de estrategias. Se extrajo lo siguiente:

- Aplicando el método del ciclo de conversión del efectivo se pudo identificar que de acuerdo con el cálculo se debe abastecer los inventarios 5 veces al año, pero actualmente la empresa realiza la reposición del stock de inventarios 12 veces en el año, quedándose mercancías estancadas en bodega que puede ser considerada con el tiempo obsoleta y se tenga que liquidar la misma.
- Por otra parte, se visualizó que la empresa demora un total de 135 días en pagar a sus proveedores, pero para esto se usan préstamos a instituciones financieras para cubrir el valor a tiempo que a su vez tiene un riesgo de sobre apalancamiento, claramente visualizando un problema de liquidez.

4.2 Recomendaciones

- Para enfrentar el sobre apalancamiento se sugiere a la empresa planificar adecuadamente sus compras, convenir mayores plazos en el pago a proveedores del mismo modo en relación a la venta prospectar esta por medios digitales para que su alcance sea mayor llegando a más personas esto por medio de las plataformas on-line (Página web, Facebook, Instagram, WhatsApp-Business). Así también revisar la aplicación de las políticas de crédito tanto al momento de otorgar como en el cobro de estos.
- Se recomienda a la empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda., que dentro del proceso de selección a proveedores se priorice escoger a quienes aparte de cumplir con las especificaciones de los pedidos, otorguen un tiempo mayor para el pago de las mercancías.
- Por otra parte, se aconseja a la empresa revisar sus estados financieros aplicando indicadores continuamente que permitan observar los cambios que la misma presenta de manera anual o mensual y así solucionar futuras falencias. Es recomendable que la empresa realice un ciclo de conversión del efectivo de manera anual para que pueda observar y saber cuál es el tiempo óptimo de conversión de inventarios a efectivo que esta necesita.
- Para mejorar su problema con el efectivo se recomienda aplicar las mejoras de los 3 puntos principales del ciclo de conversión del efectivo que son: mejorar su tiempo de cobro, tiempo de pago y promocionar eficientemente la salida del inventario, rindiendo de esta manera al aumento de capital y liquidez.
- Para finalizar se sugiere a la empresa fomentar un ambiente laboral de respeto en el que se integren a los empleados dentro de la empresa, que sus sugerencias se reciban de manera positiva, se premien sus logros todo esto con el fin de fortalecer los lazos entre empleador y empleado, a este último haciéndolo sentir como una parte clave dentro de su equipo de trabajo y de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, F. (17 de Octubre de 2018). Conexionesan. Recuperado el 30 de Enero de 2021, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/10/que-es-el-layout-de-un-almacen/>
- Ali, A. (16 de Septiembre de 2020). Firm size and supply chain finance in Indian pharmaceutical industry: Relational firm analysis of size determinants and cash conversion cycle. 7(1), 197-206. doi:10.5267/j.ac.2020.9.016
- Aquino, J. C. (junio de 2019). Optimización del Ciclo de Conversión de Efectivo de la Compañía Procesos Gráficos – PROGRAF.”. Observatorio de la Economía Latinoamericana(1696-8352). Recuperado el 21 de mayo de 2020, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/conversion-efectivo-prograf.html>
- Arias, S. (2019). “Influencia del Diseño de Layout de Almacenes en la Gestión Logística de las Empresas Constructoras en la Banda de Shilcayo, San Martín, 2018”. Tesis para optar el grado académico de: maestra en ingeniería civil con mención en dirección de empresas de la construcción, Escuela de Posgrado Universidad César Vallejo, Tarapoto - Perú. Recuperado el 29 de Enero de 2021, de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39204/Arias_A_ST.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bazán Serrano, L. V., & Ortiz Cieza, C. A. (01 de febrero de 2018). Gestion del Control del Efectivo y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Baur Metalmin Sac, en la ciudad de Cajamarca, en el año 2017”. Cajamarca, Perú. Recuperado el 18 de febrero de 2018, de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13939/Baz%20c3%a1n%20Serrano%20Luciana%20Victoria%20-%20Ortiz%20Cieza%20Claudia%20Abigail.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Beltrán, E., & Palomino, M. (2014). Propuesta para Mejorar la Satisfacción Laboral en una Institución Educativa a Partir de la Gestión del Clima Laboral. Trabajo de Investigación presentado para optar al Grado Académico de Magíster en Dirección de Personas, Universidad del Pacífico Escuela de Postgrado. Recuperado el 27 de Enero de 2020, de

- https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1022/Enrique_Tesis_maestria_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Betancourt, D. (30 de Marzo de 2017). IE - Ingenio Empresa. Recuperado el 27 de Noviembre de 2020, de www.ingenioempresa.com/analisis-abc
- Bordas, M. (2016). Gestión Estratégica del Clima Laboral. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Madrid: UNED. Recuperado el 26 de Febrero de 2020, de https://books.google.es/books?id=2YaxCwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Bravo, M. (2011). Contabilidad General (11 ed.). (K. Espinoza, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: Escobar. Recuperado el 18 de Octubre de 2020
- Calvo, O., & Flores, A. (2003). Factoraje financiero. México. Recuperado el 27 de Enero de 2021, de http://metabase.uaem.mx/bitstream/handle/123456789/1693/330_69.pdf?sequence=1
- Castro, J. (20 de Octubre de 2016). CORPONET. Recuperado el 27 de Noviembre de 2020, de <https://blog.corponet.com.mx/8-consejos-para-mejorar-la-gestion-de-las-cuentas-por-pagar>
- Cespedes, S., & Rivera, L. (2019). Los Ratios Financieros. Universidad Peruana Unión, Lima. Recuperado el 20 de Diciembre de 2020, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/2591>
- Cevallos, M., Dávila, P., & Mantilla, D. (2015). Contabilidad General para Docentes y Estudiantes de Nivel Superior. Quito, Pichincha, Ecuador: Raya Creativa. Recuperado el 14 de Agosto de 2020, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56418445/1.CONTABILIDAD_GENERAL_PARA_DOCENTES_Y_ESTUDIANTES_DE_NIVEL_SUPERIOR.pdf?1524678243=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DCONTABILIDAD_GENERAL_PARA_DOCENTES_Y_EST.pdf&Expires=1610081292&Signature
- Chávez, A. (2017). El Factoraje Financiero. El búh, 64(2), 16 - 18. Recuperado el 27 de Enero de 2020, de <http://revistas.unam.mx/index.php/derecho/article/view/58749>

- Código de Trabajo. (19 de Mayo de 2017). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2012/10/C%C3%93DIGO-DEL-TRABAJO.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (13 de julio de 2011). Recuperado el 13 de noviembre de 2020, de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Cruz, A. (2017). Gestión de inventarios (primera ed.). Antequera, Málaga, España: IC Editorial. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/contabilidad_general/unidad_4/DM.pdf
- Dávila, J. (2018). Callao, La administración del efectivo y su influencia en la rentabilidad de las metalmecánicas en la zona Industrial del. Lima - Perú. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/19894>
- Delgado, C., & Lezama, N. (2018). Políticas de Cobranza para Reducir el Índice de Morosidad de los Usuarios del Proyecto Especial Jequetepeque - Zaña, Año 2017. Tesis Para Obtener El Título Profesional De Contador Público, Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú. Recuperado el 27 de Noviembre de 2020, de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4320/1/RE_CONT_CINTHI_A.DELGADO_NERI.LEZAMA_POLITICAS.DE.COBRANZA_DATOS.PDF
- Delgado, C., & Lezama, N. (2018). Políticas de Cobranza para Reducir el Índice de Morosidad de los Usuarios Del Proyecto Especial Jequetepeque - Zaña, Año 2017. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/4320>
- Días, L., & Flores, D. (2020). Gestión de Cobranza: un abordaje teórico desde el ámbito financiero. Universidad Peruana Unión , Lima - Perú. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/3540>
- Durán, Y. (enero-junio de 2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*(1), 55-78.

- Recuperado el 16 de Noviembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- EcuRed. (31 de julio de 2019). EcuRed. Recuperado el 21 de mayo de 2020, de https://www.ecured.cu/index.php?title=Ciclo_de_conversion_de_efectivo&oldid=3483538
- Espinoza , J., Figueroa, I., Laínez, A., & Malavé, L. (Febrero de 2017). Rentabilidad financiera del sector camaronero: formulación del árbol de decisión mediante el algoritmo de CHAID. Presentation: ECORFAN ® 8th International Congress SMEs in Latin America and the Caribbean: New Challenges accounting areas, auditing, entrepreneurship and innovation, 19-40. Recuperado el 06 de Febrero de 2021, de https://www.ecorfan.org/congresos/8voanual/2_PRESENTACIONES/Presentaciones/Rentabilidad%20financiera%20del%20sector%20camaronero.pdf
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). Gestión Financiera Empresarial. MACHALA: UTMACH. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gestión%20financiera.pdf>
- Fajarero, M. (2018). Gestión Financiera Empresarial. Machala: UTMACH. Recuperado el 16 de Octubre de 2020, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gestión%20financiera.pdf>
- Fontalvo, T., Hoz, E., & Vergara, J. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla-Colombia. Ingeniare. Revista chilena de ingeniería, 20(3), 320-330. Recuperado el 28 de Diciembre de 2020, de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0718-33052012000300006&script=sci_arttext&tlng=n
- Gallegos, K. (Abril de 2020). Análisis del ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en los estados financieros de la empresa MAVIJU S.A. Observatorio de la Economía Latinoamericana, 14. Recuperado el 15 de Diciembre de 2020, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/04/ciclo-conversion-efectivo.html>

- <https://www.uasb.edu.ec/documents/62057/2943769/Texto+Legal+N%C2%B08+Ley+de+Comercio+Exterior/487df07c-f203-47ec-9649-a5701b9b94d5>
Ley de Compañías. (20 de mayo de 2014). Recuperado el 23 de noviembre de 2020, de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf
- Ley de Seguridad Social. (12 de septiembre de 2014). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/LEY-DE-SEGURIDAD-SOCIAL.pdf>
- Ley Orgánica de Aduanas. (08 de marzo de 2001). Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de http://www.vertic.org/media/National%20Legislation/Ecuador/EC_Ley_Organica_de_Aduanas.pdf
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (28 de Diciembre de 2015). SRI. Recuperado el 14 de Noviembre de 2020, de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwj0v7LavYvuAhXEx1kKHSGEbAAQFjAAegQIARAC&url=https%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FBibliotecaPortlet%2Fdescargar%2Fcbac1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc%2F20151228%2BLRTI.pdf&usg=AOvVaw1EWj4D>
- Loor, V. (2017). Propuesta de Acciones para disminuir las Cuentas Por Cobrar en la Empresa Landin & Asociados. Guayaquil. Recuperado el 16 de Noviembre de 2019, de <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/405/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20VERA%20LOOR.pdf>
- Lozada, A. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil”. Ambato. Recuperado el 16 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Lyrouti , K., & McCarty, D. (1993). An Empirical Investigation of the Cash Conversion Cycle of Small Business Firms. *Journal of Small Business Finance*, 2, 139-161. Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/114652/1/jef-1993-02-2-d-lyroudi.pdf>

- Lyroutdi, K., & Nema, S. (2020). The Effect of the Cash Conversion Cycle on the Z-scores of Fresh Milk Companies in Greece. *Economic Alternatives*, 105-137. doi:<https://doi.org/10.37075/EA.2020.1.06>
- Macias, R., León, A., & Limón, C. (2019). Análisis de la cadena de suministro por clasificación ABC el caso de una empresa mexicana. *RAN - Revista Académica y Negocios*, 4(2), 12. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6750256>
- Marco, F. (24 de febrero de 2018). *economipedia.com*. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/efectivo-y-equivalentes-al-efectivo.html#:~:text=El%20efectivo%20y%20equivalentes%20al,de%20situaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa.&text=Todo%20activo%20de%20corto%20plazo,considera%20como%20equivalente%20al%20efectivo.>
- Martín , L. (28 de Junio de 2017). *BBVA*. Recuperado el 26 de Enero de 2021, de <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- Medina, D. (2018). Diseño de Políticas de Crédito y Cobranzas para una comercializadora de arroz. Universidad Peruana Unión. Recuperado el 21 de Noviembre de 2020, de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1556/Deisi_Tesis_Licenciatura_2018.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Mejía, C., Orozco, B., & Palencia, J. (2017). Propuesta de rediseño de distribución de espacios de almacenamiento, layout. *Mercatec 53/ Institución Universitaria Esumer*, 71-78. Recuperado el 29 de Diciembre de 2020, de <http://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/1900/1/PROPUESTA%20DE%20REDISEÑO.pdf>
- Mendoza, E., Pinto, K., & Pinto, K. (Enero - Junio de 2019). Gestión de efectivo en las pymes del distrito especial, turístico y cultural de Riohacha. *Renovat: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales, Tecnología E Innovación*, 2(1), 25-35. Recuperado el 21 de Noviembre de 2020, de <http://revistas.sena.edu.co/index.php/rnt/article/view/3462>
- Mendoza, J. (2020). Políticas de cobranza y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa Guardman S.A.C. en el distrito de Chorrillos - 2019. Universidad

- Autónoma del Perú, Lima - Perú. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/1091>
- Miró, M. (s.f.). Michel Miro. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://michelmiro.com/incoterms/fob/>
- Molina, L., Oñate, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de Investigación SIGMA*, 5(1), 8-28. Recuperado el 02 de Enero de 2021, de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/1202/857>
- Morelos, J., Fontalvo, T. J., & Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14-26. Recuperado el 19 de mayo de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601002.pdf>
- Morillo, J., & Llamo, D. (20 de Agosto de 2020). Ciclo de conversión del efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa. *Revista De Investigación Valor Contable*, 54-64. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1258>
- Muyma, A., & Rojas, D. (15 de Septiembre de 2019). Estrategias de gestión de efectivo y su relación con la rentabilidad en PYMES ecuatorianas: sectores comercio y manufactura. *Digital Publisher*, 29-38. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.127>
- Nava, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 606-628. Recuperado el 19 de mayo de 2020, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/48514943/ANALISIS_FINANCIERO_HERRAMIENTA_CLAVE_10553-10810-1-PB.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DAnalisis_financiero_una_herramienta_clav.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Cre
- Navas, M. (Diciembre de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. Recuperado el 20 de Noviembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>

- NIC 7. (1992). Norma Internacional de Contabilidad n° 7 (NIC 7). Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de <https://normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC07.pdf>
- NIC 7. (31 de Diciembre de 2006). Estados de Flujo de Efectivo. Recuperado el 26 de Noviembre de 2020, de <http://www.nicniif.org/files/NIC%207%20Estados%20de%20Flujo%20de%20Efectivo.pdf>
- NIC 7. (2020). NIC 7 - Estado de Flujos de Efectivo. Recuperado el 18 de mayo de 2020, de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%206%20-%20Exploración%20y%20Evaluación%20de%20Recursos%20Minerales.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad n° 7. (31 de Diciembre de 2006). NIC 7. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de <http://www.nicniif.org/files/NIC%207%20Estados%20de%20Flujo%20de%20Efectivo.pdf>
- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (Abril de 2018). El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del Cantón Milagro. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado el 1 de Febrero de 2021, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., & Novillo, E. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. INNOVA Research Journal, 2(8.1), 22-41. Recuperado el 4 de Enero de 2021, de <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/328/358>
- OWOLABI, S. A., & OBIDA, S. S. (2012, agosto). Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange. Business Management Dynamics, 11(2), 10-25. Retrieved mayo 18, 2020, from http://bmdynamics.com/recent_issue.php?id=17

- Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). (A. Acosta Quintero, Ed.) Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 18 de mayo de 2020, de https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=gestion+del+efectivo&ots=iq8w0IDl27&sig=aWT-0-pkNYAfGUYg9KbfuKuJWcU&redir_esc=y#v=onepage&q&f=true
- Pedrosa, S. (19 de octubre de 2015). *economipedia.com*. Recuperado el 07 de noviembre de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>
- Peñaloza, M. (Junio de 2008). *Administración del Capital de Trabajo. Perspectivas*(21), 161-172. Recuperado el 14 de Noviembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942157009>
- Pérez , M., & Wong, H. (2018). *Gestión de Inventarios en la Empresa Soho Color Salón & Spa En Trujillo. Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, XIV(27), 20. Recuperado el 17 de Noviembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409658132010>
- Pérez, H., Fernández, A., & Martínez, A. (Enero - Junio de 2015). *Sobre el análisis de la gestión presupuestaria con enfoque de riesgos. Retos*, 9(1). Recuperado el 21 de Febrero de 2020, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552015000100002
- Plaza, F., Lora, M., & Santos, Y. (2018). *Gestión de efectivo en las micro y pequeñas empresas comerciales para su desarrollo y crecimiento en la ciudad de Huánuco. Universidad Nacional “Hermilio Valdizan”, Huánuco - Perú*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de <http://repositorio.unheval.edu.pe/handle/UNHEVAL/3917>
- Puertas, F., Vergara, J., & Huertas, N. (Enero - Junio de 2018). *Análisis financiero enfoques en su evolución. Criterio Libre*, 16(28), 85-104. Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6676021>
- Qupos. (2019). *Qupos*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2020, de <https://blog.qupos.com/errores-evitar-proceso-cuentas-por-pagar>
- Ramos, V., & Tejera, E. (Diciembre de 2017). *Estudio de Relaciones entre Cultura, Clima y Fuerza de Clima Laboral en Ecuador. Revista de Acción Psicológica*, 14(2), 2258-239. Recuperado el 15 de Enero de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/3440/344054646015.pdf>

- Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores. (21 de febrero de 2003). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2012/10/DECRETO-EJECUTIVO-2393.-REGLAMENTO-DE-SEGURIDAD-Y-SALUD-DE-LOS-TRABAJADORES.pdf>
- Revista Internacional de Investigación Académica en Ciencias Empresariales y Sociales. (Abril de 2012). The Optimal Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability. 1-4. Recuperado el 29 de Noviembre de 2020, de https://www.researchgate.net/profile/Muneeb_Ahmad17/publication/266286936_The_Optimal_Relationship_of_Cash_Conversion_Cycle_with_Firm_Size_and_Profitability/links/5cd9f571299bf14d9594f7d1/The-Optimal-Relationship-of-Cash-Conversion-Cycle-with-Firm-Size-an
- Rivas, S., & Montero, I. (2020). Análisis y Desarrollo de Estrategias para La Optimización de los Indicadores Financieros de la Firma Scain Administración e Ingeniería SAS. Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia Financiera, Corporación Universitaria Minuto de Dios, Bogotá. Recuperado el 28 de Diciembre de 2020, de https://repository.uniminuto.edu/bitstream/handle/10656/10209/TEGF_Rivas_Sandra-MonteroIsmael_2020?sequence=1&isAllowed=y
- Robles, C. (2012). Fundamentos de Administración Financiera. Estado de México: Red Tercer Milenio S.C. Recuperado el 16 de Octubre de 2020, de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>
- Sáenz, L. &. (31 de Enero de 2019). Razones Financieras de Liquidez: Un Indicador Tradicional del Estado Financiero de las Empresas. Orbis Cognita, 3(1), 81 - 90. Recuperado el 16 de Noviembre de 2020, de https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Sánchez, J. (16 de octubre de 2018). economipedia.com. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/efectivo.html>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (s.f.). Recuperado el 15 de noviembre de 2020, de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/comunicado-sobre-transmision-de-la-declaracion-aduanera-de-importacion-dai-183544/>

- Sevilla, A. (01 de noviembre de 2015). economipedia.com. Recuperado el 09 de noviembre de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html#:~:text=El%20grado%20de%20liquidez%20es,arriesgamos%20a%20perder%20al%20venderlo.>
- Soto, C., Ramón, R., Teresa, M., & Sarmiento, C. (2017). Análisis de Estados Financieros "La clave del equilibrio gerencial" (Primera ed.). Guayaquil, Ecuador: Grupo Compás. Recuperado el 27 de Noviembre de 2020, de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi8hqjMwcrAhW1QjABHZT7DwQQFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2F142.93.18.15%3A8080%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F80%2F1%2FLIBRO%2520AN%25C3%2581LISIS%2520DE%2520ESTADOS%2520>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). SuperIntendencia de Compañías, Valores y Seguros. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Terrazas Pastor, R. A. (Enero- Junio de 2009). Modelo de Gestión Financiera para una Organización. *Perspectivas*(23), 55-72. Recuperado el 20 de Diciembre de 2019, de https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf?fbclid=IwAR1mlzzJKxLt8G2cgVO_NvLDuYNesqY7M_T-L5vI1nT8Ku5YIiORWwbxHos
- Vallejo, J. T. (2017). Factoraje Financiero para las PYMES. *Revista Académica-Investigativa De La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa*, 3(6). Recuperado el 28 de Enero de 2021, de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/264>
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Décima ed.). (G. Domínguez Chávez , Ed.) Mexico: Pearson. Recuperado el 20 de Noviembre de 2020, de <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Velázquez, L. (2012). Elaboración de una cédula como instrumento de gestión de inventarios. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. Recuperado el 17 de Noviembre de 2020, de

[https://www.zaragoza.unam.mx/wp-](https://www.zaragoza.unam.mx/wp-content/Portal2015/Licenciaturas/qfb/tesis/tesis_velazquez_gomez_lorena.pdf)

[content/Portal2015/Licenciaturas/qfb/tesis/tesis_velazquez_gomez_lorena.pdf](https://www.zaragoza.unam.mx/wp-content/Portal2015/Licenciaturas/qfb/tesis/tesis_velazquez_gomez_lorena.pdf)

Wang, B. (14 de Agosto de 2019). The cash conversion cycle spread. *Journal of Financial Economics*, 133, 472 - 497.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.02.008>

ANEXOS



Universidad Técnica de Ambato
Facultad de Contabilidad y Auditoría
Carrera de Contabilidad y Auditoría



OBJETIVO: Analizar el proceso de gestión que maneja actualmente la Empresa Magna Pacific Textiletrading Cía. Ltda.

Dirigida al Jefe Financiero:

ENTREVISTA

- 1. ¿Cuáles son sus principales proveedores?**
- 2. ¿Cuántas importaciones realizan al año?**
- 3. ¿Cuál es el proceso de Pago?**
- 4. ¿Qué aspectos son más relevantes a la hora de escoger un proveedor?**
- 5. ¿Cuál es el apalancamiento que la empresa posee?**
- 6. ¿Cuál es el tiempo de pago que la empresa otorga por una venta a crédito?**
- 7. ¿Cuál es el control que maneja la empresa para otorgar créditos?**

- 8. ¿Cuál el proceso de cobranza por créditos?**

- 9. ¿Cuáles son los medios de pago que la empresa usa?**

- 10. ¿Cómo manejan el tema de cuentas incobrables?**

- 11. ¿Cómo se controla al personal de cobranza?**

- 12. ¿Qué acciones toma la empresa cuando encuentra inconsistencias en cobranzas?**

- 13. ¿Cuenta con un espacio físico de bodegas propio?**

- 14. ¿Cómo se controla el ingreso de mercadería?**



MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CIA LTDA
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
DISPONIBLE	\$93,047.26	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$229,038.58
Banco Internacional	\$7,285.09	Banco Internacional	\$26,776.56
Banco del Pichincha	\$17,047.33	Cuentas por Pagar Proveedores Nacionales	\$6,587.91
Caja General	\$132.00	Cuentas por Pagar Proveedores Extranjeros	\$52,998.37
Caja Chica	\$424.51	Obligaciones con terceros	\$142,675.74
Caja Cheques	\$68,158.33	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	\$2,197.58
EXIGIBLE	\$354,486.27	Retenciones Impuesto a la Renta	\$530.41
Cuentas por Cobrar (Clientes)	\$333,984.96	Retenciones Impuesto IVA	\$336.96
(-) Cuentas Incobrables	\$-882.29	IVA por Pagar	\$1,330.21
CREDITO TRIBUTARIO IVA	\$ -	OBLIGACIONES PATRONALES	\$6,854.84
Préstamos por cobrar accionistas	\$11,250.00	15% Trabajadores	\$ -
Préstamos y anticipos empleados	\$549.60	Obligaciones con el IESS	\$1,656.27
Anticipo a proveedores	\$3,589.23	Provision Beneficios Sociales	\$4,903.07
Credito Tributario por retenciones IR 1%	\$3,624.27	Nómina por pagar	\$295.50
Anticipo IR	\$2,370.50	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	\$361,143.00
REALIZABLE	\$228,681.03	Cuentas y Documentos Accionistas	\$361,143.00
Mercadería en Tránsito	\$101,468.23	TOTAL PASIVO	\$599,234.00
Inventario Mercadería	\$127,212.80		
OTROS ACTIVOS	\$2,313.02	PATRIMONIO	
Seguros prepagados	\$518.50	Capital Suscrito y Pagado	\$5,000.00
Anticipo servicios profesionales	\$1,794.52	RESERVAS	
ACTIVOS FIJOS		Reserva Legal	\$1,872.30
DEPRECIABLE	\$2,183.35	Reserva Facultativa	\$1,872.30
Equipos de computo	\$7,147.34	RESULTADOS	
(-) Depreciacion Acum Equipo de computo	\$-4,963.99	Utilidad Ejercicios Anterior	\$59,946.08
		Utilidad del Ejercicio	\$12,786.25
		TOTAL PATRIMONIO	\$81,476.93
TOTAL ACTIVO	\$680,710.93	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$680,710.93



MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CIA LTDA
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

ACTIVO		PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE		\$275.385,33
DISPONIBLE	\$109.456,18	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		\$160.226,67
Banco Internacional		Banco Internacional		
Banco del Pichincha	\$109.456,18	Cuentas por Pagar Proveedores Nacionales	\$2.153,53	
Caja General		Cuentas por Pagar Proveedores Extranjeros	\$157.601,47	
Caja Chica		Obligaciones con terceros	\$471,67	
Caja Cheques		OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		\$3.599,09
EXIGIBLE	\$75.388,26	Retenciones Impuesto a la Renta	\$3.599,09	
Cuentas por Cobrar (Clientes)	\$55.884,96	Retenciones Impuesto IVA		
(-) Cuentas Incobrables	\$-2.423,41	IVA por Pagar		
CREDITO TRIBUTARIO IVA	14.877,35	OBLIGACIONES PATRONALES		13.255,28
Préstamos por cobrar accionistas		15% Trabajadores	4.676,99	
Préstamos y anticipos empleados		Obligaciones con el IESS	\$1.499,98	
Anticipo a proveedores		Provision Beneficios Sociales	127,65	
Credito Tributario por retenciones IR 1%	\$7.049,36	Nómina por pagar	\$6.950,66	
Anticipo IR		PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS		\$96.000,00
REALIZABLE	\$587.266,53	Otros	\$96.000,00	
Mercadería en Tránsito	\$217.306,57	OTROS PASIVOS CORRIENTE		2.304,29
Inventario Mercadería	\$369.959,96	TOTAL PASIVO		419.111,02
OTROS ACTIVOS	\$15.890,29	PASIVO NO CORRIENTE		274.923,08
Seguros prepagados	\$15.615,79	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		144.187,94
Anticipo servicios profesionales		Prestamo Accionista	274.923,08	
Otros Activos Corrientes	274,50	OBLIGACIONES BANCARIAS		144.187,94
ACTIVOS NO CORRIENTE		Obligaciones bancarias	144.187,94	
DEPRECIABLE	\$1.124,26	TOTAL DE PASIVO		\$694.496,35
Maquinaria	\$4.152,78	PATRIMONIO		
Equipo de computo	\$2.170,99	CAPITAL		\$5.000,00
(-) Depreciacion Acum Equipo de computo	-5.199,51	Capital Suscrito y Pagado	\$5.000,00	
		RESERVAS		\$5.043,38
		Reserva Legal	\$2.521,69	
		Reserva Facultativa	\$2.521,69	
TOTAL ACTIVO	\$789.125,52	RESULTADOS		\$84.585,79
		Utilidad Ejercicios Anterior	\$58.082,82	
		Utilidad del Ejercicio	\$26.502,97	
		TOTAL PATRIMONIO		\$94.629,17
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$789.125,52



MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CIA LTDA
RESULTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

INGRESOS

Ventas 12%	847,488.15	
Otros ingresos	9,047.37	
TOTAL INGRESOS		856,535.52

EGRESOS

COSTO DE VENTAS		622,704.40
GASTOS ADMINISTRATIVOS		104,814.52

Sueldos y Salarios	54,524.93	
Aporte Patronal	10,189.99	
Beneficios Sociales	6,624.80	
Otros	33,474.80	

GASTOS VARIOS

		18,836.68
Repuestos y herramientas	157.68	
Viaticos y movilizaciones	10,279.86	
Otros servicios	4,315.24	
Combustibles	2,118.94	
Refrigerios	552.98	
Gastos de importacion	1,411.98	

GASTOS DE VENTA

		15,503.17
Bonificaciones	184.01	
Promoción y publicidad	151.15	
Gastos de transporte	9,972.39	
Muestrarios de clientes	114.72	
Aguinaldos clientes	1,353.04	
Alimentacion	263.74	
Transporte de mercaderia	7.00	
Descuento en ventas de mercaderias	133.15	
Comisión en ventas	3,323.97	

GASTOS ADMINISTRATIVOS

		54,468.05
Varios gastos de administracion	353.87	
Honorarios profesionales	5,339.69	
Gastos legales y judiciales	855.44	
Suministros y materiales de oficina	2,405.91	
Correos y courier expres	6,133.81	
Cuotas y contribuciones	392.60	
Seguros y reaseguros	1,501.05	
Servicios personales	24,467.21	
Uniformes y accesorios empleados	1,000.20	
Marcas y patentes	1,067.33	
Taxis y pasajes	8.00	
Varios gastos	1,230.26	
Servicios basicos publicos	1,792.52	
Gastos de mantenimiento	1,491.02	
Gastos de gestion	2,139.49	
Gastos depreciacion activos fijos	2,057.95	
	2,231.70	

GASTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS

		9,528.64
Gasto Interes financiero	4,539.78	
Gastos Bancarios	4,988.86	

TOTAL EGRESOS

		825,855.46
UTILIDAD DEL EJERCICIO		30,680.06
-15% utilidad trabajadores	4,602.01	
Utilidad antes del impuesto a renta	26,078.05	
OTROS GASTOS NO DEDUCIBLES		26,612.15
Base para impuesto a la renta	52,690.20	
Impuesto a la renta 22%	11,591.84	
Utilidad Neta	14,486.21	



MAGNA PACIFIC TEXTILETRADING CIA LTDA
RESULTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

INGRESOS

Ventas 12%	765.784,13	
Otros ingresos	2.059,15	
TOTAL INGRESOS		767.843,28

EGRESOS

COSTO DE VENTAS		545.837,72
GASTOS ADMINISTRATIVOS		112.942,88

Sueldos y Salarios	75.393,37	
Aporte Patronal	9.129,65	
Beneficios Sociales	13.228,94	
Otros	15.190,92	

GASTOS VARIOS

Repuestos y herramientas	2.152,83	8.515,58
Viaticos y movilizaciones	4.567,78	
Combustibles	1.794,97	

GASTOS DE VENTA

Bonificaciones		16.481,38
Promoción y publicidad	392,73	
Gastos de transporte	16.088,65	
Muestrarios de clientes		
Aguinaldos clientes		
Alimentacion		
Transporte de mercaderia		
Descuento en ventas de mercaderias		
Comisión en ventas		

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Varios gastos de administracion		31.627,65
Honorarios profesionales	5.512,74	
Gastos legales y judiciales		
Suministros y materiales de oficina		
Correos y courier expres		
Cuotas y contribuciones	3.658,94	
Seguros y reaseguros	5.507,80	
Servicios personales		
Uniformes y accesorios empleados		
Marcas y patentes		
Taxis y pasajes		
Varios gastos		
Servicios basicos publicos	2.163,86	
Gastos de mantenimiento	12.946,78	
Gastos de gestion		
Gastos depreciacion activos fijos	1.623,36	
De activos financieros (de provisiones para créditos incobrables) . 71	214,17	

GASTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS

OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS. ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTARÍA Y SIMILARES	10.783,94	21.258,11
Gastos Bancarios	6.531,74	
Gasto Interes financiero	3942,43	

TOTAL EGRESOS

TOTAL EGRESOS		736.663,32
UTILIDAD DEL EJERCICIO		31.179,96
-15% utilidad trabajadores		4.676,99
Utilidad antes del impuesto a renta		26.502,97
OTROS GASTOS NO DEDUCIBLES		4.228,72
Base para impuesto a la renta		30.731,69
Impuesto a la renta 22%		6.760,97
Utilidad Neta		19.742,00