



**Facultad de  
Ciencias Sociales y Humanísticas**

## **PROYECTO DE TITULACIÓN**

**“OPTIMIZACIÓN DE LA LIQUIDEZ MEDIANTE EL ANÁLISIS Y  
MEJORA DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE LA  
COMPAÑÍA MI FERRETERÍA”**

**Previa la obtención del Título de:  
MAGISTER EN FINANZAS**

**Presentado por:**

Lissette Sara Aguilar Wilca  
Boris Antonio Salguero Jurado

**Guayaquil – Ecuador**

**2021**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a DIOS por la bendición y oportunidad de otorgarme vida y salud en la elaboración de este proyecto de titulación y de mi madre querida Lucila Vega Yépez, quien con tesón y perseverancia en sus oraciones, he alcanzado la meta de graduarme en la Universidad ESPOL, gracias a mis padres por inculcarme el esfuerzo de ser un excelente profesional para la sociedad.

**ING. BORIS ANTONIO SALGUERO JURADO**

De manera especial dedico mi tesis a Dios por ser creador de vida, por bendecir mis pasos y decisiones y por brindarme la fuerza para volver a empezar después de cada caída y así llegar a ser un profesional.

A mis padres Carlos Aguilar Díaz y Carmen Wilca Guapulema por ser ejemplo de lucha, constancia y perseverancia con su sacrificio diario siendo sustento de mi hogar con la finalidad de formar personas de bien con sólidos valores y principios.

A mi novio por darme su apoyo cuando lo he necesitado y por ayudarme a ser una mejor persona.

Y a todos los docentes que han contribuido en mi formación académica con sus amplios conocimientos, sin dudar en resolver cualquier interrogante.

**LISSETTE SARA AGUILAR WILCA**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a los profesionales que tengan el deseo de formarse en el ámbito financiero y contable y que mediante la aplicación de las herramientas financieras y conceptos que constan en este proyecto de titulación sea para despejar e incentivar la cultura financiera en las empresas.

**ING. BORIS ANTONIO SALGUERO JURADO**

Culminar mi trabajo de tesis es debido al esfuerzo y perseverancia de quienes conformamos este equipo. Es por ello que agradezco primordialmente a Dios por el impulso que me brinda a lo largo de la vida para poder culminar exitosamente esta etapa en mi vida profesional.

Gracias a mis padres por ser promotores de mis sueños y por creer en mí y mis aspiraciones, por estar dispuestos a ser una compañía y por sus consejos que han sido guía en mi vida.

Y a todas las personas que de manera directa o indirecta me motivaron a seguir adelante.

**LISSETTE SARA AGUILAR WILCA**

**COMITÉ DE EVALUACION**

---

Prof. César Tenorio Navarro  
Tutor

---

Prof. Miguel Ruiz Martínez  
Evaluador 1

---

Prof. Katia Rodríguez Morales  
Evaluador 2

## DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio cultural de la misma **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”



---

BORIS ANTONIO SALGUERO JURADO



---

LISSETTE SARA AGUILAR WILCA

|

## RESUMEN

La presente investigación previa la obtención del Título de Magister en finanzas, tiene por nombre: “OPTIMIZACIÓN DE LA LIQUIDEZ MEDIANTE EL ANÁLISIS Y MEJORA DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE LA COMPAÑÍA MI FERRETERÍA”. El objetivo principal es Analizar el Ciclo de Conversión del efectivo en la liquidez de “Mi Ferretería” para lo cual se utilizarán técnicas financieras para realizar un análisis tanto vertical como horizontal, cálculo de los indicadores financieros de la empresa en los periodos 2017 a 2020, además de una evaluación en materia financiera de la naturaleza de las cuentas que conforman la estructura de capital de trabajo de la entidad, con el objetivo de determinar una base de capital de trabajo ajustado para fines de análisis. De igual forma en el análisis de los estados de cuenta consolidados de la empresa se calcula el ciclo de conversión del efectivo en el mismo periodo de tiempo para evaluar su evolución. Se analizan las políticas de gestión de cobranza que mantiene la empresa y los cambios que pudieron aplicarse, en el contexto de la pandemia y la declaración de quiebra de varias empresas de este y otros mercados. El trabajo concluye con un análisis y recomendación para que la empresa fortalezca la recuperación de la cartera en los tiempos que otorga los créditos a los clientes, establecer parámetros de control de inventario incluyendo un análisis del inventario por edad de compras, caducidad u obsolescencia de productos en bodega, y establecer las políticas adecuadas de crédito con proveedores y control de edad de la cartera de proveedor.

**Palabras Clave:** *liquidez, optimización, ciclo de conversión del efectivo, política de cobro, parámetros de control de inventario y políticas de pago a proveedor.*

## ABSTRACT

The present research prior to obtaining the Master's Degree in Finance, has the name: "OPTIMIZATION OF LIQUIDITY THROUGH THE ANALYSIS AND IMPROVEMENT OF THE CASH CONVERSION CYCLE OF THE COMPANY MI FERRETERÍA". The main objective is to analyze the Cycle of Conversion of cash into the liquidity of "Mi Ferretería" for which financial techniques will be used to carry out both vertical and horizontal analysis, calculation of the financial indicators of the company in the periods 2017 to 2020, in addition to an evaluation in financial matters of the nature of the accounts that make up the working capital structure of the entity, with the aim of determining an adjusted working capital base for analysis purposes. Similarly, in the analysis of the consolidated statements of the company, the cash conversion cycle is calculated in the same period to evaluate its evolution. The collection management policies maintained by the company and the changes that could be applied in the context of the pandemic and the bankruptcy of several companies in this and other markets are analyzed. The work concludes with an analysis and recommendation for the company to strengthen the recovery of the portfolio in the times it grants credits to customers, establish inventory control parameters -including an analysis of the inventory by age of purchases, expiration or obsolescence of products in the warehouse, and establish the appropriate credit policies with suppliers and age control of the supplier portfolio.

**Keywords:** liquidity, optimization, cash conversion cycle, collection policy, inventory control parameters and payment to supplier policies.

## **TABLA DE CONTENIDO**

INTRODUCCIÓN .....	12
Definición del problema .....	13
Objetivos .....	14
1.1.1    Objetivo general .....	14
1.1.2    Objetivos específicos .....	14
Justificación y/o importancia .....	14
Alcance del estudio .....	15
CAPÍTULO I REVISIÓN DE LITERATURA .....	17
1.1    Ciclo de conversión de efectivo .....	17
1.1.1.    Cálculo de CCE .....	18
1.1.2.    Importancia del CCE .....	19
1.2    Administración de principales cuentas contables .....	20
1.2.1.    Las cuentas por cobrar .....	20
1.2.2.    Las cuentas por pagar .....	21
1.2.3.    El inventario .....	21
1.3    Importancia de una correcta aplicación financiera-contable .....	22
1.4    Análisis vertical y horizontal .....	25
1.4.1.    Análisis Horizontal .....	25
1.4.2.    Análisis Vertical .....	26
1.5    Indicadores financieros .....	26
CAPÍTULO II METODOLOGÍA .....	29
2.1    Tipo de investigación .....	29
2.2    Enfoque de investigación .....	29
2.3    Comparación con la Industria .....	30
2.4    Técnicas de recolección de información .....	30
CAPITULO III ANÁLISIS PREVIO DEPURACION .....	32
3.1    Conocimiento de la organización de la empresa .....	32
3.2    Principales cuentas contables .....	33
3.3    Cuentas vinculadas al ciclo de conversión del efectivo .....	36
3.4    Análisis de indicadores financieros .....	37
3.5    Análisis vertical de la cartera de cliente compañía “Mi Ferretería” para el año 2020. ....	44
3.6    Análisis de proveedores .....	47
3.6.1    Proveedores ferreteros diversificado .....	47
3.6.2    Proveedores de actividad primera ferretera .....	49
3.7    Análisis del costo de inventario .....	51

3.8	Análisis del ciclo de la conversión del efectivo (CCE).....	55
3.8.1	Cálculo de la edad promedio del inventario (EPI).....	55
3.8.2	Cálculo del periodo promedio de cobro (PPC).....	56
3.8.3	Cálculo de periodo promedio de pago (PPP).....	57
3.9	Análisis comparativo.....	57
3.9.1	CCE frente a ratios financieros.....	57
3.9.2	CCE frente a CCE de la competencia.....	59
CAPITULO IV ANALISIS DE APLICACIÓN DE NORMAS Y TRATAMIENTO FINANCIERO – CONTABLE... 60		
4.1	Propósito de la depuración de cartera.....	60
4.2	Proceso de depuración de cartera.....	61
4.3	Saldo real de la cartera ajustada.....	64
4.4	Análisis de deterioro de cartera por año.....	66
4.5	Análisis de la insuficiencia de la provisión.....	73
4.6	Resumen de las Cuentas por Cobrar, Inventario y Cuentas por Pagar.....	74
CAPITULO V CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO AJUSTADO.....		75
5.1	Edad promedio del inventario (EPI) ajustada.....	75
5.2	Periodo Promedio de Cobro (PPC) ajustado.....	76
5.3	Periodo Promedio de Pago (PPP) Ajustado.....	77
5.4	Análisis comparativo.....	77
5.4.1	CCE frente a la competencia.....	77
5.4.2	CCE base frente al CCE ajustado.....	79
5.5	Estrategias propuestas.....	81
5.5.1	Establecer nueva política de cobros y créditos.....	81
5.5.2	Integrar incentivos a clientes por el pronto pago.....	82
5.6	Costo beneficio de implementación de estrategias.....	82
CONCLUSIONES.....		84
RECOMENDACIONES.....		85
Referencias.....		87
ANEXOS.....		89
ANEXO 1.- Información consolidada del análisis horizontal.....		89
ANEXO 2.- estrategias de gestión de cobranza de la compañía “Mi Ferretería”.....		90
ANEXO 3.- Cartera de clientes Mi Ferretería.....		91

## INDICE DE GRAFICOS

<b>Gráfico 1</b>	Organigrama funcional Mi Ferrería 2021 .....	32
<b>Gráfico 2</b>	fondo de Maniobra 2017 - 2020.....	38
<b>Gráfico 3</b>	Razones de liquidez Mi Ferrería 2017 - 2020 .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Gráfico 4</b>	endeudamiento total Mi Ferrería 2017 - 2020.....	41
<b>Gráfico 5</b>	endeudamiento a corto plazo Mi Ferrería 2017 - 2020 .....	42
<b>Gráfico 6</b>	Indicadores de rentabilidad Mi Ferrería 2017 - 2020.....	43
<b>Gráfico 7</b>	margen de Costos Mi Ferrería 2017 - 2020.....	44
<b>Gráfico 8</b>	ventas promedio, principales proveedores ferreteros diversificado 2017 - 2020.....	47
<b>Gráfico 9</b>	<i>ventas promedio, principales proveedores ferreteros diversificados 2017 - 2020 .....</i>	<i>48</i>
<b>Gráfico 10</b>	ventas promedio, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020.....	49
<b>Gráfico 11</b>	ventas promedio, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020.....	49
<b>Gráfico 12</b>	Capital de trabajo, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020.....	50
<b>Gráfico 13</b>	CCE- principales proveedores ferreteros 2017 - 2020 .....	51
<b>Gráfico 14</b>	costo del inventario por Líneas 2017 - 2020.....	53
<b>Gráfico 15</b>	costo del inventario por Líneas 2017 - 2020.....	55
<b>Gráfico 16</b>	margen de Costos Mi Ferrería 2017 - 2020.....	58
<b>Gráfico 17</b>	<i>Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 - 2020 .....</i>	<i>59</i>
<b>Gráfico 18</b>	Saldo real de cartera ajustado.....	65
<b>Gráfico 19</b>	<i>Ciclo del efectivo ajustado frente a principales empresas ferreteras 2017 – 2020 .....</i>	<i>78</i>
<b>Gráfico 20</b>	<i>comparativa del CCE inicial y el CCE ajustado 2017 – 2020.....</i>	<i>80</i>

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	ventajas y desventajas de la Rotación de inventario .....	22
<b>Tabla 2</b>	principales cuentas contables, 20217 a 2020.....	33
<b>Tabla 2</b>	Cuentas relacionadas al CCE, 20217 a 2020.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 4</b>	Edad promedio del inventario EPI .....	56
<b>Tabla 5</b>	Periodo promedio de cobro PPC .....	56
<b>Tabla 6</b>	Periodo promedio de pago PPP.....	57
<b>Tabla 7</b>	Periodo promedio de pago PPP.....	58
<b>Tabla 8</b>	Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 - 2020.....	59
<b>Tabla 9</b>	Análisis de cartera a provisionar, diciembre de 2017.....	66
<b>Tabla 10</b>	Análisis de cartera a provisionar, diciembre de 2018.....	69
<b>Tabla 11</b>	Análisis de cartera a provisiona, diciembre de 2019.....	69
<b>Tabla 12</b>	Análisis de cartera a provisiona, diciembre de 2020.....	72
<b>Tabla 13</b>	análisis de provisión .....	73
<b>Tabla 9</b>	Edad promedio del inventario EPI .....	75
<b>Tabla 10</b>	Edad promedio del inventario EPI ajustada .....	75
<b>Tabla 11</b>	Periodo promedio de cobro PPC ajustado.....	76
<b>Tabla 12</b>	Periodo promedio de pago PPP ajustado.....	77
<b>Tabla 13</b>	Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 – 2020 .....	78
<b>Tabla 14</b>	Variación porcentual del Ciclo del efectivo2017 – 2020 .....	79

<b>Tabla 12</b> alternativas de plazos de cobro.....	81
<b>Tabla 13</b> alternativas de incentivos al pronto pago .....	82
<b>Tabla 14</b> costo estimado de aplicación de estrategias de optimización.....	83
<b>Tabla 15</b> evaluación costo beneficio de la propuesta .....	83
<b>Tabla 19</b> Consolidación de cuentas principales de 2017 a 2020 .....	89
<b>Tabla 20</b> Clasificación y cálculo de los principales indicadores financieros. ....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 21</b> estrategias de gestión de cobro a cuentas menores a 3000 dólares, 2017 - 2020 .....	90
<b>Tabla 22</b> estrategias de gestión de cobro a cuentas de 3000 a más de 10,000 dólares, 2017 - 2020..	90
<b>Tabla 23</b> Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2017. ....	91
<b>Tabla 24</b> Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2018. ....	92
<b>Tabla 25</b> Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2019. ....	93
<b>Tabla 26</b> Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2020. ....	94
<b>Tabla 27</b> <i>Cuentas del CCE previa a la depuración</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 26</b> Cuentas del CCE depurado .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 29</b> <i>Cartera vencida depurada</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## INTRODUCCIÓN

La pandemia de coronavirus ha generado una incertidumbre significativa en la economía mundial, sin que sea la excepción su impacto para las empresas ecuatorianas, enfrentándose a escenarios fuera de los perímetros de su experiencia y planificación de contingencias. Debido al bloqueo en todo el país y la consiguiente actividad económica, muchas empresas reflejaron un deterioro económico producto del cierre parcial / total de las operaciones, y que tuvieron una afectación directa en la generación de flujos y continuidad del negocio (Camino-Mogro, Ordeñana Rodríguez, & Portalanza Chavarría, 2020).

La generación de flujo de efectivo es importante porque informa al lector del nivel de liquidez de la empresa. Tener liquidez es un requisito clave para que una empresa se mantenga solvente, ya que es un factor clave para la continuidad de las operaciones al solventar pagos destinados a capital de trabajo, obligaciones financieras, impuestos, inversiones en nuevos activos, entre otros (Isaza, 2018).

Además, es importante para una empresa medir y evaluar el período de tiempo que esta tarde en convertir el inventario en efectivo, desde el momento en que adquiere sus insumos / materias primas, y pasen por un proceso de transformación en producto terminado y su posterior venta, hasta que la empresa realiza el cobro respectivo; por lo que, es indispensable que el ciclo de efectivo funcione de manera óptima de tal manera que no se presenten fallas en ningún área y se evite algún desajuste de efectivo que se tiene previsto para cada una de ellas. Esto ayudará a que la empresa no presente cargas financieras innecesarias y por ende algún retraso en la gestión de operaciones que estas pueden causar (Martínez, 2019).

Es ampliamente conocido que las empresas formales en una nación son la principal fuente de empleo, producción, crecimiento económico y por ende de riqueza. En Ecuador, el sector empresarial formal está conformado por un 96% de micro, pequeña y medianas empresas (Mi pymes) y solo un 4% de grandes empresas (Camino-Mogro, Ordeñana Rodríguez, & Portalanza Chavarría, 2020).

En base a lo anteriormente mencionado, la empresa Mi Ferretería S.A. se constituyó el 29 de marzo de 1968 debidamente inscrita ante el registrador mercantil de Guayaquil el 09 de mayo de 1968. Su actividad principal es la importación y comercialización de productos de ferretería en general.

Debido a las restricciones impuestas por el gobierno nacional y los escasos contenedores a nivel mundial durante el tiempo de apogeo de la pandemia, esta empresa también presentó limitaciones para llevar a cabo una correcta generación de flujo que permitiera mantener la liquidez de esta, en cuanto a factores de proveedores, clientes, cuentas por cobrar y el escaso proceso de inventario.

### **Definición del problema**

La generación de flujo que genere una empresa es importante para hacer frente a sus obligaciones, además que es un factor clave en la generación de valor en los negocios. En este sentido, como resultado de la situación actual y las restricciones dadas para el tiempo de pandemia, se encuentra atravesando por problemas de liquidez y demás aspectos que se resumen a continuación y que son la base del planteamiento de los problemas a evaluar:

- Otorgamiento de créditos a empresas por altos periodos de tiempo generando como consecuencia una lenta recuperación de la cartera.
- La empresa no cuenta con políticas establecidas sobre el pago a sus proveedores generando como consecuencia desembolsos de dinero en periodos menores a un mes.
- Mantiene una lenta rotación en sus inventarios y concentración del volumen de estos.
- No mantiene una política formal / análisis interno del Ciclo de Conversión del Efectivo que le permita tomar acciones o decisiones oportunas para una correcta administración.

Con base en lo anterior, la Compañía se está viendo afectada en términos de liquidez, ya que, la empresa al tener debilidades en la estructura de la composición y análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo puede o podría enfrentar dificultades en la correcta administración del flujo de efectivo, llegar al punto de recurrir al endeudamiento financiero con terceros o los propios accionistas de la empresa haciendo que atravesase periodos de iliquidez o incumplimiento de presupuestos de ventas.

Aplicando un correcto análisis de las normas financieras, la empresa puede mejorar su posición financiera siempre y cuando implemente un control para el registro de las cuentas contables inmersas en el análisis del CCE, ya que la empresa no tiene políticas apropiadas para el control y registro de cuentas que pueden estar relacionadas con el ciclo de efectivo, lo cual dificulta que los resultados sean los adecuados para una correcta interpretación y toma de decisiones.

## **Objetivos**

### **1.1.1 Objetivo general**

Analizar el Ciclo de Conversión del efectivo en la liquidez de Mi Ferretería

### **1.1.2 Objetivos específicos**

- Analizar los estados financieros de Mi Ferretería mediante un análisis vertical y horizontal
- Diagnosticar la situación financiera del mercado ferretero y de Mi Ferretería mediante el análisis de los ratios financieros y comparables de la industria.
- Análisis para una aplicación correcta de las normas financieras-contables de Mi Ferretería

## **Justificación y/o importancia**

La resiliencia de una empresa con el pasar del tiempo, ya sea esta pequeña, mediana o grande, se basa en el establecimiento de una gerencia eficiente que genere estrategias y planes de estabilidad tanto comercial como económica que sean adaptables a cambios apresurados y estructurales en conjunto con oportunas estrategias financiera que permitan contar con los recursos solicitados para llevar a cabo un plan de mercado, de tal manera que se cubran los costos directos e indirectos y al mismo adquirir un balance tanto de aspecto financiero como del posicionamiento en el mercado nacional ( Bonilla & Sandoval , 2019).

Sin embargo, las empresas pequeñas por lo general cometen el error de pensar que la gestión y administración del sector contable no es de importancia para el mantenimiento de un plan financiero ya establecido, sino que únicamente es una herramienta que sólo se emplea para solventar una obligación de cumplimiento ante autoridades de control, dejando pasar por alto su principal funcionalidad que se basa en mantener y llevar un control realista de la situación económica y financiera de la empresa, la cual se necesita para tomar decisiones

importantes que pueden influir en la empresa ya sea por poco o mucho tiempo (Martínez, 2019).

Sin un ciclo de conversión del efectivo, es posible que las gestiones aplicadas al crecimiento de la empresa se vean limitadas así como también la posibilidad de generar empleos; tener un ciclo de conversión de efectivo por una incorrecta aplicación de la norma financiera arroja información que no es adecuada para la toma de decisiones, por lo que llevar un correcto control de inventario, la dinámica de cuentas por cobrar y el manejo eficaz del dinero en efectivo es primordial para evitar la disminución la rentabilidad y liquidez y por consecuente tener que pasar por un crisis financiera y en el peor de los casos, un estado de quiebra irreparable para la empresa (Martínez, 2019).

En este sentido, el propósito del presente trabajo de investigación es el poder cuantificar el ciclo de conversión del efectivo de Mi Ferretería, con el fin de proveer soluciones al manejo de su generación de flujo que le permita establecer correctivos ante las necesidades actuales y/o potenciales impactos económicos que se pudieran afrontar producto de la situación del país. En este sentido, se destaca el poder identificar las principales debilidades de la empresa en establecer normas y políticas de crédito con sus clientes, proveedores, mejorar la rotación del inventario, sobre estos puntos, la empresa deberá profundizar con técnicas y reportes adecuados, sobre todo el activo más sensible para la empresa, el inventario, ya que se requiere determinar la vida útil, tecnología o fechas de caducidad para definir provisiones ajustadas a la realidad de dicho activo, y determinar necesidades futuras para fines comerciales y/o afectaciones en la generación de flujo.

### **Alcance del estudio**

El alcance del presente trabajo está dirigido a que la empresa aplique mediante las herramientas adecuadas, un correcto análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo de tal manera, la empresa logre estabilizarse y pueda responder ante las obligaciones que debe desarrollar a corto plazo. Dichas medidas se basarán en la realización de:

1. Análisis financiero
2. Correcta aplicación de las normas financieras-contables
3. Evaluar que políticas o manejo operativo tiene impacto en el CCE
4. Un comparativo de la industria

## 5. Conclusiones recomendaciones

Por los puntos anteriormente expuestos es que, se realiza el presente trabajo de investigación en que la empresa pueda conocer su situación financiera (partiendo de que en la actualidad no maneja políticas o controles formales sobre el manejo de sus balances), aplicando las mejores herramientas de análisis financiero con el objetivo de identificar la viabilidad de la recuperación de la liquidez de la empresa sobre el análisis de información adecuada, para la toma de decisiones.

A partir de aquello se espera entablar medidas que permitan mejorar los niveles de liquidez dentro de la empresa, mediante el análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo, de tal manera que la empresa logre enfrentar los desafíos económicos en un corto y largo plazo.

Dichas medidas se pueden mejorar aplicando políticas contables enfocadas a establecer premisas de cobros, en donde se puedan otorgar mayores días de créditos en tiempos en que la empresa cuente con suficiente liquidez o disminuir los días de crédito cuando la empresa atraviese problemas de liquidez, establecer políticas de pago a proveedores de inventario, mejorando las estrategias de compra, tales como; descuentos, plazos de pagos, evitar pagos de contado a proveedores, evitar desembolsos de dinero menores a un mes, mejorar los procesos del manejo del inventario, estableciendo políticas adecuadas de inventario, controlando las fechas de adquisición, reposición y sobre todo las salidas de inventario, todo esto enfocado a la caducidad, tecnología cambiante, tiempos de rotación por tipos de mercadería.

# CAPÍTULO I

## REVISIÓN DE LITERATURA

### 1.1 Ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo (CCE) es una de varias medidas de efectividad de la gestión. Mide la rapidez con que una empresa puede convertir el efectivo disponible en aún más efectivo disponible. El efectivo y sus equivalentes son administrados por la empresa junto con las obligaciones de sus proveedores a corto plazo, es en este sentido, la Administración debe ser responsable por la correcta aplicación de las normas financieras, y obtener información de calidad para la toma de decisiones y correctivos.

El CCE hace esto siguiendo el efectivo ya que primero se convierte en inventario y cuentas por pagar, a través de ventas y cuentas por cobrar y luego nuevamente en efectivo (Ehrhardt & Brigham, 2016). En general, cuanto menor es este número, mejor para la empresa. Aunque debe combinarse con otras métricas (como el rendimiento del capital y el rendimiento de los activos), el ciclo de conversión de efectivo puede ser especialmente útil para comparar competidores cercanos porque la empresa con el CCE más bajo es a menudo la que tiene una mejor gestión.

El CCE es una combinación de varios índices de actividad que incluyen cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventario. Las cuentas por cobrar e inventario son activos a corto plazo, mientras que las cuentas por pagar son un pasivo; todas estas cuentas se encuentran en el balance general. En esencia, los índices muestran cuán eficientemente la administración está utilizando activos y pasivos a corto plazo para generar efectivo y construir valor en el negocio, permitiendo a un inversor evaluar la salud general de la empresa (Corelli, 2018). La fórmula implica la suma de la edad promedio del inventario (EPI) con el periodo promedio de recuperación de las cuentas por cobrar (PPC) y se lo resta con el periodo promedio de pago a proveedores (PPP).

El EPI y PPC están asociados con las entradas de efectivo de la empresa, mientras que PPP está vinculado a la salida de efectivo. Por lo tanto, el PPP es la única cifra negativa en el cálculo. Otra forma de ver la construcción de la fórmula es que el EPI y PPC están vinculados al inventario y las cuentas por cobrar, respectivamente, que se consideran activos a corto plazo y se consideran positivos. El PPC está vinculado a las cuentas por pagar, que es un pasivo y, por lo tanto, se toma como negativo (Álvarez, 2016).

### 1.1.1. Cálculo de CCE

El ciclo de conversión de efectivo de una empresa en general se mueve a través de tres etapas distintas. Para calcular el CCE, necesita varios elementos de los estados financieros (Martín, 2019):

- Ingresos y costo de bienes vendidos (CBV) del Estado de Resultados
- Inventario al principio y al final del período de tiempo
- Cuenta por cobrar al comienzo y al final del período de tiempo
- Cuentas por pagar al principio y al final del período de tiempo
- El número de días en el período (por ejemplo, año = 365 días, trimestre = 90).

La primera etapa se enfoca en el nivel de inventario existente y representa cuánto tiempo le tomará a la empresa vender su inventario. Esta cifra se calcula utilizando el EPI. Se prefiere un valor más bajo de EPI, ya que indica que la compañía está haciendo ventas rápidamente e implica una mejor rotación para el negocio (Corelli, 2018).

El EPI, se calcula en función CBV, que representa el costo de adquirir o fabricar los productos que una empresa vende durante un período. Matemáticamente,

$$EPI = \frac{\text{Inventario promedio}}{CBV} \times 365 \text{ días}$$

Donde:

$$\text{Inventario promedio} = \frac{\text{Inventario inicial} + \text{Inventario final}}{2}$$

La segunda etapa se enfoca en las ventas actuales y representa cuánto tiempo lleva recolectar el efectivo generado por las ventas. Esta cifra se calcula utilizando el PPC, que divide el promedio de cuentas por cobrar por ingresos por día. Se prefiere un valor más bajo para PPC, lo que indica que la compañía puede recaudar capital en poco tiempo, mejorando su posición de efectivo (Corelli, 2018).

$$PPC = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{ventas}} \times 365 \text{ días}$$

Donde:

$$\text{Cuentas por cobrar promedio} = \frac{\text{cuentas por cobrar inicial} + \text{cuentas por cobrar final}}{2}$$

La tercera etapa se centra en los pagos pendientes actuales para el negocio. Tiene en cuenta la cantidad de dinero que la compañía debe a sus proveedores actuales por el inventario y los bienes que compró, y representa el período de tiempo en el que la compañía debe pagar esas obligaciones. Esta cifra se calcula utilizando el PPC, que considera las cuentas por pagar. Se prefiere un valor DPO más alto. Al maximizar este número, la compañía retiene efectivo por más tiempo, aumentando su potencial de inversión (Corelli, 2018).

$$PPP = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{CBV} \times 365 \text{ días}$$

Donde:

$$\text{Cuentas por pagar promedio} = \frac{\text{Cuentas por pagar inicial} + \text{Cuentas por pagar final}}{2}$$

Todas las cifras mencionadas anteriormente están disponibles como elementos estándar en los estados financieros (Estado de Resultados y Balance General) presentados por una compañía. El número de días en el período correspondiente se toma como 365 por un año y 90 por un trimestre.

### **1.1.2. Importancia del CCE**

Una empresa puede adquirir inventario a crédito, lo que resulta en cuentas por pagar. Una empresa también puede vender productos a crédito, lo que resulta en cuentas por cobrar. Por lo tanto, el efectivo no es un factor hasta que la empresa paga las cuentas por pagar y recauda las cuentas por cobrar. Por lo tanto, el tiempo es un aspecto importante de la gestión del efectivo (Ehrhardt & Brigham, 2016).

El CCE rastrea el ciclo de vida del efectivo utilizado para la actividad comercial. Sigue el efectivo, ya que primero se convierte en inventario y cuentas por pagar, luego en gastos para el desarrollo de productos o servicios, a través de ventas y cuentas por cobrar, y luego nuevamente en efectivo en mano. Esencialmente, el CCE representa la rapidez con que una empresa puede convertir el efectivo invertido de inicio (inversión) a fin (retornos).

La gestión de inventario, la realización de ventas y las cuentas por pagar son los tres aspectos clave de los negocios. Si alguno de estos va por un sorteo, por ejemplo, la mala gestión del inventario, las restricciones de ventas o las cuentas por pagar que aumentan en número, valor o frecuencia, el negocio está listo para sufrir. Más allá del valor monetario involucrado, el CCE representa el tiempo involucrado en estos procesos que proporciona otra

visión de la eficiencia operativa de la compañía. Además de otras medidas financieras, el valor de CCE indica qué tan eficientemente la administración de la compañía está utilizando los activos y pasivos a corto plazo para generar y redistribuir el efectivo y da un vistazo a la salud financiera de la compañía con respecto a la administración del efectivo. La cifra también ayuda a evaluar el riesgo de liquidez vinculado a las operaciones de una empresa (Gullifer & Payne, 2015).

Es posible que CCE no proporcione inferencias significativas como un número independiente para un período determinado. Los analistas lo usan para rastrear un negocio durante múltiples períodos de tiempo y comparar la empresa con sus competidores. El seguimiento del CCE de una empresa durante varios trimestres mostrará si está mejorando, manteniendo o empeorando su eficiencia operativa.

Al comparar empresas competidoras, los inversores pueden observar una combinación de factores para seleccionar la mejor opción. Si dos compañías tienen valores similares para el retorno sobre el patrimonio (ROE) y el retorno sobre los activos (ROA), puede valer la pena invertir en la compañía que tiene un valor CCE más bajo. Mostrando que la compañía puede generar retornos similares más rápidamente.

## **1.2 Administración de principales cuentas contables**

### **1.2.1. Las cuentas por cobrar**

Como ya se ha explicado, las cuentas por cobrar son la etapa fundamental del ciclo de conversión de efectivo. Como menciona Anastasio (2019) a través de estas “se pueden recuperar los fondos invertidos en la producción y el correspondiente margen de beneficio”. Esto quiere decir que, para una correcta gestión de los créditos, es necesario contar con una política de crédito y cobro correcta y organizada que permita calificar a los clientes antes de concederles un crédito directo y, a partir de ahí, determinar el plazo de cobro correspondiente.

Si la organización no tiene una adecuada gestión de cobros, siempre habrá un problema de liquidez y, en consecuencia, no se podrán cumplir las obligaciones que la organización ha contraído para poder producir y que deben ser pagadas a corto plazo (Anastasio, 2019, pág. 7).

### **1.2.2. Las cuentas por pagar**

Las empresas dedicadas a la comercialización, el tratamiento correcto de las cuentas por pagar es esencial para un ciclo de conversión de efectivo positivo cuando se establecen relaciones comerciales con los proveedores (Anastasio, 2019, pág. 9).

Sobre las cuentas por pagar López & Vidal (2019) argumentan su objetivo:

“El objetivo de una línea de crédito es poder completar el proceso de producción sin tener que pagar los fondos inmediatamente o por adelantado. Al disponer de entre 30 y 45 días para liquidar el valor de la compra, la empresa tendrá el producto terminado disponible para su venta durante este periodo, generando un retorno de la inversión y permitiéndole pagar sus deudas a corto plazo”.

Lo que menciona este autor es que el tratamiento de las cuentas por pagar se realiza mediante el análisis de la lista de proveedores, la evaluación de los pagos realizados y el análisis financiero del volumen de negocios de las cuentas por pagar. Todos estos aspectos se desarrollan en el capítulo IV.

Bericiarto y otros (2015, pág. 58) Facultan la caracterización del proceso de análisis de las cuentas por pagar en 2 puntos:

- a) Analizar los saldos de las subcuentas y las cuentas habilitadas, para conciliar en los estados financieros.
- b) Comprobar las causas de las diferencias detectadas y su impacto en la empresa.

### **1.2.3. El inventario**

Citando a García Colin (2014), Anastasio (2019, pág. 17) explica que “la gestión eficaz de las existencias es esencial para ofrecer el mejor servicio posible a los clientes. Si la lentitud o el agotamiento de existencias se convierten en la norma, se invita a los competidores a hacerse con el negocio sobre la base de un servicio más completo”. Lo más importante de la cuenta inventarios es que su administración afecta a la entrega puntual de los pedidos de producción, por lo que sí se puede reducir el tiempo de procesamiento de la materia prima, se pueden reducir los tiempos de los ciclos.

Con el fin de definir el objetivo de una correcta administración de los inventarios, debe mencionarse que “el exceso de inventario puede reducir el capital circulante y, en casos extremos, provocar una grave escasez de efectivo e, incluso con un crecimiento de las ventas,

llevar a la quiebra” (Nápoles, López, & Sabina, 2019). Las empresas tienen tanto dinero invertido en inventarios como puede ser el caso de la entidad analizada en este trabajo, pueden llegar a ignorar el control y no llevarlo adecuadamente.

Nápoles, López, & Sabina (2019) también brindan las ventajas y desventajas de la rotación de inventario. Las cuales se exponen en la tabla 1.

**Tabla 1**  
*ventajas y desventajas de la Rotación de inventario*

ventajas de una alta rotación	desventajas de una baja rotación
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se pueden mantener unos precios más bajos si interesan por motivos comerciales.</li> <li>• Una menor inversión en stock, ya que las existencias pasan menos tiempo en el almacén y, por tanto, hay menos dinero inmovilizado en existencias.</li> <li>• Al reducirse el stock medio, los costes de almacenamiento disminuyen.</li> <li>• Es más difícil que las existencias se queden obsoletas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor probabilidad de sufrir ruptura de stock.</li> <li>• Mayores costos de emisión de pedidos, manipulación, etcétera.</li> <li>• Determinados descuentos por volumen de compra se pueden perder al realizar pedidos más pequeños, aunque más continuos, ya que los proveedores no harán esos descuentos.</li> </ul>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (Nápoles, López, & Sabina, 2019)

### 1.3 Importancia de una correcta aplicación financiera-contable

A medida que las empresas toman el camino de una correcta administración financiera y aplicación de normas contables, analizar los estados financieros se vuelven más claros y fáciles de comprender para cualquier entidad, sobre este punto la empresa Mi Ferretería debe instrumentar las mejores técnicas y políticas de administración del dinero, es por esto que una de las mejores técnicas financieras es el Ciclo de Conversión del Efectivo, por lo expuesto se debe destacar como una correcta aplicación financiera en lo siguiente:

1. La correcta provisión de incobrable, aplicando las Normas Financieras NIC,
2. Provisión del inventario obsoleto, caducidad o ajustes como el VPN.
3. El correcto análisis de cuentas por pagar con un vencimiento por encima de los días normales de pago, ya que se deberían considerar ítems de deuda.
4. La afectación que puede tener en el cálculo del CCE de no aplicar apropiadamente la norma contable.

Consideraciones especiales como el trabajo en conjunto con las áreas que involucran la aplicación, el uso y la recuperación del dinero de la empresa, es decir, en cuento al dinero disponible para realizar la compra de inventario, productos que tengan buena demanda en el mercado ecuatoriano, medir la tecnología y caducidad de los mismos, aplicar las NIC adecuadas y determinar el VNR, establecer las fechas de compra/importación de la mercadería y medir con reportes adecuados las fechas de entrada a la bodega y tiempo estimado de la venta versus, la fecha real de la venta, analizar la cartera de clientes mediante la emisión de reportes para determinar las fechas de vencimiento con la capacidad de compra por parte de los mismos; y así, concretar un análisis completo que la empresa debe aplicar sobre los créditos que otorga a sus proveedores, ya que, es un caso especial trabajar con los proveedores del exterior, en especial con el país de la China, en vista de que para producir los pedidos de la empresa, ellos solicitan un anticipo que se llama “arranque de producción”.

Apolinario (2021) considera que una cartera de créditos cercana al deterioro es aquella que presenta “una mayor lista de atrasos, es probable que reduzca los ingresos, lo que afecta directamente a la liquidez y, por lo tanto, a la rentabilidad de la entidad” (pág. 7). Lo que sugiere su trabajo es que la cartera vencida debe ser supervisada y que las empresas deben proponer métodos de intervención para reducir el nivel de atrasos de la deuda de los clientes o para realizar las provisiones pertinentes que ayuden al proceso contable y permitan a los gestores obtener un valor real que les permita tomar una decisión sobre la solvencia actual de la empresa.

Existen varias condiciones para “dar de baja” a una cuenta incobrable, a fin de mantener una visión realista del dinero que puede recuperar la empresa y el posible financiamiento que le puedan otorgar entidades financieras. Las condiciones de Apolinario (2021, pág. 9) son las siguientes:

- Haber constatado en los registros contables como incobrables durante 5 años o más.
- Haber transcurrido más de tres años desde su vencimiento.
- Personas naturales que hayan sido declarados insolventes o quebrados.
- Cuentas pendientes de sociedades liquidadas.
- que la acción de cobro haya prescrito y por fallecimiento con renuncia de herencia por parte de herederos.

Entonces, la provisión de cuentas incobrables “es un mecanismo para reducir el impacto de los gastos en el riesgo de morosidad de la empresa mediante una reserva”

(Baquerizo, 2021, pág. 6). Razón por la cual antes de conceder cualquier crédito, hay que definir la política para que este tipo de actividad sea lo menos arriesgada posible en términos de recuperación, resolviendo así el problema.

En relación con los objetivos específicos de la investigación, se requiere analizar a profundidad de la provisión de cuentas incobrables de la empresa analizada para poder determinar un balance ajustado tras aplicar las condiciones que explico tomadas de Apolinario (2019) y que beneficien al cálculo e interpretación del ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de dicha entidad.

Baquerizo (2021) hace énfasis en que se debe tener en cuenta que los ajustes contables son registros que se realizan periódicamente al final del año para garantizar que todas las cuentas son correctas y que “si sus saldos tienen un valor real, los resultados pueden diferir en su impacto en el estado de resultados globales y también en el estado de situación financiera, dando lugar a un beneficio o una pérdida” (págs. 8-10).

Un criterio vinculado al trabajo de investigación es el de Martos (2009) que en su análisis del intervalo de liquidez menciona:

“La tendencia natural del ciclo de explotación de las empresas es alargar los plazos por la presión del mercado y la necesidad de vender más pero difícilmente se produce un paralelismo completo en las partidas de clientes y proveedores (...) La empresa puede mejorar su situación de liquidez si disminuye su desfase comercial, bien acortando el plazo de cobro de sus ventas, bien alargando el plazo de pago a sus proveedores, o mejor, ambas cosas a la vez” (Martos, 2009).

## 1.4 Análisis vertical y horizontal

El análisis vertical y horizontal son dos mecanismos que se emplean para realizar un análisis de estado financiero de una empresa.

### 1.4.1. Análisis Horizontal

El análisis horizontal tiene como principal función comparar los cambios que se dan dentro de un periodo de tiempo consecutivos de manera porcentual mediante filas, basándose en estados financieros comparativos que generalmente son conocidos como tendencias o series de tiempo. Dicho método es óptimo cuando se comparan resultados financieros de años anteriores al actual. El cambio realizado en las partidas individuales se suele expresar en dólares o porcentaje. Para poder expresar dicho cambio como una cantidad en dólares, se debe restar la cantidad del artículo existente durante el periodo base y la cantidad de artículo en el período actual. Mientras que para expresarlo en porcentaje de debe tomar el cambio en la cantidad en dólares y dividirlo para la cantidad de artículos en el período base.

$$\text{Análisis Horizontal (\%)} = \frac{\text{cantidad en periodo actual} - \text{cantidad en período base}}{\text{cantidad en periodo base}} \times 100$$

$$\text{Análisis Horizontal (dólares)} = \text{cantidad en periodo actual} - \text{cantidad en período base}$$

Este análisis es empleado comúnmente para detectar tendencias positivas o perturbadoras durante el periodo de tiempo que se está analizando. Además, los valores obtenidos permiten realizar una comparación entre dichos valores y las metas de crecimiento y desempeño determinadas por la empresa, de tal manera que se evalúe la eficiencia y eficacia de la administración que se está llevando a cabo en la gestión de los recursos con los que cuenta la misma, ya que los resultados económicos que posee una empresa son el resultado de las decisiones tomadas a nivel administrativo.

Sin embargo, cuando se emplea dicho método se puede caer en el error de considerar que el periodo de comparación actual parezca o muy bueno o malo con respecto a los periodos contables elegidos al principio del análisis, por lo que los resultados que se obtengan dependerán mucho del año base que se tome. Así mismo, la compilación de los datos recabados del estado financiero puede variar con el paso del tiempo, por lo que los sus elementos tanto pasivos, activos o gastos, pueden presentar modificaciones entre distintos periodos contables, lo que ocasionaría variaciones cuando se lleve a cabo la comparación de

saldos de las cuentas de cada periodo contable comparados secuencialmente (Corporate Financial Institute, 2016).

#### **1.4.2. Análisis Vertical**

Este tipo de análisis sirve para llevar a cabo un análisis de los estados financieros que lleva la empresa empleando un monto base en el mismo periodo y comparando las cifras de manera vertical basándose en el uso de percentiles. Este por lo general suele ser calculado de manera porcentual, por lo que la empresa tiene la oportunidad de evaluar el desempeño de dicha entidad comercial y al mismo tiempo proporcionar comparaciones entre competidores. También es conocido como análisis de tamaño común ya que permite realizar comparaciones importantes empresas de distintos tamaños.

Para completar el análisis vertical, cada uno de los elementos del estado financiero se debe presentar como porcentaje de una cantidad base. Para esto, se debe considerar que, en el estado de resultados, las ventas son consideradas el monto base, mientras que en el balance general los activos totales desempeñan ese rol.

Para el cálculo de este valor se pueden emplear dos procesos:

- **Porcentajes integrales:** Permite plantear la composición porcentual de cada rubro, tanto pasivo como activo. Se lo realiza tomando como base el valor total del activo, así como también el porcentaje de cada componente del estado de resultados, tomando como base como se mencionó anteriormente el total de las ventas (Roca, 2004).
- **Razones financieras:** Este proceso considera la cuenta de estados de resultados y del balance general, ya que a través de un análisis comparativo de periodos revelan las fortalezas o debilidades que posee una empresa, desde una perspectiva financiera; mismas que se pueden dar debido al balance general y el estado de resultados (Roca, 2004).

### **1.5 Indicadores financieros**

Se define como ratio a la relación entre dos números, de los cuales se derivan índices, mismos que se obtienen a partir de la relación de dos cuentas, de Balance y la de estado de Ganancias y Pérdidas. Esto permite que la empresa tome decisiones correctas debido a que permite establecer la magnitud y dirección de las alteraciones que ha presentado la empresa dentro de un periodo de tiempo (Pellitero, 2016).

Las ratios por lo general son puntos que permiten comparar ambos ámbitos y variables que permiten funcionar a una empresa, por lo que es de suma importancia comprenderlas, ya que su administración puede modificar la estrategia establecidas para volver sus ratios de acciones y empresas más llamativos. Las proporciones de dichas variables permitirá tener una idea de la visión integral de la empresa desde diferentes ángulos, lo que podría ayudar a detectar posibles señales de peligro (Aching, 2005).

Por lo general, las ratios financieras se distribuyen en 6 grupos según los datos que son proporcionados.

- **Ratios de liquidez:** También conocidos como índices de liquidez. Permiten evaluar las posibilidades que posee la empresa para poder satisfacer los compromisos que posee dentro de un breve plazo. Esto implica la liquidación de ciertas deudas en un periodo corto de tiempo que van venciendo, empleando activos corrientes o rápidos de la empresa. Se incluyen coeficientes circulantes, rápidos y el coeficiente de capital de trabajo (Aching, 2005).
- **Ratios de solvencia:** suelen ser llamados índices de apalancamiento financiero, ya que comparan niveles de las deudas de una empresa con sus activos, capital y ganancias, de tal manera que se evalúe y analice la posibilidad de que la misma se mantenga activa durante un periodo largo de tiempo, en donde el pago de su deuda e intereses lo realice a largo plazo. Entre los ejemplos más frecuentes se encuentran ratios deuda-capital, ratios deuda-activos y ratios de cobertura de intereses (Aching, 2005).
- **Ratios de rentabilidad:** Por lo general estos índices reflejan en qué condiciones puede generar la empresa ganancias en sus operaciones. Los principales factores evaluados en este grupo son el margen de beneficio, el rendimiento de los activos, el rendimiento del capital, el rendimiento del capital empleado y los índices de margen bruto (Aching, 2005).
- **Ratios de eficiencia:** Se los conoce como índices de actividad, puesto que se encargan de evaluar la efectividad con la que la empresa da uso de sus activos y pasivos para realizar ventas y al mismo tiempo aumentar su margen de ganancia. Estos índices incluyen factores como el índice de rotación, rotación de inventario y ventas diarias de inventario (Aching, 2005).
- **Ratios de cobertura:** Este índice mide la capacidad que tiene una empresa para realizar los pagos de intereses y demás obligaciones asociadas con sus deudas. Dentro

de ese índice ingresan variables como la tasa multiplicada por los intereses devengados y la tasa de cobertura del servicio de la deuda (Aching, 2005).

- **Ratios de perspectiva de mercado:** Estos son los índices más empleados cuando se realiza un análisis fundamental, en donde se incluyen el rendimiento de dividendos, la relación P/E, ganancias por acción (EPS) y la relación de pago de dividendos. Por general esta técnica es empleada por los inversionistas para generar algunas predicciones acerca de las ganancias y el rendimiento de la empresa a futuro (Aching, 2005).

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA**

#### **2.1 Tipo de investigación**

La investigación analítica detallará todos los procesos que involucra el cálculo del CCE. En este sentido, se describirán aspectos financieros como el tiempo de recuperación de la cartera de la ferretería, el periodo de pago a sus proveedores y la rotación de sus inventarios, todos estos elementos se encuentran de forma detallada con su respectiva cuenta contable y debidamente referenciados en los estados financieros materia del análisis, por lo tanto la empresa cuenta con las herramientas adecuadas para mejorar la interpretación del CCE, ya que, al depurar las cuentas de balance nos ofrece corregir tomas de decisión por parte de la gerencia y el administrador financiero. Del mismo modo, se entrará en detalle si en la empresa existen procesos que maneja actualmente la ferretería en las áreas de cobranzas, pagos e inventario.

#### **2.2 Enfoque de investigación**

El presente trabajo de investigación se ajusta al enfoque del análisis de los estados financieros, profundizando la depuración contable, es decir, aplicando el criterio de que en cada parte del balance se analizan y excluyen (acorde a la naturaleza) las cuentas que no son parte del análisis para obtener el CCE y que en el desarrollo de este trabajo se explicará en detalle, cabe mencionar que también se recurre al análisis cuantitativo ya que, para diagnosticar la situación financiera de la empresa Mi Ferretería también se recurrirá a los métodos numéricos a partir de indicadores financieros como: liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad para dar un sentido más amplio y completo de un análisis financiero para la Administración o Gerencia de la empresa. Finalmente, se utilizará la fórmula del CCE después de la depuración contable, para determinar en qué tiempo la empresa recuperaría su efectivo. En base a estos datos numéricos se darán respuesta a los objetivos planteados en el presente trabajo.

### **2.3 Comparación con la Industria**

También se ha considerado realizar un comparativo dentro de la Industria Ferretera, con el fin de analizar los CCE y los índices financieros de las 10 principales empresas (en función de sus ventas) del medio ferretero, clasificadas con el código CIIU G4663.2, el cual corresponde a la venta al por mayor de artículos de ferreterías, fontanería (plomaría o gasfitería) y calefacción, durante el periodo de estudio del 2017 al 2020. Esta información será tomada de una plataforma TFC SMART que analiza estados financieros que previamente fueron presentados en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

### **2.4 Técnicas de recolección de información**

Dentro de las técnicas de investigación que se plantean utilizar están las fuentes primarias como la entrevista verbal sin aplicar formulario, dirigido al personal administrativo/financiero de la ferretería con el fin de tener un entendimiento de su perspectiva acerca del manejo de las actividades operativas del negocio y aplicación financiera-contable; además de evaluar si cuentan con procesos para documentar la aplicación correcta de CCE, que se lleven a cabo dentro de la compañía con planes financieros previstos a corto y largo plazo.

Se utilizará la técnica del análisis de contenido, puesto que esta técnica consiste en la recopilación de material de fuente secundaria como reportes, documentos y similares. En este sentido, a través de la recolección de los informes financieros de Mi Ferretería, se podrán realizar los análisis financieros que permitirán calcular el CCE. Finalmente, se tomarán en cuenta todos los registros contables de la compañía que puedan afectar el CCE con el fin de identificar los ajustes o exclusión de cuentas que no forman parte del capital de trabajo en el CCE.

Para el cumplimiento del primer objetivo específico, se realizará el análisis del balance general respecto a los activos y pasivos corrientes cuyas cuentas contables sean materia del análisis, es decir, todas las partidas contables que no sean del giro del capital de trabajo serán excluidas para el análisis del CCE. En el análisis de las cuentas por cobrar se deben separar las cuentas por cobrar que difieren por su naturaleza de la operación de la entidad, tales como: cuentas por cobrar empleados, accionistas, créditos tributarios de impuesto a la renta con el SRI, empresas relacionadas, entre otros. Con base en lo anterior, se revisará la cartera de clientes y el tiempo de vencimiento de sus obligaciones de crédito, y se evaluará si se está

aplicando las NIC adecuadas para provisionar el deterioro de la cartera a valor razonable, determinar la asimetría contable con dichos reportes, sumando la exclusión de las cuentas incobrables para conocer el efecto neto del ciclo del negocio. Adicionalmente, se excluirá el efecto de los inventarios por obsolescencia, caducidad, cambios de tecnología, si se cumple las normativas de las NIC donde se pueda obtener el valor razonable y realizable, que tiempo se toma un inventario por fechas de ingreso y posible venta, poder conocer el verdadero efecto de la rotación del inventario. Se revisará las cuentas por pagar para analizar si la empresa cuenta con vencimientos por encima de los créditos pactados con los proveedores, de tal forma nos estamos financiando con crédito de terceros, revisar los reportes de proveedores separando los que son de servicio y los proveedores de inventario. Por último, se revisará el plan de cuentas segregadas y de los mayores contables de la compañía.

Para responder al segundo objetivo específico, se realizará un análisis de las ratios financieras, donde se comparará con la industria del negocio ferretero, activos corrientes, cuentas por cobrar, inventarios, ciclo de rotación de inventarios, entre otros.

Por último, para el cumplimiento del tercer objetivo específico se planteará un plan de acción para el correcto manejo financiero y de liquidez para que la empresa opere de forma correcta.

# CAPITULO III

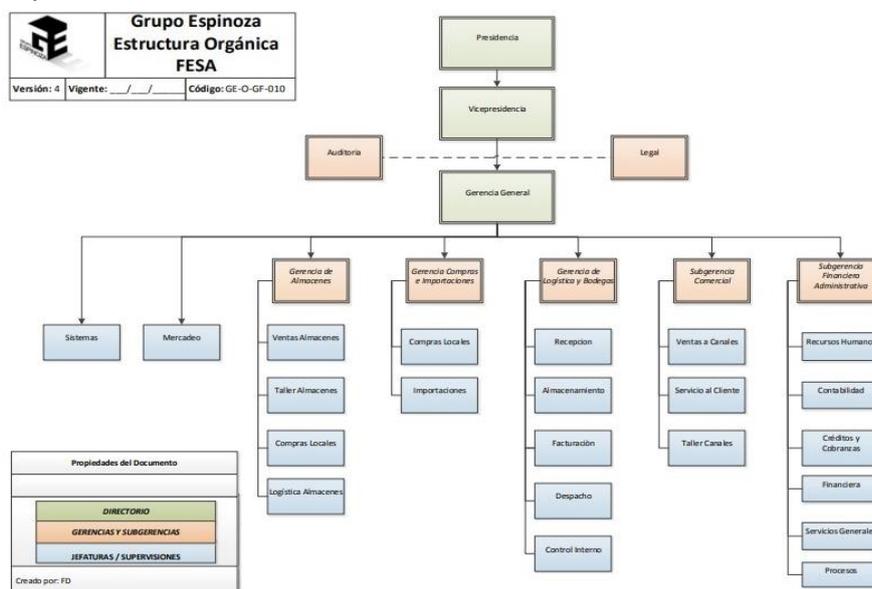
## ANÁLISIS PREVIO DEPURACION

### 3.1 Conocimiento de la organización de la empresa

En el año 1968, fue fundada la razón social “MI FERRETERIA” dando continuidad a su negocio en el sector ferretero de la ciudad de Guayaquil, con el nuevo impulso comercial de importar sus bienes y distribuirlos a nivel nacional. La Compañía tiene locales en la ciudad y cuenta con una amplia cartera de clientes. Una de sus principales ventajas es que se especializa en productos de ferretería de distintas marcas.

La compañía “MI FERRETERIA” ha generado varias plazas de empleo, “La estructura organizativa funcional incluye un departamento de importación, administración y contabilidad, un operador logístico, un departamento de marketing, un departamento de informática y redes y, en particular, un departamento de ventas con cobertura nacional a través de más de 30 ejecutivos de ventas, tres ejecutivos regionales y cinco asistentes de servicio al cliente” (MI FERRETERÍA, 2021c).

**Gráfico 1**  
Organigrama funcional Mi Ferreteria 2021



Fuente: tomado de (Mi FERRETERÍA, 2021c)

### 3.2 Principales cuentas contables

En la tabla 2 y 3 se presentan las principales cuentas del activo corriente y pasivo corriente. Estas cuentas están consideradas para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo, materia de este trabajo, cabe mencionar que en las tablas 2 y 3 consta todas las cuentas que integran el activo y el pasivo corrientes y que en lo posterior serán depuradas, para determinar el verdadero impacto que tienen el CCE para la correcta toma de decisión de la administración de la empresa y la gerencia financiera.

**Tabla 2**  
*principales cuentas contables, 20217 a 2020*

<b>CUENTA</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Activo</b>	<b>19.515.364,57</b>	<b>21.167.695,68</b>	<b>21.993.876,63</b>	<b>22.790.676,82</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>18.912.108,38</b>	<b>19.583.689,33</b>	<b>20.005.868,52</b>	<b>21.229.209,32</b>
<b>Caja</b>	23.823,81	16.608,69	14.763,45	17.334,27
<b>Caja general</b>	2.569,96	725,33	2.634,81	3.214,48
<b>Fondo rotativo</b>	21.253,85	15.883,36	12.128,64	14.119,79
<b>Bancos</b>	692.371,82	458.276,17	382.684,46	498.048,00
<b>Bancos locales</b>	647.585,71	371.271,69	296.190,90	440.613,86
<b>Bancos moneda extranjera</b>	8.959,26	10.926,47	10.926,47	10.926,47
<b>Bancos del exterior</b>	35.826,85	76.078,01	75.567,09	46.507,67
<b>Inversiones temporales</b>	542.583,66	40.000,00	40.000,00	350.000,00
<b>Inversiones en documentos</b>	542.583,66	40.000,00	40.000,00	350.000,00
<b>Cuentas y dctos. Por cobrar</b>	6.387.158,39	7.258.139,98	7.397.869,65	8.902.232,98
<b>Cuentas por cobrar clientes</b>	<b>5.178.253,23</b>	<b>5.975.955,36</b>	<b>6.057.827,67</b>	<b>7.278.617,34</b>
<b>Cuentas incobrables</b>	-11.809,38	-11.809,38	-11.809,38	-11.809,38
<b>Cuentas por cobrar empleados</b>	88.847,19	115.468,75	96.130,11	64.483,64
<b>Intereses por cobrar</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Cuentas por cobrar arriendos</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otras cuentas por cobrar</b>	407.591,69	356.468,64	429.987,80	565.741,98
<b>Impuesto al valor agregado</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Impuesto a la renta</b>	583.877,62	620.466,94	459.196,66	669.140,21
<b>Cxc relacionadas c/plazo</b>	140.398,04	201.589,67	366.536,79	336.059,19

<b>Pagos anticipados</b>	31.527,84	21.785,02	39.074,54	33.474,11
<b>Seguros</b>	31.527,84	21.785,02	39.074,54	33.474,11
<b>Inventarios</b>	11.234.642,86	11.788.879,47	12.131.476,42	11.428.119,96
<b>Inventarios en bodega</b>	<b>9.237.846,84</b>	<b>9.121.574,10</b>	<b>8.901.452,69</b>	<b>6.156.981,06</b>
<b>Mercadería en tránsito</b>	1.996.796,01	2.667.305,37	3.230.023,73	5.271.138,90

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (Mi Ferretería, 2021a).

**Tabla 3**

*principales cuentas contables, 20217 a 2020*

<b>CUENTA</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Pasivo</b>	14.718.491,92	15.133.818,45	15.274.938,34	14.611.423,97
<b>Pasivo corriente</b>	1.424.793,48	1.994.377,13	1.994.320,30	2.634.185,95
<b>Cuentas por pagar proveedores</b>	269.224,31	558.665,62	956.468,41	1.207.513,49
<b>Proveedores locales</b>	<b>133.568,68</b>	<b>214.096,45</b>	<b>196.999,73</b>	<b>359.380,80</b>
<b>Proveedores del exterior</b>	<b>4.165,25</b>	<b>109.008,42</b>	<b>606.440,26</b>	<b>738.291,25</b>
<b>Otras cuentas por pagar</b>	131.490,39	235.560,75	153.028,42	109.841,44
<b>Impuestos por pagar</b>	711.189,09	886.605,95	559.394,50	754.254,10
<b>Impuesto al valor agregado</b>	<b>239.741,80</b>	<b>245.506,82</b>	<b>244.328,17</b>	<b>302.014,32</b>
<b>Impuesto a la renta</b>	471.447,29	641.099,13	315.066,33	452.239,78
<b>Cuentas por pagar al personal</b>	344.602,21	421.423,97	328.914,56	441.835,63
<b>Sueldos por pagar</b>	286.293,07	360.377,05	256.057,75	366.989,38
<b>Aportes a la seguridad social</b>	55.743,07	58.605,49	70.794,19	72.783,63
<b>Comisiones por pagar</b>	2.566,07	2.441,43	2.062,62	2.062,62
<b>Provisiones acumuladas por pagar</b>	63.210,99	102.569,09	149.542,83	212.165,64
<b>Beneficios sociales acumulados</b>	63.210,99	102.569,09	149.542,83	212.165,64
<b>Ctas por pag/relacionadas c/p</b>	36.566,88	25.112,50	-	18.417,09
<b>Ctas por pag/relacionadas c/p</b>	36.566,88	25.112,50	-	18.417,09

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (Mi Ferretería, 2021a).

La determinación del Capital de Trabajo en el presente trabajo es fundamental, por lo cual no podemos pasar por alto su cálculo. El capital de trabajo de una empresa es la diferencia entre el activo y el pasivo circulantes, y representa la capacidad que tiene una empresa para pagar sus pasivos corrientes, es decir, les brinda a nuestros deudores una tranquilidad financiera para liquidar sus compromisos dentro de un año y la eficiencia operativa. La empresa presenta de forma detallada las cuentas contables de Activos Corrientes y Pasivos Corrientes. Para analizar el capital de trabajo de forma agrupada se analizan las cuentas que lo componen, ya que, aplicando esta técnica podremos verificar si el capital de trabajo es positivo o negativo y que la empresa pueda pagar sus obligaciones en el corto plazo, podemos también mencionar que un capital de trabajo débil puede afectar al flujo de efectivo de la empresa, como también tener un exceso de capital de trabajo puede indicar que la empresa no está administrando correctamente sus activos, por lo tanto, la empresa analiza por separado las cuentas que conforman dicho capital de trabajo directamente con las operaciones directas de la empresa. Revisando el plan de cuentas contables y lo comentado en el anterior párrafo procedemos a revisar los movimientos financieros contables, para lo cual se separan las cuentas que teniendo movimientos de efectivo forman parte de la operación indirecta a la actividad económica de la empresa, es decir aunque la empresa les generen entradas y salidas de dinero, para nuestro trabajo procedemos a excluir las cuentas del activo corriente mencionadas en la tabla 2, tales como; Caja, Bancos, Inversiones Temporales, Cuentas por Cobrar Empleados, Otras Cuentas por Cobrar, Impuesto a la Renta, Cuentas por Cobrar entre Empresas Relacionadas “los valores que corresponden a capital de trabajo”, Pagos Anticipados Seguros, Mercadería en Tránsito, sobre el pasivo corriente se excluirá las cuentas que constan en la tabla 3, tales como; Otras cuentas por Pagar, Impuesto al Valor Agregado, Cuentas por Pagar al Personal, Provisiones Acumuladas por Pagar, Cuentas por Pagar Relacionadas por Compensación a Corto Plazo. Las cuentas operativas que tienen una relación directa y específica en la entrada y salida de dinero en la determinación del CCE y que es materia de nuestro trabajo están identificadas en la tabla 2, tales como; Cuentas por Cobrar Clientes, Inventario y en la tabla 3 pasivos proveedores locales y del exterior, impuesto al valor agregado.

### **3.3 Cuentas vinculadas al ciclo de conversión del efectivo**

La empresa Mi Ferretería presenta de forma detallada las cuentas de activos y pasivos corrientes, que por su naturaleza general se incluyen en el CCE, pero en el capítulo 5 se revisará de forma pormenorizada si todas las cuentas contables forman parte del giro normal del negocio en la aplicación del cálculo del CCE, descartando cuentas contables que forman parte de la liquidez de la empresa, pero no tienen una relación directa con la actividad operativa de la empresa, presentando un enfoque más claro en la determinación del CCE.

En la tabla 2 y 3 se presentan las cuentas que integran la base para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo de la empresa “MI FERRETERIA”. Hay que resaltar que estos conceptos contables expresados en miles de dólares son expresiones del comportamiento de la empresa y las políticas aplicadas por la empresa.

La propuesta para el análisis es buscar una breve explicación del negocio y por ende se pueda plasmar con el detalle de las cuentas que constan en la Tabla 4, para la realización de la compra del inventario la empresa cuenta con su capital en efectivo para surtir su bodega, partiendo de la etapa de inversión y almacenaje, las cuentas que representan estos procesos son las relacionadas al inventario y los proveedores. Y que se presenta a lo largo del periodo analizado (2017 a 2020).

Las cuentas de proveedores por su parte, se muestra en la tabla 3. Cabe aclarar que en la investigación no se está analizando el proceso inflacionario y el tipo de cambio dado (ya que, gran parte de proveedores son del exterior), por lo que se toman las cifras en términos absolutos y de los Estados Financieros de la empresa.

En cuanto a las cuentas por cobrar se les da una participación similar en el periodo analizado, una vez que se ha adquirido, almacenado, vendido viene el proceso de cobro, es este punto donde la empresa considera como su segundo rubro más importante en su gestión operativa después del inventario.

Sobre las demás cuentas que constan en esta estructura de la Tabla 4 y que provienen de los estados financieros, se debe mencionar que tienen una relación directa en la determinación del CCE,

**Tabla 4***Cuentas relacionadas al CCE, 2017 a 2020*

<b>Cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>inventarios en bodega</b>	9.237.846,84	9.121.574,10	8.901.452,69	6.156.981,06
<b>Costo de bienes vendidos</b>	14.527.520,67	17.400.445,07	17.511.800,83	18.200.785,73
<b>Cuentas por cobrar</b>	5.178.253,23	5.975.955,36	6.057.827,67	7.278.617,34
<b>CC relacionadas c/plazo</b>	140.398,04	201.365,67	365.663,16	334.808,18
<b>Ventas</b>	19.857.348,86	23.567.976,20	23.515.686,26	25.138.265,86
<b>Proveedores locales</b>	133.568,68	214.096,45	196.999,73	359.380,80
<b>Proveedores del exterior</b>	4.165,25	109.008,42	606.440,26	738.291,25
<b>Cuentas por pagar</b>	131.490,39	235.560,75	153.028,42	109.841,44
<b>Impuesto al valor agregado</b>	239.741,80	245.506,83	244.328,18	302.014,33
<b>Impuesto a la renta</b>	471.447,29	641.099,13	315.066,33	452.239,78

**Nota.** Elaboración propia.**Fuente:** tomado de Mi Ferretería, 2021a

### 3.4 Análisis de indicadores financieros

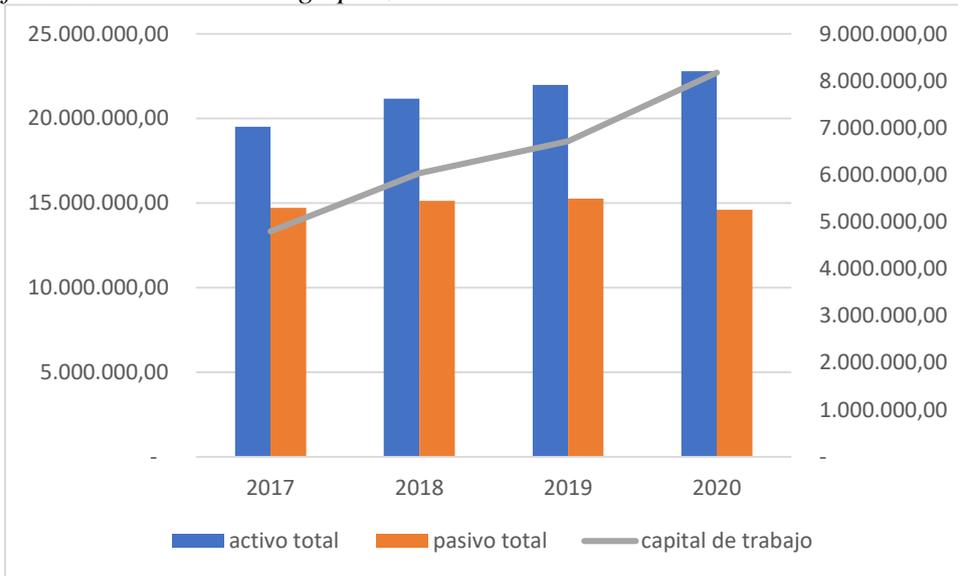
La compañía “Mi Ferretería” a lo largo de los últimos años ha presentado cambios en sus principales cuentas debido a las externalidades suscitadas en dicho periodo. A lo largo de este apartado se destacan de forma horizontal los indicadores más importantes en cuanto a la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad.

El fondo de maniobra, también conocido como el capital de trabajo es el monto que resulta de la deducción del total de los pasivos al total de los activos. En el gráfico 1 se presenta la evolución del 2017 a 2020 de estas cifras. De forma sostenida a lo largo del periodo estudiado el total de los activos ha sido mayor en relación con los pasivos totales, sin embargo, al analizar detalladamente el fondo de maniobra, para el año 2020 presenta un repunte significativo.

Con un valor cercano a los 20 millones de dólares el fondo de maniobra de 2020 fue el mayor del periodo analizado, esto se da porque en este periodo el total de activos aumentaron y de igual forma el total de pasivos aumentaron en relación con el año anterior mientras que la empresa acumuló mayor número de capitales. Como muestra el gráfico 1, este proceso de alza se ve incrementado con respecto a los años anteriores por factores vinculados con la pandemia de COVID 19 que afectó la economía local y el traslado de las mercancías en cuyo caso no se movió el inventario y las cuentas por cobrar como se había proyectado.

### Gráfico 1

fondo de Maniobra largo plazo 2017 - 2020

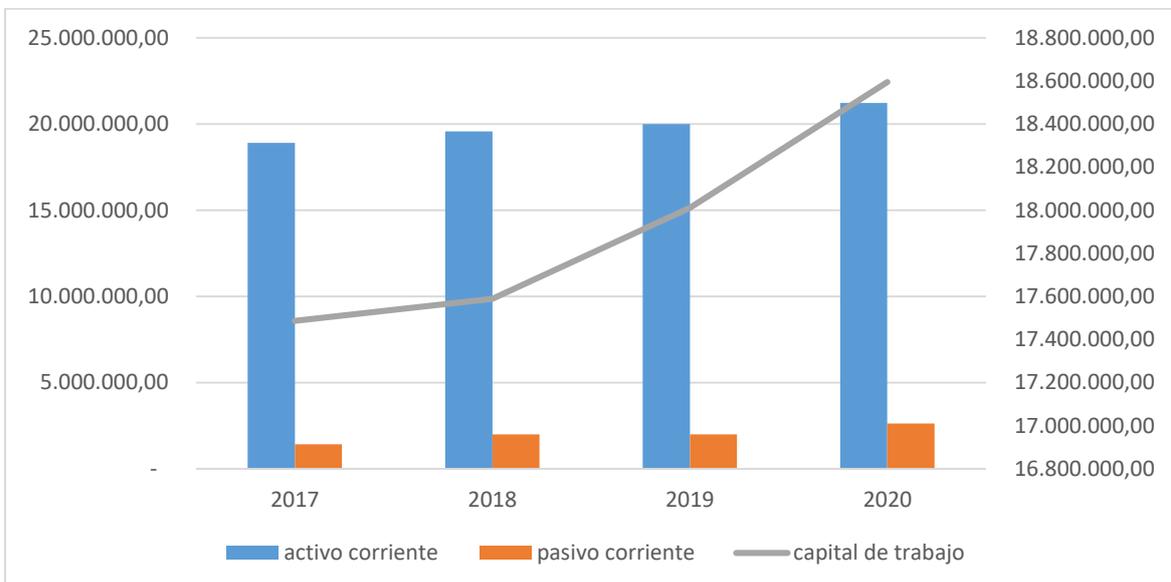


**Nota.** Elaboración propia.

**Fuente:** tomado de Mi Ferrería 2021a

### Gráfico 2

fondo de Maniobra corto plazo 2017 - 2020



**Nota.** Elaboración propia.

**Fuente tomada de:** Mi Ferrería 2021a

Las ratios de liquidez, por su parte, reflejan el poder de la empresa para poder cubrir externalidades en relación con su nivel de activos. Como muestra el grafico 2, el pasivo como el activo corriente representan los componentes que en el corto plazo se pueden capitalizar o volver líquidos. En este punto se muestra que el verdadero soporte de las actividades de la empresa está en el total de activos corrientes, siendo estos muchos mayores al endeudamiento en el corto plazo que representan los pasivos corrientes. Es decir que la compañía “MI Ferretería” puede cubrir con sus pasivos corrientes los montos que conforman el pasivo corriente.

De forma más detallada se encuentra la razón corriente y la prueba acida. Los primeros de estos indicadores surgen de la división entre el total de activos corrientes sobre el total de pasivos corrientes. En el grafico 2 esta razón financiera fluctúa a lo largo del periodo analizando. Para el año 2017 la razón corriente indicaba que el total de activos corrientes podrían cubrir 13 veces el total de pasivos corrientes a esa fecha, mientras que para el año 2020 la razón de liquidez disminuyó a un 8.06, tal como consta en la Tabla 5, de esta forma se entiende que la tendencia fue a la baja en el lapso investigado.

**Tabla 5**

Razón Corriente, 2017 a 2020

<b>CUENTA</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>activo corriente</b>	18.912.108,38	19.583.689,33	20.005.868,52	21.229.209,32
<b>pasivo corriente</b>	1.424.793,48	1.994.377,13	1.994.320,30	2.634.185,95
<b>capital de trabajo</b>	<b>13,27</b>	<b>9,82</b>	<b>10,03</b>	<b>8,06</b>

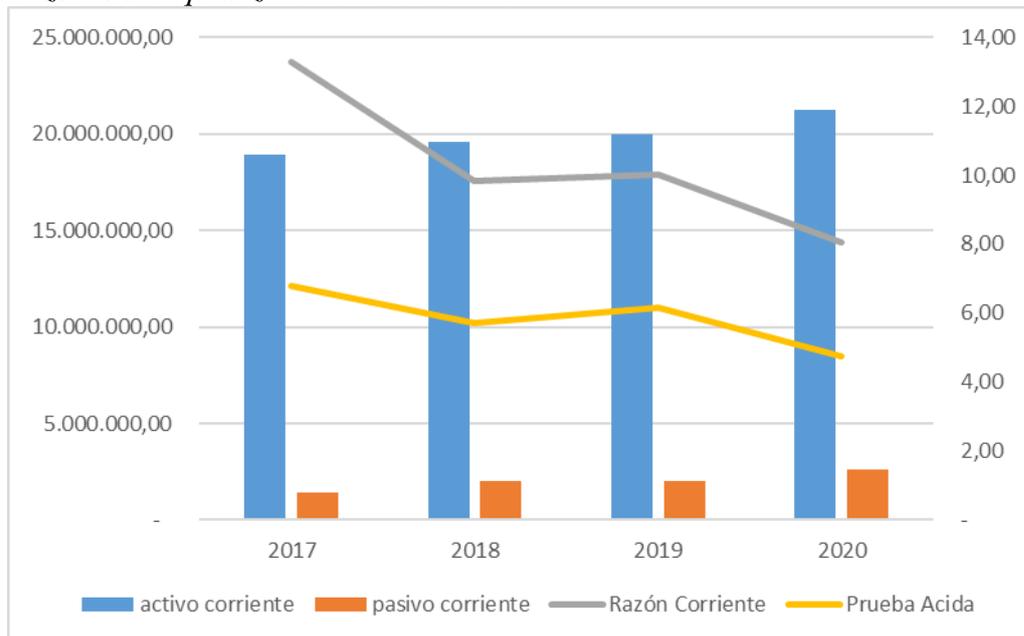
**Nota.** Elaboración propia.

**Fuente:** tomado de Mi Ferretería 2021a

Por otro lado, a manera de ajuste se presenta el segundo indicador de liquidez, la prueba acida. Teniendo la misma premisa que la razón de liquidez, pero a esta se le resta el total de inventarios del total de activos corrientes. Como muestra la gráfica 3, la prueba acida disminuye drásticamente el resultado para el año 2017 a un 1.56, entendiendo que para ese periodo el total de activos corrientes (sin contar el inventario) podía cubrir 1,56 veces el total de los pasivos corrientes. Este valor se explica por qué del periodo analizado el año 2017 fue el que presento mayor volumen monetario en el inventario. Para los demás años de la serie el valor se estabiliza por encima de la ratio de años explicado.

### Gráfico 3

Razones de liquidez Mi Ferrería 2017 – 2020



**Nota.** Elaboración propia.

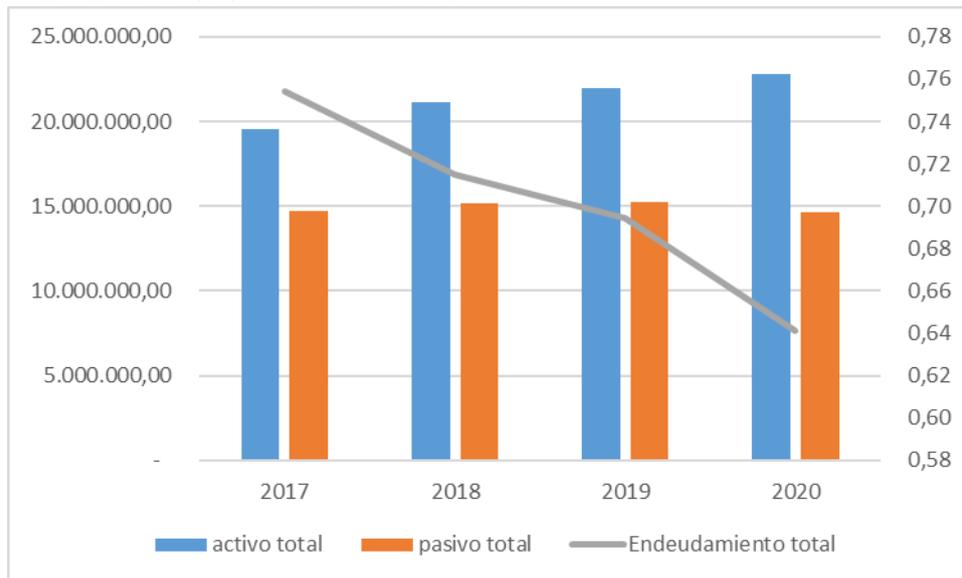
**Fuente:** tomado de Mi Ferrería, 2021a

En las ratios de endeudamiento se puede analizar de forma gráfica el impacto del financiamiento que ha tenido la empresa a lo largo del periodo estudiado. El principal de estos indicadores es la razón de endeudamiento total. Como se nota en el gráfico 4 mantiene una tendencia a la baja desde el año 2017. Partiendo con un indicador de endeudamiento total de 0,75 para aquel año, finalizando el periodo de estudio con 0,64 de endeudamiento total en 2020. Lo que a simple vista da a entender es que la empresa recurrió a fuentes propias para financiarse en ese periodo.

Sin embargo, al analizar los componentes del endeudamiento, se puede ampliar la profundidad de los resultados. En el corto plazo el endeudamiento se mantiene estandarizado entre el 0,30 al 0,33, indicando que la compañía “Mi Ferrería” liquida sus préstamos de forma rápida en el corto plazo, en relación con el poder de sus activos corrientes. Otra interpretación es que la compañía evita por lo general incurrir en este tipo de deudas. Por otro lado, en el largo plazo si bien se mantiene la caída de los porcentajes con el pasar los años este indicador es mucho más alto que su homólogo del corto plazo.

## Gráfico 2

Endeudamiento total Mi Ferrería 2017 - 2020



**Nota.** Elaboración propia.

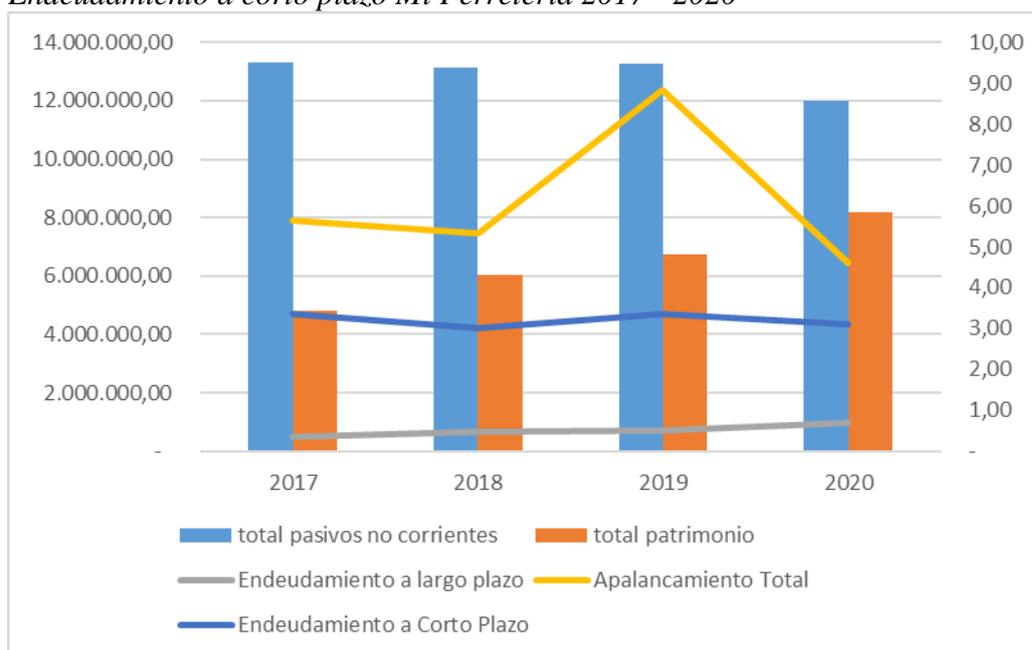
**Fuente:** tomado de Mi Ferrería 2021a

En el 2017 el endeudamiento a largo plazo se mantenía en el 2,77 puntos, disminuyendo a tal grado que para el año 2020 el indicador resulto en 1,46 puntos. Esto indica que si bien se incrementó el número de pasivos y se incurrió a préstamos (información que se desarrolla en el apartado 4.3.) el poder de los activos también incrementó evitando un desbalance en el rendimiento de la compañía.

En el gráfico 5 también se encuentra el apalancamiento total de la empresa para el periodo 2017 a 2020, el expresa un paralelismo con el endeudamiento total y el endeudamiento a largo plazo. No obstante, el análisis de esta razón financiera es distinto, siendo que el apalancamiento significa la oportunidad de la compañía de poder incurrir o sostener distintas ramas de inversión sin afectar el proceso comercial principal.

## Gráfico 5

### Endeudamiento a corto plazo Mi Ferrería 2017 - 2020



**Nota.** Elaboración propia.

**Fuente:** tomado de Mi Ferrería 2021a

Es decir que a lo largo de la serie de tiempo estudiada la empresa perdió poder de apalancamiento, evitando que pueda diversificar sus fuentes de ingreso. Pero este análisis demuestra que la actividad económica principal, o sea la venta de material de ferretería al por mayor y por menor, está firmemente posicionada en el mercado porque la toma de decisiones de la empresa ha optado por invertir únicamente en dicho rubro comercial, siendo esta estrategia uno de sus pilares principales hoy en día y que ha evitado que pierda cuota de mercado en el proceso de externalidades como la pandemia de COVID 19 en el año 2020.

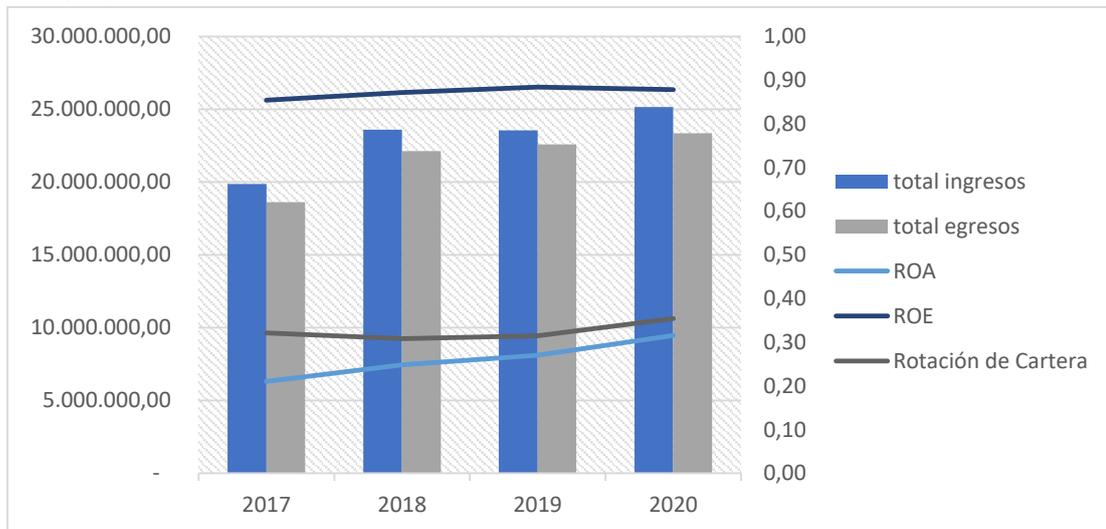
Otro punto importante es que el indicador de la cartera perdida. Que pese a la pandemia de COVID 19 en el año 2020 se ha mantenido similar a los periodos anteriores, es decir que más del 99% de las cuentas por cobrar a clientes han sido canceladas en su totalidad por lo que fortalece el poder de los activos de la empresa como ya se ha demostrado en los párrafos previos. Ver anexo 1.

En el gráfico 6 se presentan los indicadores de rentabilidad calculado para los años 2017 a 2020 en la compañía “Mi Ferrería” a lo largo de la serie de tiempo analizada se percibe un incremento tanto del ingreso como del egreso, siendo el primero mayor en cada uno de los años observados. Para un análisis más detallado se opta por presentar la rentabilidad sobre los activos o ROA, la rentabilidad sobre los ingresos ROE, y la Rotación de Cartera.

El primer indicador se calcula en base la utilidad del ejercicio sobre la totalidad de activos. En el periodo analizado se ha visto un ligero incremento, pasando de representar un 0.21 puntos porcentuales a 0.32 puntos en el año 2020. Para este último año pese a la pandemia las utilidades representaron un 32 % del total de activos de la compañía. De forma más estable se encuentra la rentabilidad sobre los ingresos. Para el año 2017 el 85% de los ingresos correspondía a la utilidad del ejercicio en 2018 ascienda al 87% y para los siguientes 2 años se mantiene en el 88%.

### Gráfico 3

Indicadores de rentabilidad – Mi Ferrería 2017 - 2020



**Nota.** Elaboración propia.

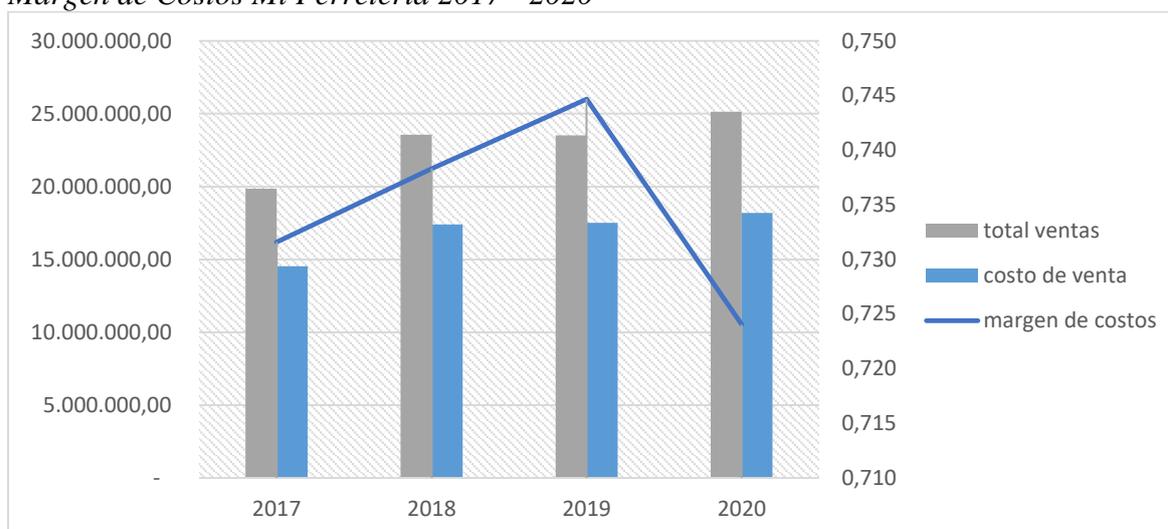
**Fuente:** tomado de Mi Ferrería 2021a

La rotación de cartera es un indicador financiero que determina el tiempo que tardan los créditos en convertirse en efectivo, o lo que es lo mismo, el tiempo que tarda una empresa en cobrar sus créditos a sus clientes. Como se muestra en el gráfico 6, esta razón financiera se ha mantenido en estable a lo largo del periodo estudiado e inclusive para el periodo 2020 el indicador fue de 0.35 puntos siendo el más elevado de la serie estudiada.

Para finalizar el análisis vertical se presenta el gráfico 7 con el margen la evolución de las ventas su costo y el margen de esto en el periodo 2017 a 2020. La venta a lo largo de la serie estudiada se mantiene por encima del costo de las ventas. Para mayor detalle se muestra el margen de contribución de los costos obtenido de la división de costo de ventas sobre el volumen total de ventas. Se muestra entonces que en el año 2019 se alcanzó el mayor margen de costos equivalente al 74.5% de los ingresos. De forma sorprendente el margen se reduce para el año 2020 donde impacto la economía nacional el COVID 19.

#### Gráfico 4

##### Margen de Costos Mi Ferrería 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

### 3.5 Análisis vertical de la cartera de cliente compañía “Mi Ferrería” para el año 2020.

El objetivo del análisis vertical es expresar el porcentaje de participación de cada cuenta en los estados financieros, para el caso de estudio se pretende entender la composición de la cartera de clientes de cada uno de los años del análisis. Las siguientes tablas están compuestas por los principales clientes de cada periodo, así como el estado de los montos de crédito otorgados para al final entender la composición de la cartera y el contexto en el que se desarrolla.

En el año 2017, la cartera de Clientes de la compañía “Mi Ferrería” estaba compuesta por un total de 1884 clientes de los cuales el 11% del flujo monetario correspondía a sus 10 principales clientes, el restante 89% se integraba de clientes de menor prioridad. en este apartado se comprende con mayor detalle el comportamiento de la cartera explicado anteriormente, debido a las estrategias de cobranza aplicadas por la empresa para este periodo acorde al monto de adeudado por el cliente. En este periodo dentro de la política de cobro no estaban contemplados brindar una mayor flexibilidad de pagos a los clientes como se optó en el año 2020 como se explica en los próximos párrafos. Ver anexo 2.

De la totalidad de crédito otorgado, \$ 5.255.431, el 48,94% se componía de documentos por cobrar de los cuales las empresas relacionadas presentaban un total de cartera de \$402.119. El 42,02% en cuentas por cobrar de las cuales las compañías relacionadas a la estudiada mantenían un rubro de \$ 301.610. Mientras que solo el 6,95% quedó en cartera vencida siendo la empresa importadora comercial “EL HIERRO” quien adeudaba \$31.646, el rubro mayor al final de ese ejercicio. El contexto en el que se desarrolla el año 2017 es de un cambio de gobierno el cual para ese entonces auguraba bonanza económica por lo que el mercado presentaba una mayor predisposición a la deuda.

Para el 2018, la cartera de Clientes de la compañía “Mi Ferretería” ascendió a un total de 2021 clientes de los cuales el 10,47% del flujo monetario correspondía a sus 10 principales clientes, el restante 89,53% estaba compuesto de otros clientes. Dado a que no existió una externalidad significativa en el mercado se mantuvo la estrategia de crédito del año 2017 diferenciando el plazo acorde al monto adeudado por los clientes. Si bien los porcentajes aumentaron para este periodo, se mantienen acordes a la expansión de la cartera de clientes. Ver anexo 2.

De la totalidad de crédito otorgado, \$ 5.937.153, el 51,96% se formaba de documentos por cobrar, el 42,06% en cuentas por cobrar, mientras que solo el 9,30% quedó como cartera vencida. Según los clientes de “Mi Ferretería” existieron diversos hitos que marcaron el periodo fiscal 2018. El 10,2% mencionó la crisis económica y la deuda externa como los acontecimientos más, el 5,9% mencionó la crisis económica de los hogares y la falta de oportunidades de empleo, y el 4,4% mencionó el reciente aumento de los precios de la gasolina.

Para el año 2019 se presentan externalidades que afectaron significativamente a los procesos comerciales de la compañía analizada. Las protestas en torno al decreto presidencial 883 que eliminaba los subsidios a la gasolina, que terminaron en una oleada de movilizaciones nacionales el 2 de octubre hasta el 13 de octubre dicho periodo buscando encontrar soluciones en materia económicas en mesas de diálogo dirigido por el gobierno del entonces presidente, Lcdo. Lenin Moreno.

En aquel año la cartera de Clientes de la compañía “Mi Ferretería” ascendió a un total de 2325 clientes de los cuales el 9,71% del flujo monetario correspondía a sus 10 principales clientes, el restante 90,29% se integraba otros de clientes. Pese a las externalidades del último trimestre de ese año se mantuvo la estrategia de crédito años anteriores. Ver anexo 2. De la

totalidad de crédito otorgado fue menor a la del 2018 con solo \$ 6.172.432, de estos el 47.40% se formaba de documentos por cobrar, el 41.87% en cuentas por cobrar, mientras que solo el 10.72% quedó como cartera vencida.

Sin duda alguna el año 2020 fue el periodo más atípico de los observados en la investigación. A partir del mes de marzo el Ecuador adoptó medidas de distanciamiento social derivadas de la crisis sanitaria mundial por la propagación del COVID 19 que afectó de forma radical las relaciones comerciales locales e internacionales. Uno de los criterios desarrollados por la academia en este periodo fue la llamada “crisis marítima” que explica como a raíz del paro forzoso de las actividades económicas y el ocio obligatorio de ciertas industrias, a más del bloqueo de puertos mercantiles a nivel mundial; el costo de transporte de mercadería en vía marítima se incrementó drásticamente los costos de comercialización en la economía doméstica de diversos países.

La estrategia aplicada por la compañía “Mi Ferretería” en el año 2020 fueron las siguientes: la solvencia de la empresa (explicada en el apartado 4.4.) Se evitó el recargo por mora a los clientes de la empresa al no enviar al cobro los cheques “post fechados”; se tuvo que renegociar con los clientes de forma individual su cartera para que el cliente siga consumiendo y liberar el stock de los inventarios que quedo al mantener el sector de la construcción fuera de funciones; la compañía optó por extender los plazos de crédito de forma individual. Con estas estrategias mantuvo la fidelidad de los clientes e inclusive incrementar su cartera. El punto principal es que dentro de los plazos máximos que brindaba la empresa según su monto, se podría extender de 30, 45 y 60 días de la fecha límite de pago.

En aquel año la cartera de Clientes de la compañía “Mi Ferretería” ascendió a un total de 2637 clientes de los cuales el 10.95% del flujo monetario correspondía a sus 10 principales clientes, el restante 89.05% se integraba otros de clientes. De la totalidad de crédito otorgado fue mayor a sus 2 periodos anteriores con \$ 7.418.546 USD.

De estos el 43.94% se formaba de documentos por cobrar, el 44.81% en cuentas por cobrar, mientras que solo el 11.24% quedó como cartera vencida pese a la condición de crisis económica. Véase el Anexo 2. En resumen, el total de cartera ha disminuido en periodos posteriores al 2018 y va relacionado a las externalidades del mercado nacional e internacional. En el año 2020 se tiene el mayor porcentaje de cartera vencida con un 11.24%, infiriendo que en dicho año varios clientes se declararon impagos por la situación económica.

### 3.6 Análisis de proveedores

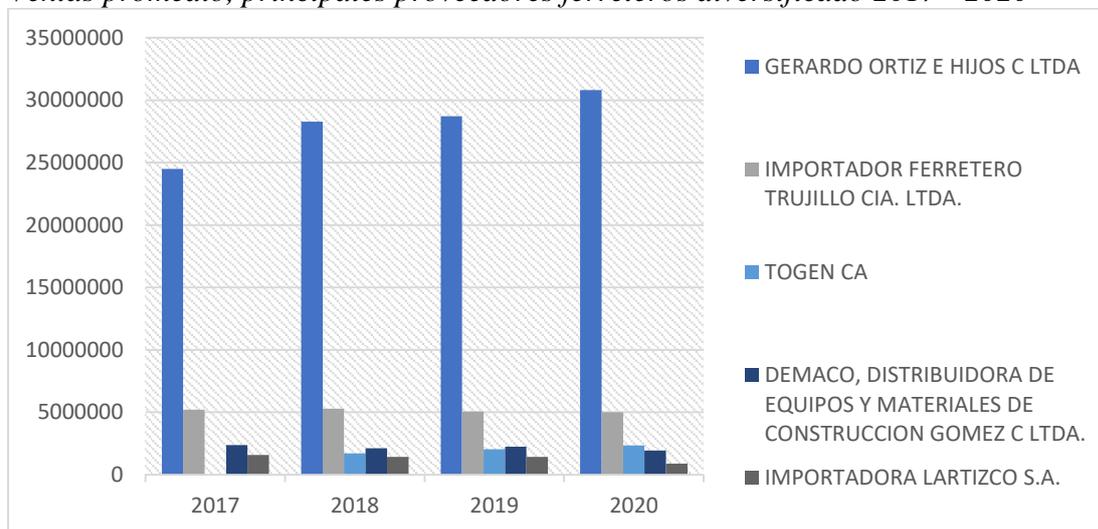
#### 3.6.1 Proveedores ferreteros diversificado

En el gráfico 8 se muestran a los principales proveedores ferreteros en el territorio de la ciudad de Guayaquil, estos mantienen actividades económicas a nivel nacional pero este grupo de entidades mantienen otras operaciones que no solo competen a el sector ferretero. En este gráfico las series están compuestas por los promedios de venta de estas empresas que conforman el mercado ferretero diversificado de la ciudad.

De los más destacados esta la empresa “GERARDO ORTIZ E HIJOS Cía. Ltda.” empresa del mercado ferretero “creada en Cuenca en el año de 1953, cuando Don Gerardo Ortiz, reconocido comerciante y transportista local adquirió una abacería ubicada en el Mercado Mayorista, 10 de agosto”. Esta empresa en los años 2017, 2018 y 2019 mantiene un promedio de Venta. El resto de las empresas en este aspecto no tienen comparativa con el volumen de venta de esta compañía, siendo que tiene a su cargo diversas empresas de abastos reconocidas con el comisariato “El Coral”.

#### Gráfico 5

Ventas promedio, principales proveedores ferreteros diversificado 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

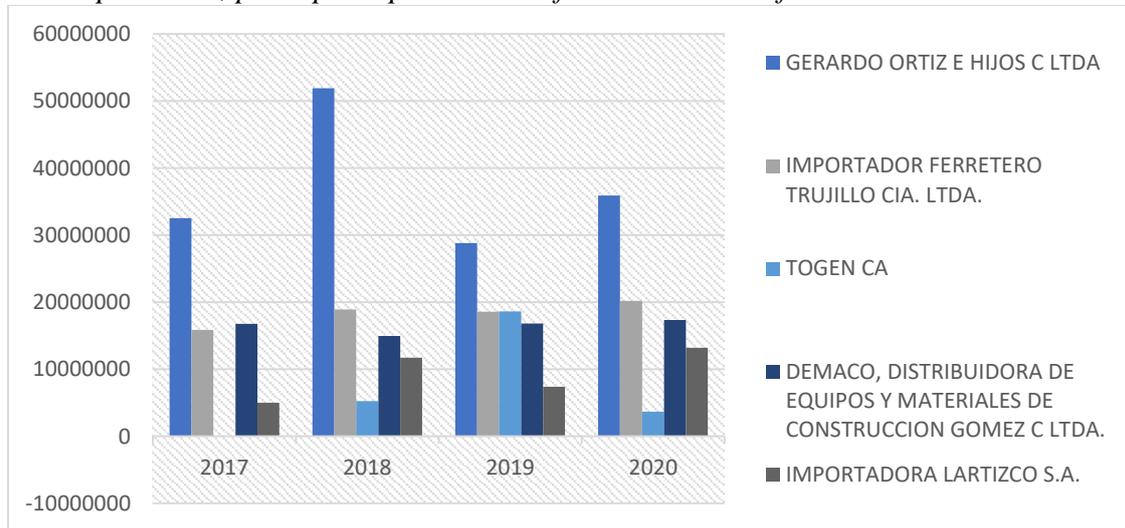
Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021).

Con respecto al capital de trabajo de las principales empresas ferreteras diversificadas de la ciudad de Guayaquil mantiene la interpretación con el gráfico previo. Empresa GERARDO ORTIZ E HIJOS Cía. Ltda.” Mantiene su volumen de capital de trabajo en sinergia con su volumen de ventas, asumiendo que la capitalización de sus activos es fuerte

en el periodo 2017 a 2018. Como el capital de trabajo en 2020 de esta empresa frente al 2019, se intuye que invirtió para mantener a flote su empresa.

**Gráfico 6**

*ventas promedio, principales proveedores ferreteros diversificados 2017 - 2020*



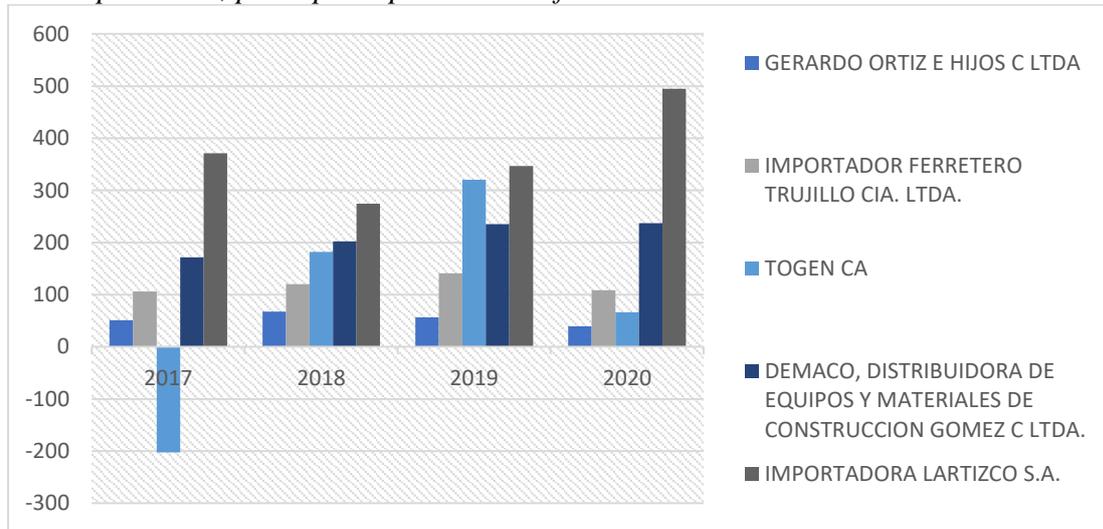
Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021).

En el gráfico 10 se muestra la relación inversa entre el volumen de ventas con el ciclo de conversión del efectivo. Cabe aclarar que pese a ser una relación inversa no significa algo negativo. El ejemplo más claro es la empresa “IMPORTADORA LARTIZCO S.A.” Que mantiene niveles bajos de venta promedio y su ciclo de conversión del efectivo es el más alto en el año 2020. Por otro lado, se presenta qué empresa como TOGEN C.A. en el año 2019 presentaron un nivel de CCE negativo, esto asumiendo que el periodo de cobro era extremadamente alto.

### Gráfico 7

ventas promedio, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

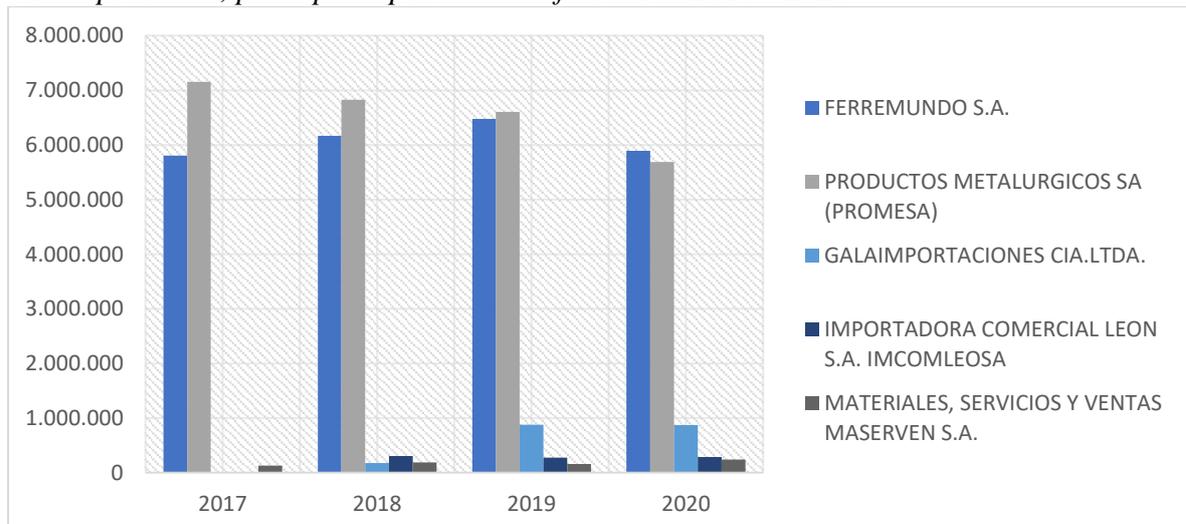
Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021).

### 3.6.2 Proveedores de actividad primera ferretera

En el grafico 11 se muestran a los principales proveedores ferreteros en el territorio de la ciudad de Guayaquil, estos mantienen actividades económicas a nivel nacional y son las entidades con mayor similitud en cuanto a nicho de mercado y modo de llevar las operaciones. En este grafico las series están compuestas por los promedios de venta de estas empresas que conforman el mercado ferretero de la ciudad.

### Gráfico 8

ventas promedio, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021).

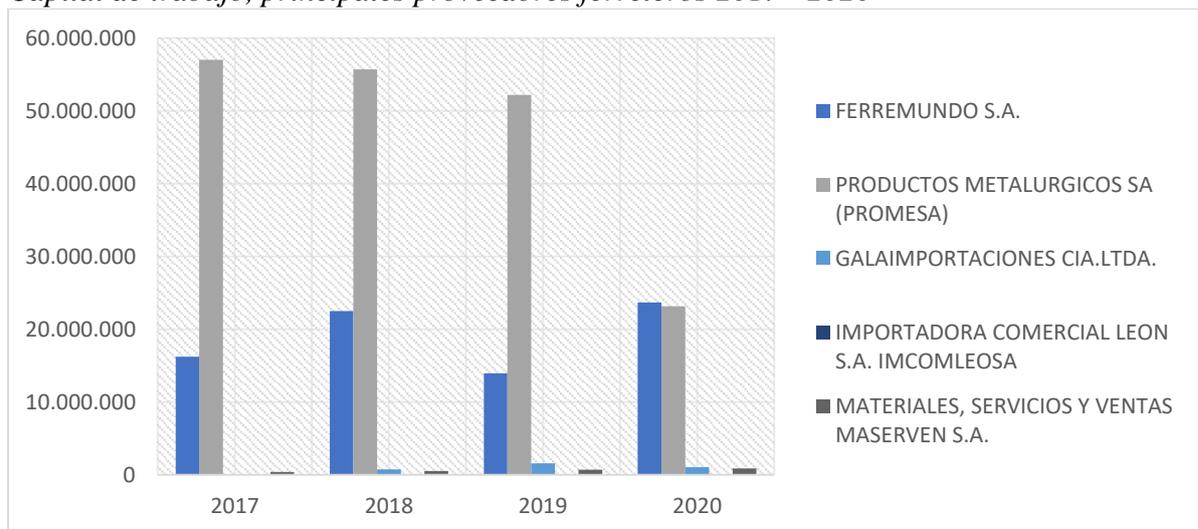
De los más destacados esta la empresa “productos metalúrgicos S.A(PROMESA)” empresa del mercado ferretero creada en el año de 1962, y que en el grafico 11 en los años 2017, 2018 y 2019 mantiene un promedio de Venta de 78.818,30 dólares, ya que, sus ventas para el 2020 fueron de USD 68.237,75 dólares. Sin embargo, en el 2020 es superada en ventas por el valor de 70.729,79 dólares por la empresa “Ferre mundo S.A.” quien mantiene un promedio de ventas de 73.019,92 dólares, entidad que a diferencia de PROMESA ha ido creciendo en volumen de ventas desde el 2017. Ambas empresas fueron aparentemente golpeadas por su volumen de ventas en el año 2020, pero siguieron dominando el mercado.

Con respecto al capital de trabajo de las principales empresas ferreteras de la ciudad de Guayaquil se presenta una interpretación interesante. Empresa “productos metalúrgicos S.A (PROMESA)” con el volumen de capital de trabajo que mantiene sinergia con su volumen de ventas, asumiendo que la capitalización de sus activos es fuerte en el periodo 2017 a 2019.

De manera menos pronunciada FERREMUNDO S.A. también mantiene una capitalización fuerte en relación con las demás empresas de la competencia. Ambos de forma pareja mantienen el mismo nivel de capitalización, pero FERREMUNDO S.A. incremento su capitalización, el grupo PROMESA disminuyó drásticamente. Este fenómeno se puede interpretar como una reducción en el total de activos como estrategia para mantener la empresa en la crisis económica del 2020.

### Gráfico 9

Capital de trabajo, principales proveedores ferreteros 2017 - 2020



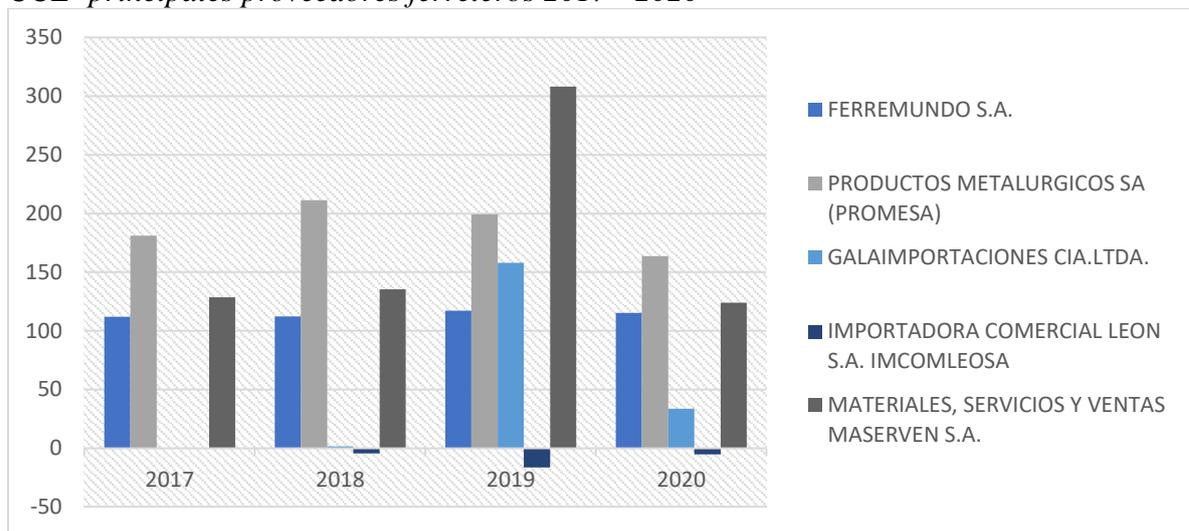
Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021)

En el gráfico 12 se muestra la relación inversa entre el volumen de ventas con el ciclo de conversión del efectivo. Cabe aclarar que pese a ser una relación inversa no significa algo negativo. El ejemplo más claro es la empresa MASERVENSA que mantiene niveles bajos de venta promedio y su ciclo de conversión del efectivo es el más alto en el año 2019, eso indica que puede presentar un retraso en su gestión de cobranza o en sus pagos a proveedores. Las grandes compañías del sector mantienen un nivel de conversión del efectivo nivelado, aunque el caso de grupo PROMESA se intuye que a un mayor nivel de capitalización el ciclo de conversión del efectivo tiende a ser amplio, influenciado al nivel de actividad económica.

### Gráfico 10

CCE- principales proveedores ferreteros 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de (TFC SMART, 2021).

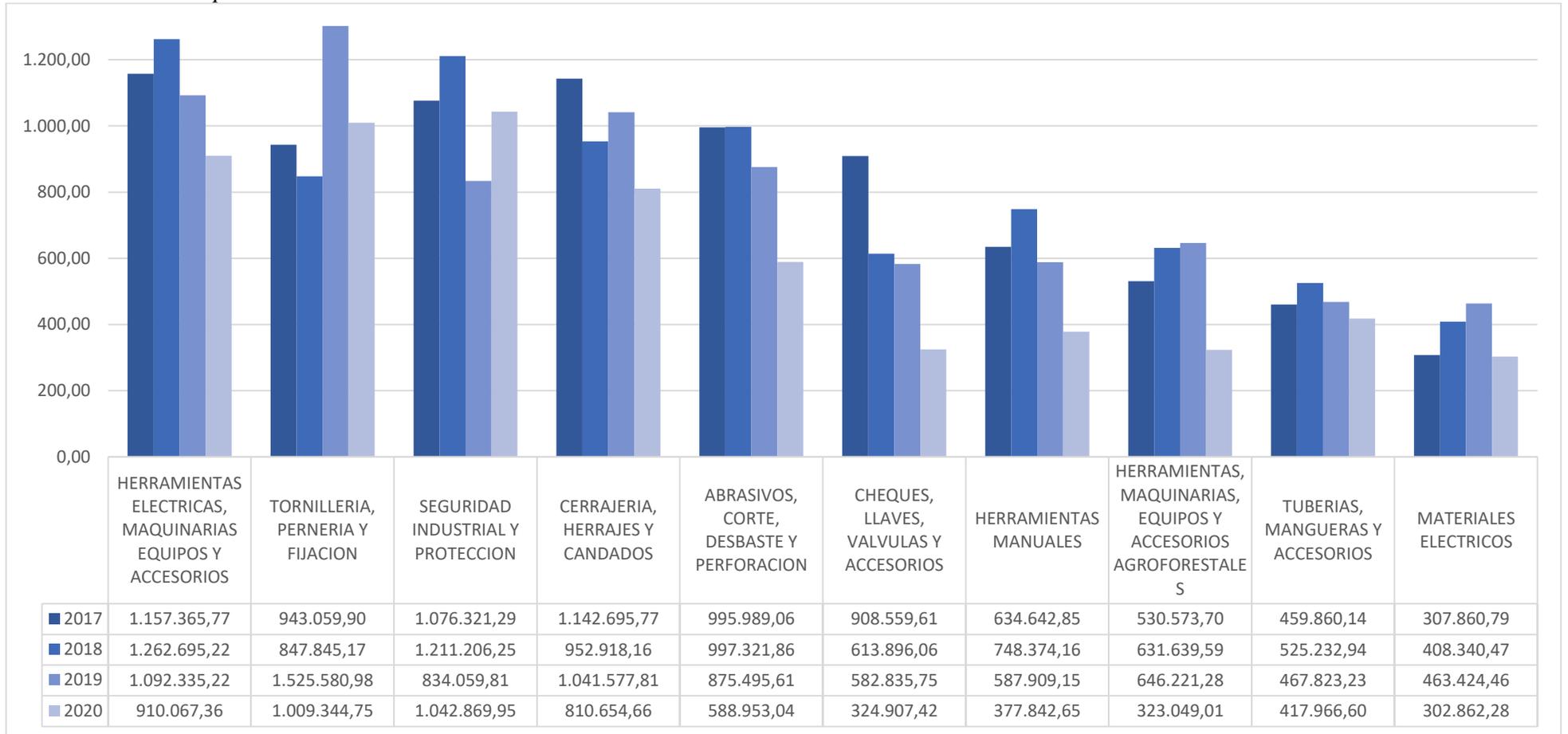
### 3.7 Análisis del costo de inventario

El objetivo del análisis del costo del inventario de Mi Ferretería es comprender el peso que tienen ciertas líneas de productos frente a otras que comercializa la entidad y de la misma forma comprender que existen productos que son más costosos que otros. En este apartado, la investigación conlleva el análisis de los costos totales del inventario, y por cada una de sus líneas de productos principales, para poder relacionar con el volumen del inventario en relación con el costo.

En el grafico 14, se expresan el monto total de costos de inventario anual por cada ejercicio del periodo analizado. Se puede visualizar que en el transcurso de los primeros 3 años del proceso (2017 a 2019), mantienen valores similares en las compras rondando un costo superior a los 10 millones de dólares en costo, sin embargo, es notable que a lo largo de esos años el costo se va reduciendo en un rango de cien mil dólares aproximados por año.

**Gráfico 11**

*costo del inventario por Líneas 2017 - 2020*



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería.

En el año 2018 el costo del inventario termino en \$10.230.360,83, monto menor al costo total del inventario de 2017 en \$109.982,58. En 2019 se redujo en \$162.656.36 con relación al periodo anterior. Ahora, de analizar el costo del inventario por cada una de las líneas de producto, se puede resaltar un suceso interesante.

En el grafico 14 se muestra la relación anual en la evolución de los costos totales como muestra el grafico 15. No obstante se demuestra que tipo de productos son los que generan un mayor costo. El caso principal es la línea que integra las herramientas eléctricas, maquinarias, equipos y accesorios, que, en la mayor cantidad de periodos analizados, son los rubros más costosos. El quid del asunto reside en la relación cantidad/costo y en esta distribución existen 3 tipos de productos.

El primer tipo de productos conlleva alto costo, pero poco inventario. Por ejemplo: la línea anterior mencionada, es cierto que es la que mayor costo representa con la entidad, no es la línea que tiene mayor cantidad de productos en stock. Lo que implica que por su precio de mercado los consumidores se sientan menos motivados a consumir, ergo, la empresa invierte en menor cantidad. Aunque a pesar de dicha condición el costo sigue siendo elevado.

El segundo tipo de productos, son los que, al contrario del anterior grupo, representan un costo menor pero su inventario es alto. El claro ejemplo de esta condición es la línea de abrasivos, corte, desbaste y perforaciones. A la empresa presenta un costo de oportunidad bajo en este rubro debido a que se contiene una mayor cantidad de productos al inventario por un costo menor a los productos de mayor costo.

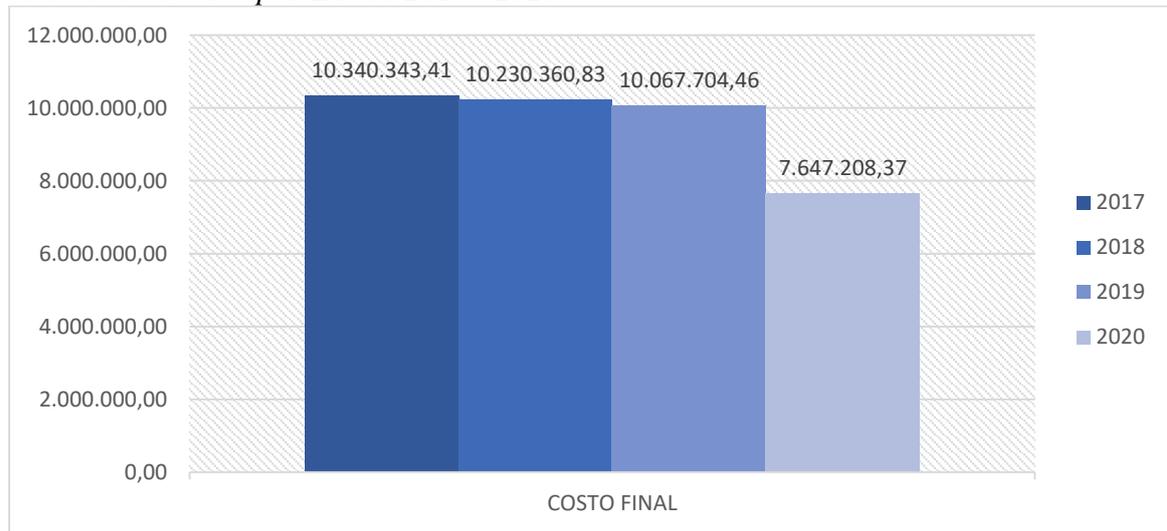
Si bien es cierto, que con estos productos no se recupera mayor ingreso por unidad, la demanda del producto genera que el ingreso se dé por volumen. Un caso especial de este tipo de productos es la línea de tornillería, pernería y fijación, se encuentran en un segundo lugar de costo total. Sus productos tienen un costo relativamente bajo, pero la necesidad de dichos productos para la construcción o labores cotidianas de reparación en el hogar hace que la empresa mantenga una inversión alta en esa categoría. Su costo de oportunidad es alto de no comprar en grandes cantidades.

El tercer tipo de productos son los productos estacionarios y ocasionales. Este grupo integra todas dichas herramientas e insumos que se compran de forma poco usual. Aquí entran las líneas como: cheques, llaves, válvulas y accesorios; herramientas manuales; herramientas, maquinarias, equipos y accesorios agroforestales; tuberías, mangueras y accesorios; materiales eléctricos.

Una particularidad que refleja el gráfico 15, es en la línea de productos seguridad industrial y protección que incremento para el 2020 drásticamente en relación con los años anteriores. De igual manera en el periodo 2020 en comparación a las demás líneas, se realizó una mayor inversión en su inventario.

### Gráfico 12

costo del inventario por Líneas 2017 - 2020



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

## 3.8 Análisis del ciclo de la conversión del efectivo (CCE)

### 3.8.1 Cálculo de la edad promedio del inventario (EPI)

En base a lo desarrollado en el marco teórico del capítulo 2 se desarrollan a continuación los indicadores que componen el ciclo de conversión del efectivo. Para esto en el anexo se mencionan y se adjuntan la tabla 6 consolidada de las cuentas requeridas para el proceso.

La edad promedio del inventario no es más que el tiempo que por lo general la empresa se tarda en cambiar por completo el inventario. Sirve para determinar la velocidad con la que se cambia de mercadería conforme a la condición de la economía. Como se ve en la tabla 5, con el pasar de los años la empresa analizada ha reducido la edad promedio de su inventario.

En el 2017 se tardaba 232 días, cerca de 8 meses en renovar inventario. En 2018 y 2019 disminuye a poco más de 6 meses con 191 y 186 días respectivamente. 2020 cierra con una edad promedio del inventario de 123 días, poco más de 4 meses. Un análisis particular es que el inventario promedio va disminuyendo año con año mientras que los costos de los bienes vendidos aumentan.

**Tabla 6**

*Edad promedio del inventario EPI*

<b>cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
inventario promedio	\$ 9.237.846,84	\$ 9.121.574,10	\$ 8.901.452,69	\$ 6.156.981,06
costo de Bienes vendidos	\$ 14.527.520,67	\$ 17.400.445,07	\$ 17.511.800,83	\$ 18.200.785,73
días del periodo	365 días	365 días	365 días	365 días
<b>EPI</b>	<b>232 días</b>	<b>191 días</b>	<b>186 días</b>	<b>123 días</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 3.8.2 Cálculo del periodo promedio de cobro (PPC)

El periodo promedio de cobro es el indicador que refleja cuanto tiempo se demora una empresa en recuperar el crédito otorgado a sus clientes. En el caso de la compañía “Mi Ferretería” mantiene sus indicadores acordes a las estrategias de cobro aplicadas en los respectivos periodos. En la tabla 7 se muestran los indicadores calculados para el periodo de estudio.

En 2017 el periodo promedio de cobro a los clientes era de 95 días, acorde a su política de gestión de cobranzas. En los años 2018 y 2019, al mantener la misma política de interno sobre los plazos a los que los clientes podrían acceder se mantuvieron en el estándar de escasos días por encima los 3 meses con 93 y 94 días respectivamente. Sin embargo, como ya se ha explicado apartados antes en el 2020 se modificó la política de cobros ampliando los plazos para poder mantener la fidelidad de los clientes, esto se demuestra con el PPC que subió a 106 días, siendo 3 meses y medio.

**Tabla 7**

*Periodo promedio de cobro PPC*

<b>cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
cuentas por cobrar	\$ 5.178.253,23	\$ 5.975.955,36	\$ 6.057.827,67	\$ 7.278.617,34
ventas	\$ 19.857.348,86	\$ 23.567.976,20	\$ 23.515.686,26	\$ 25.138.265,86
días del periodo	365 días	365 días	365 días	365 días
PPC	95 días	93 días	94 días	106 días

Nota. Elaboración propia. Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 3.8.3 Cálculo de periodo promedio de pago (PPP)

Por otro lado, el periodo promedio de pago es un reflejo de las relaciones con los proveedores. Mostrando el tiempo en promedio de respuesta al crédito otorgado a la empresa. Como se muestra en la tabla 8 al pasar los años ha incrementado gradualmente. En el año 2017 el periodo promedio de pago a los proveedores era de 7 días, indicando que las deudas con estos solo turaban una semana. En el 2018 se incrementa a 12 días en promedio, pero va acorde al volumen neto de compra que también sería superior al año pasado.

En cuanto al 2019 este indicador subió a 20 días pese a que las ventas no incrementaron en similitud al periodo anterior. Al igual que el indicador previo, en el 2020 se acudió a renegociaciones de deuda y plazos con los proveedores para poder mantener sus actividades comerciales aumentando a 24 días. Dato importante del análisis es que el costo de bienes vendidos incremento considerablemente con respecto al año pasado pero el inventario monto del inventario general viene disminuyendo desde el 2017.

**Tabla 8**

*Periodo promedio de pago PPP*

cuentas	2017	2018	2019	2020
cuentas por pagar	\$ 269.224,31	\$ 558.665,61	\$ 956.468,40	\$ 1.207.513,48
costo de bienes vendidos	\$ 14.527.520,67	\$ 17.400.445,07	\$ 17.511.800,83	\$ 18.200.785,73
días del periodo	365 días	365 días	365 días	365 días
<b>PPP</b>	<b>7 días</b>	<b>12 días</b>	<b>20 días</b>	<b>24 días</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 3.9 Análisis comparativo

#### 3.9.1 CCE frente a ratios financieros

La edad promedio del inventario disminuye en la línea del tiempo dado que el inventario general también disminuye. Mientras que los periodos de cobro y de pago se han visto aumentados por las condiciones económicas y la pandemia mundial del coronavirus en el año 2020 que inclusive provocó el cambio de las condiciones de cobro con los clientes y renegociación de deuda con los proveedores.

Para el año 2017 en periodo que pasaba desde la inversión hasta la recuperación de la liquidez se encontraba en 334 días, en 2018 a 296 días, en 299 días se encontró en 2019 y para el año que inicio la pandemia se obtuvo un total de 253 días del ciclo de conversión del efectivo.

**Tabla 9**

*Periodo promedio de pago PPP*

cuentas	2017	2018	2019	2020
ROA	0,21	0,25	0,27	0,32
ROE	0,85	0,87	0,88	0,88
EPI	232 días	191 días	186 días	123 días
PPC	95 días	93 días	94 días	106 días
PPP	7 días	12 días	20 días	24 días

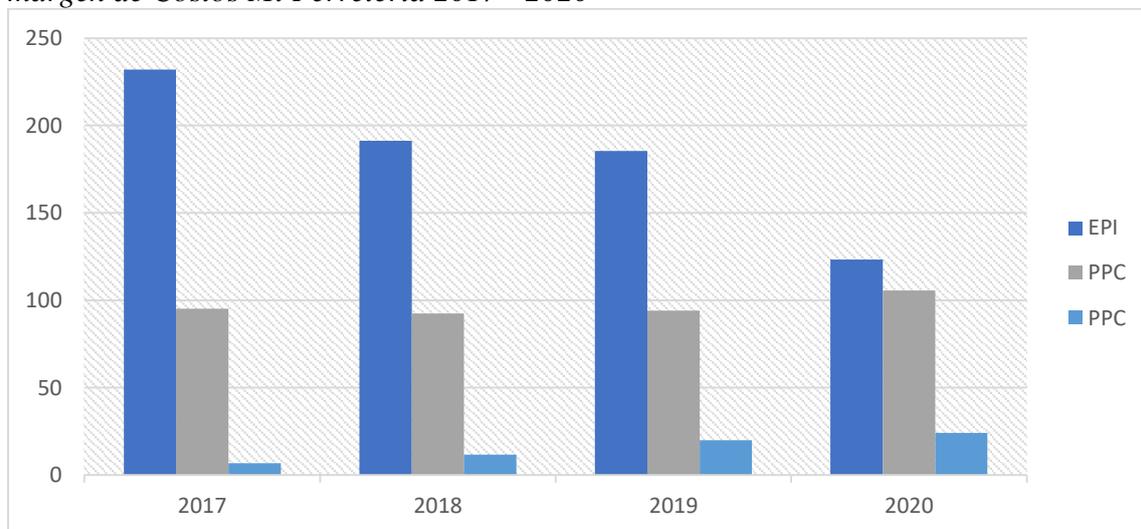
Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

Al comparar el ciclo de conversión del efectivo con los indicadores de rentabilidad calculados en el análisis de resultados. La compañía “Mi Ferrería” mantiene márgenes bajos de rentabilidad, sin embargo, son síntomas de un crecimiento progresivo de la empresa el periodo estudiado. Este resultado financiero en conjunto al prolongado tiempo de retorno de la inversión que explica el CCE, puede generar que pocos inversores se sientan atraídos. No obstante, la rentabilidad sobre la inversión indica claramente que pese que el retorno se de en el mediano plazo la apuesta de inversión es segura: siendo atractiva para inversores adversos al riesgo y moderados.

**Gráfico 13**

*margen de Costos Mi Ferrería 2017 - 2020*



Nota. Elaboración propia. Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

### 3.9.2 CCE frente a CCE de la competencia.

**Tabla 10**

*Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 - 2020*

EMPRESAS PRINCIPALES	2017	2018	2019	2020
FERREMUNDO S.A.	112	112	117	115
PRODUCTOS METALURGICOS SA	181	211	199	164
GALAIMPORTACIONES CIA.LTDA.	0	2	158	34
IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A. IMCOMLEOSA	0	-5	-17	-5
MATERIALES, SERVICIOS Y VENTAS MASERVEN S.A.	129	135	308	124
<b>MI FERRETERIA.</b>	<b>321</b>	<b>272</b>	<b>260</b>	<b>205</b>

Nota. Elaboración propia.

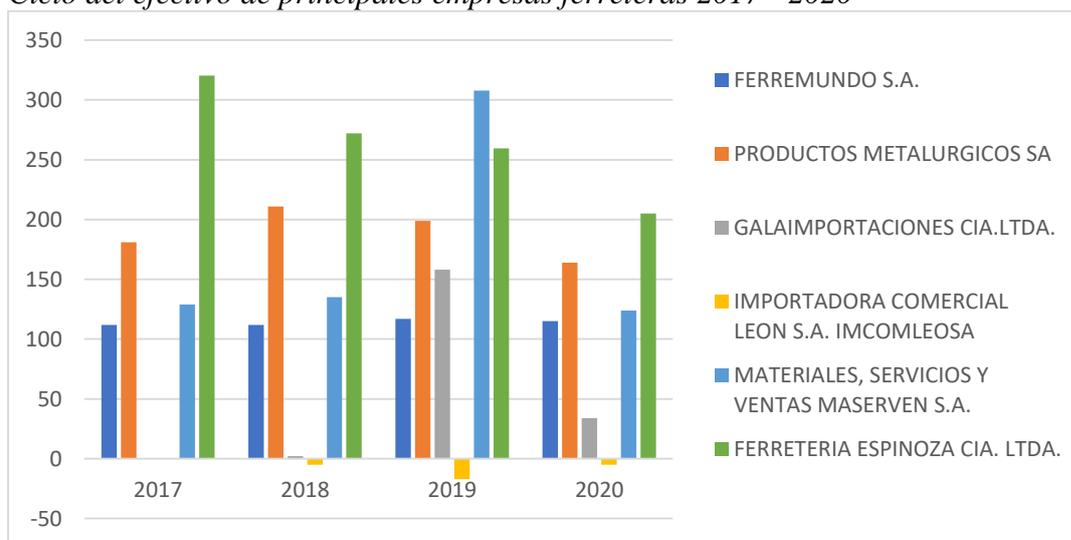
Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a; (TFC SMART, 2021)

En este apartado se evalúa el resultado del ciclo de conversión del efectivo total en el periodo de 2017 a 2020, tanto de la empresa analizada como las principales empresas proveedoras de productos ferreteros de la ciudad de Guayaquil. Se da a conocer en la tabla 10 y en el grafico 17 que la empresa “MI FERRETERIA” mantiene un promedio en su CCE mucho más alto que las demás empresas del mercado.

Sin embargo, en el grafico 17 se percibe de mejor forma este proceso. A lo largo del periodo estudiado, Mi ferretería ha ido disminuyendo su ciclo de conversión del efectivo inclusive en el 2020 mantiene su tendencia. No obstante, esta empresa mantiene sus indicadores muy elevados frente a las demás empresas.

**Gráfico 14**

*Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 - 2020*



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a; (TFC SMART, 2021)

## **CAPITULO IV**

### **ANALISIS DE APLICACIÓN DE NORMAS Y TRATAMIENTO**

### **FINANCIERO – CONTABLE**

Para este análisis procedimos a revisar los Estados Financieros de los periodos 2017 a 2020 aplicando las normas y tratamientos financieros-contables para la empresa Mi Ferretería, y en donde hemos separado las cuentas contables para la aplicación del CCE, y que en el desarrollo de este trabajo se mencionará cada una de las cuentas a tratar, tal como constan en las tablas 2 y 3 en cuyo caso, entrarán en un proceso de depuración para el presente trabajo y que en lo posterior a este análisis financiero-contable se asentarán las bases para la depuración contable para determinar las conclusiones y recomendaciones de la empresa.

#### **4.1 Propósito de la depuración de cartera**

Para Navarrete y Palomares (2019) la depuración de la cartera “es una serie de actividades a largo plazo emprendidas por un organismo público o privado para establecer la verdadera existencia de los bienes, derechos y obligaciones que constituyen el patrimonio”. El proceso de depuración implica la recopilación de información y documentación relevante suficiente para respaldar los ajustes contables realizados en los saldos durante el proceso.

Para el caso de estudio de este trabajo, Mi Ferretería, no cuenta con una depuración periódica de las cuentas incobrables de la cartera vencida de los clientes. Por lo que el proceso investigativo conlleva realizar la eliminación de las cuentas que por su naturaleza operativa se han generado por transacciones que no corresponden a la actividad del negocio, o en su caso se ha identificado que pueden tener una sobre valoración en su registro, con lo cual se busca obtener como resultado una valoración más acertada de las cuentas de la empresa. Adicionalmente, en este proceso se realiza un análisis extenso de los plazos de pago y cobro a los distintos agentes con los que tiene relación la entidad.

Es importante entender que la cartera es la parte más líquida de los activos corrientes de la entidad analizada. También, que hay una parte mínima de la cartera que la empresa necesita en todo momento, que es la cartera corriente, y, por otro lado, debido al mayor crecimiento del volumen de negocio, está la llamada cartera morosa o vencida, que es una parte que hay que controlar porque en unas finanzas sanas hay que determinar qué parte de la cartera tiene que financiarse con fuentes a largo plazo y qué parte con fuentes a corto plazo.

No gestionar este concepto es una de las principales causas de los problemas de insolvencia. Por lo que justifica la necesidad de que la gestión de la cartera esta sostenida en políticas, normas y procedimientos y entender que el control financiero de la cartera debe gestionarse sobre la base de indicadores para lograr resultados.

#### **4.2 Proceso de depuración de cartera**

El proceso de depuración de la cartera de cuentas por cobrar vencida, conlleva un proceso lógico concreto con relación a la información disponible por la entidad Mi Ferretería, mediante los siguientes pasos:

##### **1. Obtención de la información**

La información empleada para el análisis de saneamiento de la cartera provino del balance consolidado de cuentas que presenta la entidad analizada para su toma de decisiones financieras. La base maestra utilizada se enlista cual plan único de cuentas de la empresa en la cual ubica en cada columna los periodos mensuales y el total al final del ejercicio, que comprende de 2017 a 2020. En cada una de las filas se desglosa pormenorizadamente cada una de las subcuentas y que constan en el capítulo III tabla 2.

En esta parte preliminar, se analiza desde una óptica general la totalidad del plan de cuentas de la empresa de forma anual, que es lo descrito en el capítulo anterior. De dicho análisis, se entiende que es el mismo que ha generado la compañía en el periodo de análisis y el ciclo de conversión del efectivo y los indicadores financieros calculados son los mismos que la entidad tiene en consideración. El caso es que la investigación, busca contrastar dicho análisis con el posterior a la depuración y analizar la liquidez de la entidad.

##### **2. Segregación de cuentas relacionadas (capital de trabajo por definición).**

Este punto del proceso de análisis es realizado en 2 instancias. La primera, corresponde a las cuentas vinculadas al análisis y la segunda, sobre las cuentas que por naturaleza deben formar parte del capital de trabajo por definición. Lo primero se refiere a definir cuáles son las cuentas que están relacionadas con la actividad financiera de Mi Ferretería, correspondientes al periodo analizado. En esta primera depuración se encuentran todas las cuentas del activo, y del pasivo que tengan una vinculación directa a las finanzas de la empresa.

Ya en la segunda instancia, el análisis es conducido a segregar de dicho grupo de cuentas tomadas en la primera instancia, a solo las cuentas que tengan que ver con el capital de trabajo por definición. Es decir, en este nivel de análisis se incorpora únicamente a las cuentas del activo, y pasivo que tengan una injerencia en la actividad económica. Es por esta razón que el siguiente paso involucra los criterios de selección.

### 3. Criterios de depuración

De forma específica, las cuentas más importantes depuradas (dentro del concepto de capital de trabajo) son:

**Caja:** las distintas cuentas de caja o asimilables de efectivo, son utilizadas para recibir los dineros de las ventas en efectivo por parte de los clientes y que en lo posterior son depositadas en las cuentas bancarias.

**Bancos:** las diferentes cuentas bancarias son empleadas por la empresa para el pago de deudas, por lo que conceptualmente la caja forma parte de la definición de la deuda neta, por lo que su razón indistinta es de cancelar la deuda de la entidad con el fin de determinar el volumen de obligaciones pendientes.

**Inversiones Temporales:** de acuerdo con la planificación financiera de la empresa, reúne cierta cantidad de dinero y la destina a la generación de pólizas de acumulación y que son utilizadas para las compras de inventario.

**Cuentas por cobrar empleados:** la empresa otorga valores económicos a los empleados, sean estos en dinero o mediante una venta, y de acuerdo a los criterios del departamento de talento humano se descuenta en cuotas.

**Otras cuentas por cobrar:** dentro de estas cuentas se reúnen anticipos de proveedores para realizar trabajos de la empresa, cuentas por cobrar a instituciones públicas y préstamos a terceros, por lo expuesto no forman parte de la cartera de clientes, por ende, se excluye de las cuentas por cobrar de clientes.

**Impuestos:** dependiendo del tipo de impuestos, en su mayoría son condicionados por la actividad económica y por ende son un reflejo posterior del proceso económico principal que maneja la entidad, tal es el caso del Impuesto a la Renta que se paga posterior a conocer las utilidades de la compañía, por lo que debe ser considerado como un ítem de deuda. El caso del **IVA es diferente**, ya que este va a la par de la actividad económica y es por eso por lo que se integra al análisis final.

Crédito tributario de impuesto a la renta: el crédito tributario, dependiendo de su naturaleza, toma una participación similar a una cartera retenida y sirve al propósito de definir la deuda neta.

Cuentas por cobrar relacionadas a Corto Plazo: se realiza una depuración sobre este sub grupo contable, ya que, la empresa no tiene una separación de las cuentas contables que corresponde a préstamos entre compañías relacionadas y lo que corresponde a la venta por actividad operativa, nos referimos a la conformación de los sub grupos por separado, pero debemos ser específicos que la empresa mantiene dentro de su plan de cuentas contables nombres específicos para las actividades expuestas en este párrafo.

Proveedores: de la cuenta proveedores locales se revisó exhaustivamente y se detectó que existía una cuenta relacionada con el proveedor de servicios e internet y telefonía, ubicada en la cuenta proveedores locales.

Otras cuentas por pagar: se registran pagos a proveedores de servicios y otras actividades de la empresa, tales como préstamos entre compañías relacionadas que no tienen una relación directa con la actividad de la empresa.

Sueldos por pagar: corresponden a los valores pendientes de cancelar a los empleados que realizan actividades administrativas y de operación de la empresa.

Aportes a la seguridad social: son valores pendientes de cancelar con las entidades públicas IESS y que son beneficios de los empleados y que se cancelan de forma mensual para no incurrir en moras patronales

Beneficios sociales acumulados: son beneficios sociales que la empresa mantiene con sus empleados y que no forman parte de la actividad directa de la empresa.

#### 4. Cálculo del ajuste anual

Se realizó un análisis de antigüedad de la cartera, para identificar si la provisión de incobrable era suficiente o no; dicho ejercicio se repite para cada periodo, en donde una vez calculada la provisión razonable de incobrabilidad en el primer año, se realiza el mismo análisis para los siguientes y se ajusta el saldo en caso se requiera; es decir, al final del periodo los valores se suman y se estipula el monto anual de la cartera vencida y se le suma el total de

la cartera antigua, o cartera incobrable de los periodos anteriores al analizado en ese instante. Año con año se debe agregar el valor de la cartera vencida del año pasado que no pudo cobrarse en el siguiente periodo, ubicándolo en la cartera antigua.

#### 5. Cálculo del saldo real de cartera.

El saldo real de cartera ajustado es igual al valor de la cartera previo a la depuración menos el ajuste anual, que es la suma de la cartera vencida con el saldo de la cartera antigua de periodos anteriores. Este proceso debe repetirse periodo por periodo. En dicho eslabón del proceso analítico, se compara la diferencia que existe entre el saldo de cartera de la empresa frente a el saldo establecido después del proceso de depuración, tanto de forma porcentual como del monto económico.

#### 6. Elaboración de indicadores

En este punto, tras las diferencias en el cálculo de la cartera ajustada, se elaboran nuevamente los indicadores económicos y el ciclo de conversión del efectivo para determinar si la estimación es menor o mayor a la que en un inicio se calculó para la entidad.

#### 7. Recomendaciones de provisión de cartera

Finalmente, se desarrollan estrategias relacionadas al aprovisionamiento de las cuentas por cobrar y la relación de los pagos con los proveedores. Esto se detalla en apartados finales del capítulo 5 de esta redacción.

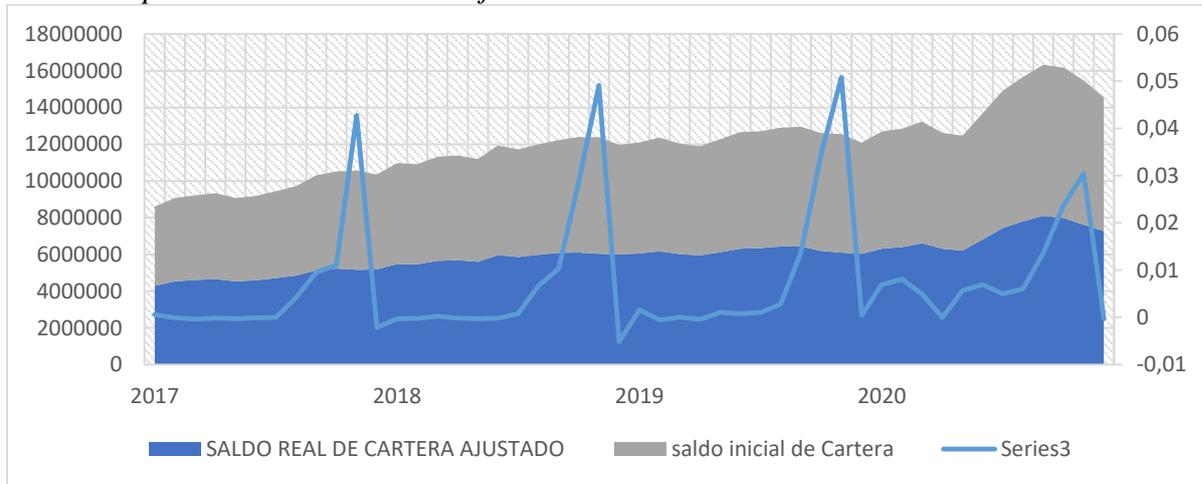
### **4.3 Saldo real de la cartera ajustada**

En cuanto al saldo real de la cartera una vez desarrollado el ajuste por saneamiento de las cuentas incobrables. En el grafico 18, se ubican 3 series de tiempo. Como áreas ampliadas se encuentran los dos saldos de cartera tanto el inicial como el ajustado y como una línea en el eje vertical derecho, la variación porcentual entre ambos saldos.

En este proceso se nota claramente la diferencia entre lo que se pretendía en una primera instancia de saldo de la cartera corriente de la empresa, sin embargo, de color azul se ve el saldo justado, muy por debajo de lo que se esperaba inicialmente. Un sui generis del grafico es la constante de que en los meses finales es donde se logra hacer un ajuste mayor, en relación con que en esos meses se emite con mayor frecuencia crédito a los clientes.

### Gráfico 15

Variación porcentual de la cartera ajustada



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

#### 4.4 Análisis de deterioro de cartera por año

En este apartado se analiza el saldo de cartera a provisionar, partiendo de su fecha de facturación o venta. Con dicho criterio, se establece un umbral temporal en relación con la fecha máxima de cobro para determinar cuánto tiempo lleva vencida dicha cuenta y que margen se debería provisionar. Los autores, proporcionan de forma arbitraria y en torno a su juicio como investigadores y auditores de las finanzas de la empresa sujeto de estudio distintos porcentajes para la provisión de cartera vencida por recuperar. A continuación, se procede a realizar un análisis por año.

**Tabla 11**

*Análisis de cartera a provisionar, diciembre de 2017*

	Por vencer	0 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 a 120 días	121 a 150 días	151 a 180 días	181 a 270 días	271 a 365 días	Más 365 días	Total a provisionar	Provisión registrada en balance	Diferencia
Cartera	5.074.957,06	4.304.910,92	670.274,50	82.130,95	12.729,11	4.001,75	2.023,84	150,99	5.838,16	(1.555,54)	(5.547,62)		-
Porcentajes de incobrabilidad		1%	2%	5%	8%	10%	15%	20%	40%	50%	80%		
Provisión calculada		43049,11	13405,49	4106,55	1018,33	400,18	303,58	30,20	2335,26	-777,77	(4.438,10)	16.383,71	16.383,71

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

En 2017, en base al análisis de la cartera se destina que de las ventas facturadas previamente, al 31 de diciembre de ese año cuentan con las siguientes designaciones: del total de la cartera de 2017(\$ 5.074.957,06) se cuenta que por vencer un total de \$ 4.304.910,92facturados, de los cuales se puede provisionar el 1 %. De los montos facturados que llevan un máximo de un mes vencido, se contabilizan \$ 670.274,50, de los cuales, a criterio de los investigadores, se puede provisionar un 2% máximo. De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 31 a 60 días, se contabilizan \$ 82.130,95, teniendo un 5% de aprovisionamiento. De las deudas que se mantengan entre 2 a 3 meses (61 a 90 días), se las aprovisionara un 8% recomendado.

Según el análisis de la tabla 11, el valor asciende a \$ 12.729,11. De las cuentas por cobrar que llevan entre 91 a120 días vencidas, su monto se encuentra en \$ 4.001,75 con margen de aprovisionamiento recomendado del 10%. De las cuentas que llevan entre 4 y 5 meses vencidas, solo se cuenta con 2.023,84 y estas por si plazo en mora, se considera provisionar en un 15%. En la tabla 11 se muestra un total de \$ 150,99 de cartera que lleva vencida entre 151 a180 días y se la plantea aprovisionar un 20%.

De las cuentas por cobrar que llevan entre 181 a 270 días, se establece un aprovisionamiento del 40% para un monto de \$5.838,16. De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 271 a 365 días, se contabilizan \$ 1.555,54, teniendo un 50% de aprovisionamiento. Del total de cartera, se evidencia que \$ 5.547,62 conforman la cartera vencida con más de un año de antigüedad, es por esto por lo que a criterio de los investigadores se debe aprovisionar en un 80%. Finalmente, se establece que la cartera vencida es de \$784.252,46 de la cual se accede a provisionar \$26.815,45 que el 0,53% de la cartera total de dicho año.

En 2018, en base al análisis de la cartera se destina que, de las ventas facturadas previamente, al 31 de diciembre de ese año cuentan con las siguientes designaciones: del total de la cartera de 2017 (\$5.934.200,39) se cuenta que por vencer un total de \$ 4.850.305,57 facturados, de los cuales se puede provisionar el 1 %. De los montos facturados que llevan un máximo de un mes vencido, se contabilizan \$ 817.682,74, de los cuales, a criterio de los investigadores, se puede provisionar un 2% máximo.

De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 31 a 60 días, se contabilizan \$ 124.782,88, teniendo un 5% de aprovisionamiento. De las deudas que se mantengan entre 2 a 3 meses (61 a 90 días), se las aprovisionara un 8% recomendado.

Según el análisis de la tabla 12, el valor asciende a \$ 61.142,75. De las cuentas por cobrar que llevan entre 91 a 120 días vencidas, su monto se encuentra en \$ 42.051,76 con margen de aprovisionamiento recomendado del 10%. De las cuentas que llevan entre 4 y 5 meses vencidas, solo se cuenta con \$24.793,19. Y estas por si plazo en mora, se considera provisionar en un 15%.

En la tabla 12 se muestra un total de \$ 10.857,44 de cartera que lleva vencida entre 151 a 180 días y se la plantea aprovisionar un 20%. De las cuentas por cobrar que llevan entre 181 a 270 días, se establece un aprovisionamiento del 40% para un monto de \$ 5.940,21. De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 271 a 365 días, se contabilizan \$ 3.887,75, teniendo un 50% de aprovisionamiento.

Del total de cartera, se evidencia que \$ 7.243,90 conforman la cartera vencida con más de un año de antigüedad, es por esto por lo que a criterio de los investigadores se debe aprovisionar en un 80%. Finalmente, se establece que la cartera vencida es de \$ 1.098.382,62 de la cual se accede a provisionar \$ 47.694,94 que el 0,81% de la cartera total de dicho año.

**Tabla 12***Análisis de cartera a provisionar, diciembre de 2018*

	<b>Por vencer</b>	<b>0 a 30 días</b>	<b>31 a 60 días</b>	<b>61 a 90 días</b>	<b>91 a 120 días</b>	<b>121 a 150 días</b>	<b>151 a 180 días</b>	<b>181 a 270 días</b>	<b>271 a 365 días</b>	<b>Más 365 días</b>	<b>Total a provisionar</b>	<b>Provisión registrada en balance</b>	<b>Diferencia</b>
Cartera	5.934.200,39	4.850.305,57	817.682,74	124.782,88	61.142,75	42.051,76	24.793,19	10.857,44	5.940,21	3.887,75	(7.243,90)		-
Porcentajes de incobrabilidad		1%	2%	5%	8%	10%	15%	20%	40%	50%	80%		
Provisión calculada		48503,06	16353,65	6239,14	4891,42	4205,18	3718,98	2171,49	2376,08	1943,88	(5.795,12)	36.104,70	36.104,70

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

**Tabla 13***Análisis de cartera a provisionar, diciembre de 2019*

	<b>Por vencer</b>	<b>0 a 30 días</b>	<b>31 a 60 días</b>	<b>61 a 90 días</b>	<b>91 a 120 días</b>	<b>121 a 150 días</b>	<b>151 a 180 días</b>	<b>181 a 270 días</b>	<b>271 a 365 días</b>	<b>Más 365 días</b>	<b>Total a provisionar</b>	<b>Provisión registrada en balance</b>	<b>Diferencia</b>
Cartera	6.147.161,21	4.741.337,74	927.327,78	156.796,01	55.399,58	45.252,04	37.872,04	30.665,55	76.798,52	53.005,73	22.706,22		-
Porcentajes de incobrabilidad		1%	2%	5%	8%	10%	15%	20%	40%	50%	80%		
Provisión calculada		47413,38	18546,56	7839,80	4431,97	4525,20	5680,81	6133,11	30719,41	26502,87	18.164,98	122.544,69	122.544,69

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

En 2019, en base al análisis de la cartera se destina que, de las ventas facturadas previamente, al 31 de diciembre de ese año cuentan con las siguientes designaciones: del total de la cartera de 2017 (\$6.147.161,21) se cuenta que por vencer un total de \$ 4.741.337,74 facturados, de los cuales se puede provisionar el 1 %. De los montos facturados que llevan un máximo de un mes vencido, se contabilizan \$ 927.327,78, de los cuales, a criterio de los investigadores, se puede provisionar un 2% máximo.

De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 31 a 60 días, se contabilizan \$ 156.796,01, teniendo un 5% de aprovisionamiento. De las deudas que se mantengan entre 2 a 3 meses (61 a 90 días), se las aprovisionara un 8% recomendado con un monto de 55.399,58.

Según el análisis de la tabla 13, el valor asciende a \$ 45.252,04. De las cuentas por cobrar que llevan entre 91 a 120 días vencidas, su monto se encuentra en \$ 42.051,76 con margen de aprovisionamiento recomendado del 10%. De las cuentas que llevan entre 4 y 5 meses vencidas, solo se cuenta con \$ 37.872,04 y estas por si plazo en mora, se considera provisionar en un 15%.

En la tabla 13 se muestra un total de \$ 30.665,55 de cartera que lleva vencida entre 151 a 180 días y se la plantea aprovisionar un 20%. De las cuentas por cobrar que llevan entre 181 a 270 días, se establece un aprovisionamiento del 40% para un monto de \$ 76.798,52. De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 271 a 365 días, se contabilizan \$ 53.005,73, teniendo un 50% de aprovisionamiento.

Del total de cartera, se evidencia que \$ 22.706,22 conforman la cartera vencida con más de un año de antigüedad, es por esto por lo que a criterio de los investigadores se debe aprovisionar en un 80%. Finalmente, se establece que la cartera vencida es de \$ 1.405.823,47 de la cual se accede a provisionar \$ 122.544,69 que el 1,99% de la cartera total de dicho año.

En 2020, en base al análisis de la cartera se destina que, de las ventas facturadas previamente, al 31 de diciembre de ese año cuentan con las siguientes designaciones: del total de la cartera de 2020 (\$5.007.891,53) se cuenta que por vencer un total de \$ 3.833.039,13 facturados, de los cuales se puede provisionar el 1 %. De los montos facturados que llevan un máximo de un mes vencido, se contabilizan \$ 783.473,39, de los cuales, a criterio de los investigadores, se puede provisionar un 2% máximo.

De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 31 a 60 días, se contabilizan \$ 97.384,37, teniendo un 5% de aprovisionamiento. De las deudas que se mantengan entre 2 a 3 meses (61 a 90 días), se las aprovisionara un 8% recomendado. Según el análisis de la tabla 9, el valor asciende a \$ 38.070,27.

De las cuentas por cobrar que llevan entre 91 a 120 días vencidas, su monto se encuentra en \$ 36.653,85 con margen de aprovisionamiento recomendado de 10%. De las cuentas que llevan entre 4 y 5 meses vencidas, solo se cuenta con \$ 35.019,07 y estas por si plazo en mora, se considera provisionar en un 15%.

En la tabla 12 se muestra un total de \$ 25.135, 24 de cartera que lleva vencida entre 151 a 180 días y se la plantea aprovisionar un 20%. De las cuentas por cobrar que llevan entre 181 a 270 días, se establece un aprovisionamiento del 40% para un monto de \$ 93.827,17. De las ventas no cobradas, y cuya deuda lleve vencida entre 271 a 365 días, se contabilizan \$ 59.856,04, teniendo un 50% de aprovisionamiento.

Del total de cartera, se evidencia que \$ 5.433,01 conforman la cartera vencida con más de un año de antigüedad, es por esto por lo que a criterio de los investigadores se debe aprovisionar en un 80%. Finalmente, se establece que la cartera vencida es de \$ 1.174.852,41 de la cual se accede a provisionar \$ 109.334,90 que el 2,18% de la cartera total de dicho año.

**Tabla 3***Análisis de cartera a provisiona, diciembre de 2020*

			0 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 a 120 días	121 a 150 días	151 a 180 días	181 a 270 días	271 a 365 días	Más 365 días	Total a provisionar	Provisión registrada en balance	Diferencia
	Por vencer													
Cartera	5.007.891,53	3.833.039,13	783.473,39	97.384,37	38.070,27	36.653,85	35.019,07	25.135,24	93.827,17	59.856,04	5.433,01			-
Porcentajes de incobrabilidad	1%	2%	5%	8%	10%	15%	20%	40%	50%	80%				
Provisión calculada	38330,39	15669,47	4869,22	3045,62	3665,39	5252,86	5027,05	37530,87	29928,02	4.346,41	109.334,90			109.334,90

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

#### 4.5 Análisis de la insuficiencia de la provisión.

La tabla 15, resume gran parte del proceso de depuración y condensa los puntos de análisis sobre los que trabaja la investigación. El punto principal es que la cartera total, varía en cuanto se analiza el total de la cartera que se encuentra ya vencida. En el 2017 la cartera vencida equivale a un 15% de la totalidad de cuentas por cobrar facturadas, es decir, que, a términos de ese año, se ha podido recuperar tan solo el 85%.

En los años posteriores su cambio marginal es menor, sin embargo, tienen un mayor peso si se habla en términos monetarios. Es por esto por lo que se toma la decisión de aprovisionar ciertos porcentajes de la cartera vencida en base al tiempo que lleva vencida y la esperanza de cobro que se tiene de ese rubro.

A diferencia del análisis de que al pasar de los años el término porcentual de la cartera vencida con respecto a la cartera total, cambia al analizar los porcentajes de la provisión. El tratamiento de las cuentas muestra que año con año la provisión aumenta, es decir, que en base a la esperanza de cobro que se maneja por parámetros porcentuales de la cartera vencida según la fecha, cada vez más fuerte es el monto que se debe provisionar, por lo que, en el mediano plazo, ha generado un plausible problema de liquides en Mi Ferretería.

**Tabla 15**  
Análisis de provisión

	<b>cartera total</b>	<b>cartera vencida</b>	<b>provisión</b>	<b>Provisión (%)</b>	<b>Cartera Vencida %</b>
<b>2017</b>	5.074.957,06	770.046,14	16.383,71	0,32%	15%
<b>2018</b>	5.934.200,39	1.083.894,82	36.104,70	0,61%	18%
<b>2019</b>	6.147.161,21	1.405.823,47	122.544,69	1,99%	23%
<b>2020</b>	5.007.891,53	1.174.852,41	109.334,90	2,18%	23%

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

#### **4.6 Resumen de las Cuentas por Cobrar, Inventario y Cuentas por Pagar**

Las cuentas por cobrar para están conformadas por las cuentas por cobrar clientes, cuentas incobrables, Impuesto a la Renta, Cuentas por Cobrar Relacionadas corto plazo, y en cuanto al Inventario está compuesto el Inventario General y la mercadería en tránsito, esto corresponde a los activos corrientes de la empresa, por el lado de los pasivos corrientes, se menciona como deuda de la empresa las siguientes cuentas contables: proveedores locales, proveedores del exterior y los impuestos por pagar.

## CAPITULO V

### CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO AJUSTADO

#### 5.1 Edad promedio del inventario (EPI) ajustada

En base a lo desarrollado en el marco teórico del capítulo 1 y a lo explicado en el capítulo 4 sobre la depuración de la carta vencida (bajo un enfoque de análisis financiero), se desarrollan a continuación los indicadores que componen el ciclo de conversión del efectivo ajustado.

**Tabla 16**  
*Edad promedio del inventario EPI*

Cuentas	2017	2018	2019	2020
cuentas por cobrar	5.874.335,80	6.749.873,89	6.748.333,42	8.161.421,45
inventario general	11.190.398,20	11.734.305,19	12.070.387,38	11.363.144,16
cuentas por pagar	337.723,80	407.940,86	1.016.678,73	1.358.442,31
Ventas	19.857.348,86	23.567.976,20	23.515.686,26	25.138.265,86
costo de bienes vendidos	14.527.520,67	17.400.445,07	17.511.800,83	18.200.785,73
días del periodo	365	365	365	365

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

La edad media de las existencias no es más que el momento en el que una empresa suele tener que cambiar sus existencias por completo. Se utiliza para determinar la tasa de variación de los activos en respuesta a las condiciones económicas. Como puede verse en la tabla 17, a lo largo de los años la empresa analizada ha reducido la edad media de sus existencias.

**Tabla 17**  
*Edad promedio del inventario EPI ajustada*

Cuentas	2017	2018	2019	2020
inventario promedio	\$11.190.398,20	\$11.734.305,19	\$12.070.387,38	\$11.363.144,16
costo de Bienes vendidos	\$14.527.520,67	\$17.400.445,07	\$17.511.800,83	\$18.200.785,73
días del periodo	365	365	365	365
<b>EPI</b>	<b>281</b>	<b>246</b>	<b>252</b>	<b>228</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

En 2017, se tardó 281 días, es decir, unos nueve meses, en actualizar los inventarios. En 2018 y 2019, se ha reducido a poco más de 8 meses, a 252 y 246 días respectivamente. El año 2020 termina con una edad media de las existencias de 228 días, es decir, algo más de 8 meses.

Un análisis particular es que el inventario medio está disminuyendo año tras año, mientras que el coste de las ventas está aumentando. Además, es sostenible la EPI pese al ajuste.

## 5.2 Periodo Promedio de Cobro (PPC) ajustado

El periodo promedio de cobro es el indicador que refleja cuanto tiempo se demora una empresa en recuperar el crédito otorgado a sus clientes. En el caso de la compañía “Mi Ferretería” mantiene sus indicadores acordes a las estrategias de cobro aplicadas en los respectivos periodos. En la tabla 18 se muestran los indicadores calculados para el periodo de estudio, que se mantienen invariables a pesar de los ajustes de las cuentas depuradas.

En 2017, el plazo medio de cobro a los clientes fue de 108 días, en línea con su política de gestión de cobros. En 2018 y 2019, manteniendo la misma política interna de plazos ofrecidos a los clientes, mantienen el estándar de pocos días en un periodo de 3 meses en 105 días en ambos años. Sin embargo, como ya se ha dicho, en 2020 se ha cambiado la política de cobros para alargar los plazos para mantener la fidelidad de los clientes hasta los 119 días, es decir, 4 meses y medio, tal y como recoge el PPC.

**Tabla 18**

*Periodo promedio de cobro PPC ajustado*

<b>Cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
cuentas por cobrar	5.874.335,80	6.749.873,89	6.748.333,42	8.161.421,45
Ventas	19.857.348,86	23.567.976,20	23.515.686,26	25.138.265,86
días del periodo	365	365	365	365
<b>PPC</b>	<b>108</b>	<b>105</b>	<b>105</b>	<b>119</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 5.3 Periodo Promedio de Pago (PPP) Ajustado

Por otro lado, el periodo promedio de pago es un reflejo de las relaciones con los proveedores. Mostrando el tiempo en promedio de respuesta al crédito otorgado a la empresa. Como se muestra en la tabla 19 al pasar los años ha incrementado gradualmente. En el año 2017 el periodo promedio de pago a los proveedores era de 8 días, indicando que las deudas con estos solo resistían menos de una semana. En el 2018 se incrementa a 9 días en promedio, pero va acorde al volumen neto de compra que también sería superior al año pasado y al ajuste de depuración.

En cuanto al 2019 este indicador subió a 21 días pese a que las ventas no incrementaron en similitud al periodo anterior. Al igual que el indicador previo, en el 2020 se acudió a renegociaciones de deuda y plazos con los proveedores para poder mantener sus actividades comerciales aumentando a 27 días. Dato importante del análisis es que el costo de bienes vendidos incremento considerablemente con respecto al año pasado pero el inventario monto del inventario general viene disminuyendo desde el 2017 muy a pesar de la depuración.

**Tabla 19**

*Periodo promedio de pago PPP ajustado*

Cuentas	2017	2018	2019	2020
Cuentas por pagar	337.723,80	407.940,86	1.016.678,73	1.358.442,31
Costo de bienes vendidos	14.527.520,67	17.400.445,07	17.511.800,83	18.200.785,73
Días del periodo	365	365	365	365
<b>PPP</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>27</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 5.4 Análisis comparativo

#### 5.4.1 CCE frente a la competencia

En este apartado se evalúa el resultado del ciclo de conversión del efectivo ajustado con las cuentas contables ya depuradas total en el periodo de 2017 a 2020, tanto de la empresa analizada como las principales empresas proveedoras de productos ferreteros de la ciudad de Guayaquil. Se da a conocer en la tabla 20 y en el gráfico 19 que la empresa “MI FERRETERIA” mantiene un promedio en su CCE mucho más alto que las demás empresas del mercado.

Sin embargo, en el gráfico 20 se percibe de mejor forma este proceso. A lo largo del periodo estudiado, Mi Ferrería ha ido disminuyendo su ciclo de conversión del efectivo inclusive en el 2020 mantiene su tendencia con una caída considerable del periodo promedio de recuperación del efectivo.

**Tabla 20**

*Ciclo del efectivo de principales empresas ferreteras 2017 – 2020*

<b>EMPRESAS PRINCIPALES</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
FERREMUNDO S.A.	112	112	117	115
PRODUCTOS METALURGICOS SA	181	211	199	164
GALAIMPORTACIONES CIA.LTDA.	0	2	158	34
IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A.	0	-5	-17	-5
IMCOMLEOSA				
MATERIALES, SERVICIOS Y VENTAS MASERVEN S.A.	129	135	308	124
<b>MI FERRETERIA</b>	<b>381</b>	<b>342</b>	<b>335</b>	<b>319</b>

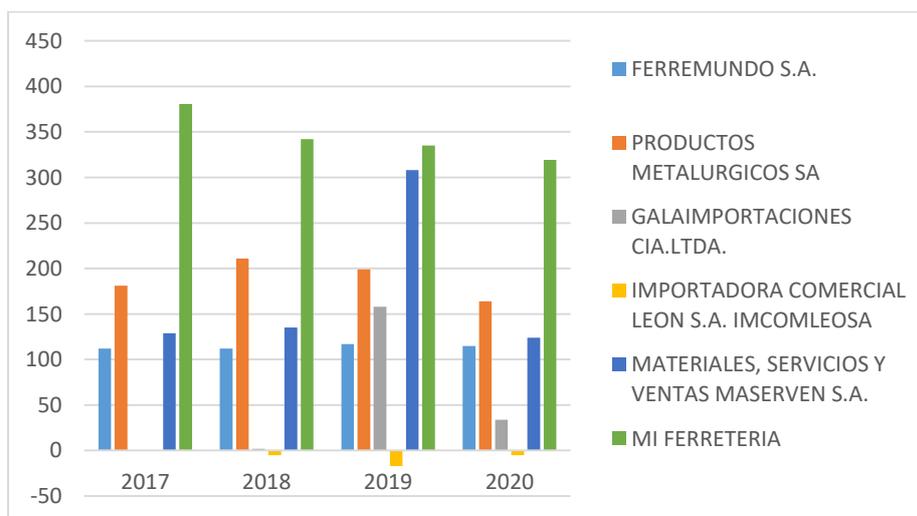
Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a; (TFC SMART, 2021).

No obstante, esta empresa mantiene sus indicadores muy elevados frente a las demás empresas. El criterio de evaluación indica que muy a pesar de que la valoración de la empresa quedara reducida por las cuentas depuradas por incobrables, en el análisis del CCE se demuestra que, de no contar con dichas cuentas, se optimiza el periodo promedio de cobro.

**Gráfico 16**

*Ciclo del efectivo ajustado frente a principales empresas ferreteras 2017 – 2020*



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a; (TFC SMART, 2021).

#### 5.4.2 CCE base frente al CCE ajustado

**Tabla 21**

*Variación porcentual del Ciclo del efectivo 2017 – 2020*

periodo	CCE inicial	CCE ajustado	variación porcentual
2017	321	381	18,76%
2018	272	342	25,70%
2019	260	335	29,09%
2020	205	319	55,72%

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

En este punto de la redacción es imperiosa la necesidad de comparar los resultados referentes al cálculo del ciclo de conversión del efectivo previa la depuración de las cuentas incobrables como después del proceso explicado en el capítulo 4. Se podría decir que los resultados de la depuración se muestran en la tabla 21 ya que muestra los valores del CCE inicial y el CCE ajustado para el periodo 2017 a 2020.

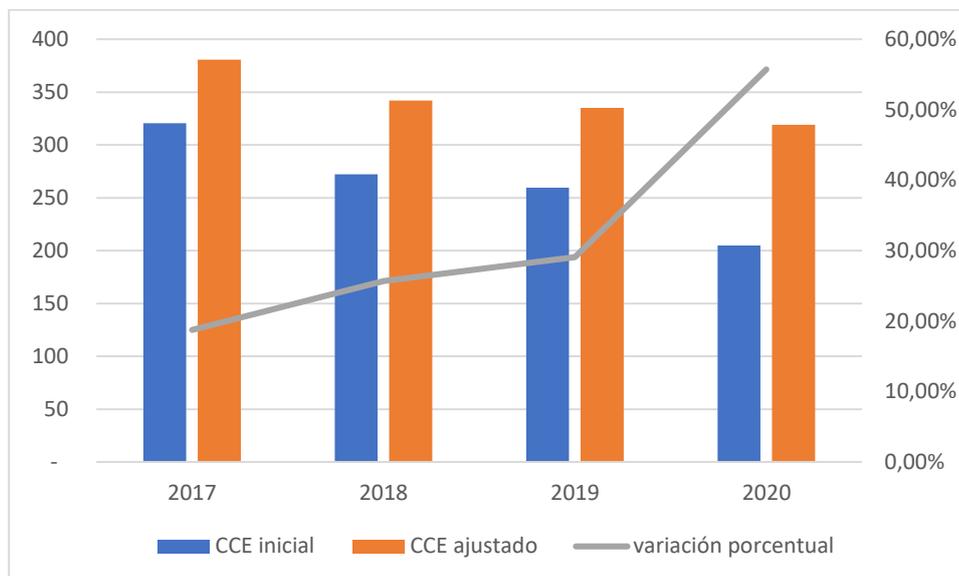
Se debe indicar que, la fórmula para obtener el periodo final del Ciclo de conversión del efectivo en términos anuales es la siguiente:

$$CCE = (EPI + PPC) - PPP$$

Los valores ya calculados tanto en el proceso del capítulo 3 como en el capítulo 5 dan como resultado los valores de la tabla 21. Para el periodo 2017, el ciclo de conversión del efectivo se encontraba en 321 días desde la emisión del primer desembolso en adquisición de inventario, tras el ajuste se incrementa en 381 días, lo que indica un incremento del 18,76% en relación con el CCE sin depurar. Para el 2018 el CCE inicial consta de 272 días, y tras la depuración de las cuentas incobrables se incrementa en un 25,70% ajustándose en 342 días.

### Gráfico 17

comparativa del CCE inicial y el CCE ajustado 2017 – 2020



Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

En 2019, se presenta el siguiente ajuste del periodo. El CCE inicial que se calculo era de 260 días y pasa a 335 días tras la depuración donde se incrementa en 29,09%. Ya en 2020, el CCE es bastante significativo la variación porcentual en comparación a los otros ejercicios del periodo analizado. Si bien es cierto, el incremento en días del CCE inicial y el ajustado es de 114 días, en términos porcentuales es la más significativa llegando a una diferencia del 55,72%.

Es de notar que, el verdadero cambio significativo entre un cálculo y el otro, es la diferencia que existe entre las dos expresiones obtenidas del periodo promedio de pago a proveedores que reduce el volumen de deuda de la empresa con las entidades a las que compra, viéndose beneficiado por esta índole. Sin embargo, la problemática de los promedios de cobro a clientes es paralelo al CCE inicial. Por lo que en apartados siguientes se plantean estrategias que se pueden aplicar en pro de mejora.

## 5.5 Estrategias propuestas

### 5.5.1 Establecer nueva política de cobros y créditos

Las políticas de cobro para la compañía “Mi Ferrería” son los procedimientos que aplica para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. De acuerdo con los objetivos que se fije la empresa para la recuperación de los créditos concedidos a los clientes, será el marco de referencia para el establecimiento de una política de recuperación. Como se ha visto en el análisis de resultados la política de cobros se modifica de ser necesario por el contexto económico que incurra. Como se plantea reducir el tiempo de reducir el ciclo de conversión del efectivo para optimizar la liquidez existen 2 perspectivas:

- a) Regresar a la política de cobros prepandemia.
- b) Establecer una política de cobros con plazos intermedios de las 2 políticas de cobro.

La tabla de plazos estaría se mantendría de la siguiente forma:

**Tabla 22**  
*alternativas de plazos de cobro*

<b>Monto acumulado al mes</b>	<b>Promoción gracia</b>	<b>Plazos pre pandemia</b>	<b>Plazos post pandemia</b>	<b>Plazos de alternativa intermedia</b>
Desde \$ 3.001 hasta \$6.000	30 días	30 - 60 – 90 días	60 – 90 - 120 días	30 - 60 – 90 días
Desde \$ 6.001 hasta \$9.999	45 días	30 - 60 – 90 días	75 – 105 - 135 días	65 – 100 - 125 días
Desde \$ 10.000 en adelante	60 días	30 - 60 – 90 días	90 – 120 – 150 días	90 – 110 – 140 días

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

Otra medida que es bastante rescatable en cuanto a la reducción de nuestro inventario y que nos ayudaría a implementar estrategias de cobros y motivar a los clientes en cuanto a la reducción de días de cobros, es que se incluya un análisis de los productos de mayor rotación, tales como; HERRAMIENTAS ELECTRICAS, MAQUINARIAS EQUIPOS Y ACCESORIOS, TORNILLERIA, PERNERIA Y FIJACION, CERRAJERIA, HERRAJES Y CANDADOS, PINTURA, IMPERMEABILIZANTES, ADHESIVOS Y AFINES, MATERIALES ELECTRICOS,

### 5.5.2 Integrar incentivos a clientes por el pronto pago.

Esta estrategia responde a resolver la manera de como los clientes reduzcan su tiempo de cartera y a su vez ir reduciendo el ciclo de conversión del efectivo. El diseño de incentivos consiste en planificar estímulos para que el cliente, premiando su cumplimiento y motivar al pronto pago (Rosero Caicedo, 2006).

Los incentivos que podría aplicar Mi Ferretería. Deben ser específicas y que no impliquen en medida de lo posible reducción del margen de ganancia del 75% del costo. Estos incentivos pueden ser los reflejados en la tabla 22:

**Tabla 23**  
*alternativas de incentivos al pronto pago*

INCENTIVO	DESCRIPCIÓN	POLÍTICA	APLICACIÓN	RESTRICCIONES
descuentos	Los descuentos que puede emplear la compañía serán sobre el total de las compras que realicen los clientes con el fin de estimular el pronto pago.	Se aplicarán descuentos del máximo 10% a los clientes de Mi Ferretería en sus compras a crédito.	se aplicará estos descuentos en créditos que tengan un monto mayor a 3000 dólares	no aplica en compras al contado
mayor capacidad de crédito	Se pretende incentivar a los clientes de Mi Ferretería A incrementar su volumen de crédito por fidelidad y si resuelve su crédito en el menor tiempo posible.	En caso de solicitar un mayor volumen de crédito, solo se otorgará a los clientes que han resuelto sus créditos anteriores de forma rápida.	Se aplicará en los clientes que tengan historial crediticio favorable a la empresa y que su pago haya sido en periodos menores a los acordados.	no aplica a compras al contado, tampoco entran clientes nuevos

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### 5.6 Costo beneficio de implementación de estrategias

Para el cálculo costo beneficio se mantienen varios supuestos. El primero es que el costo del cambio en la estructura de cobros sería del 8% del total de los costos de venta, indicando que incrementaría los costos en un primer periodo y se reduciría con el tiempo. El segundo supuesto es que la aplicación del plan de incentivos correspondería a un 5% del total de costos de venta, es decir que en los primeros periodos la empresa asumiría los costos de

implementar las propuestas. Cabe aclarar que se mantienen los supuestos entorno a los cambios de mercado.

**Tabla 24**

*costo estimado de aplicación de estrategias de optimización*

<b>Alternativa</b>	<b>Detalle</b>	<b>costo estimado</b>
alternativa 1	cambios en la estructura de costo	\$ 1,456,062.86
alternativa 2	plan de incentivos para pronto pago	\$ 910,039.29
	costo total	\$ 2,366,102.14

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 24 se muestra la evaluación costo beneficio de la propuesta. Esta evaluación está compuesta por las ventas totales estimadas del 2020 a las que se aplica una proyección del incremento de un 10% en un escenario neutral. El costo estimado mantiene relación con las ventas. El supuesto de este es que el margen de costos se mantenga en el 72% en promedio durante el periodo proyectado.

El Valor Actual neto refleja el valor de la inversión al 2021 capitalizado y traído a tiempo presente. Se muestra entonces que el volumen de ventas sería de \$ 193, 957,055.45 y que el costo estimado sería de \$ 140, 430,164.37 tras la capitalización hasta el año 2024. El índice costo beneficio es el resultado de la capitalización del Costos más la inversión inicial (el costo de las estrategias) sobre la capitalización de los ingresos. El índice resultado de esta operación es de 1.36 >1 por lo tanto la aplicación de las estrategias de optimización de la liquides para la empresa MI FERRETERIA” Es viable.

**Tabla 25**

*evaluación costo beneficio de la propuesta*

<b>años</b>	<b>ventas totales</b>	<b>costos estimados</b>	<b>FNE</b>
2019	\$ 25,138,265.86	\$ 18,200,785.73	\$ 6,937,480.13
2020	\$ 27,652,092.45	\$ 20,020,864.30	\$ 7,631,228.14
2021	\$ 30,417,301.69	\$ 22,022,950.73	\$ 8,394,350.96
2022	\$ 33,459,031.86	\$ 24,225,245.80	\$ 9,233,786.06
2023	\$ 36,804,935.05	\$ 26,647,770.38	\$ 10,157,164.66
2024	\$ 40,485,428.55	\$ 29,312,547.42	\$ 11,172,881.13
VAN	\$ 193,957,055.45	\$ 140,430,164.37	\$ 53,526,891.08
	<b>costo beneficio</b>		<b>1.36</b>

Nota. Elaboración propia.

## CONCLUSIONES

Tras el proceso investigativo, el documento titulado “optimización de la liquidez mediante el análisis y mejora del ciclo de conversión del efectivo de la COMPAÑÍA MI FERRETERÍA” concluye que, después de aplicar la depuración de la cartera, aplicando la respectiva provisión, sumando los impuestos de renta, inventario, mercadería en tránsito y descontando los valores de mercadería en obsolescencia, una depuración de los proveedores de mercadería y servicios, impuestos a la renta:

- El ciclo de conversión del efectivo en la empresa de la Mi Ferrería para el año 2020 fue de 319 días, el más alto de las empresas ferreteras analizadas en ese año.
- Sin embargo, desde el año 2017 la empresa “Mi Ferrería” ha optimizado paulatinamente su ciclo de conversión del efectivo.
- De forma desglosada el Ciclo de conversión del Efectivo en el año 2020 fue de: 228 días la estancia promedio del inventario, 119 días del periodo promedio de cobro y 27 días del periodo promedio de pago.
- La línea de productos seguridad industrial y protección que incremento para el 2020 drásticamente en relación con los años anteriores
- La depuración consta de un proceso de evaluación mensual a los datos de cada año tomado en el periodo, al cual se le restaba el valor vencido según la política de cobro.
- Mi Ferrería, no cuenta con una depuración periódica de las cuentas incobrables de la cartera vencida de los clientes
- El saldo real de la cartera se mantiene bastante por debajo de los criterios establecidos en el saldo inicial de la cartera. Debido a los montos depurados en relacionados a las cuentas por cobrar declaradas incobrables y que forman parte de la cartera antigua.
- La cartera vencida en 2017 es de \$784.252,46 de la cual se accede a provisionar \$26.815,45 que el 0,53% de la cartera total.
- La cartera vencida en 2018 es de \$ 1.098.382,62 de la cual se accede a provisionar \$ 47.694,94 que el 0,81% de la cartera total
- La cartera vencida para 2019 es de \$ 1.405.823,47 de la cual se accede a provisionar \$ 122.544,69 que el 1,99% de la cartera total.
- La cartera vencida en 2020 es de \$ 1.174.852,41 de la cual se accede a provisionar \$ 109.334,90 que el 2,18% de la cartera total

- El tratamiento de las cuentas muestra que año con año la provisión aumenta, es decir, cada vez más fuerte es el monto que se debe provisionar, por lo que, en el mediano plazo, ha generado un plausible problema de liquidez en Mi Ferretería.
- En cuanto al ciclo de conversión del efectivo ajustado a la depuración su EPI y PPC no sufrieron cambios sustanciales a los valores especificados antes del proceso de ajuste.
- El promedio periodo de pago se vio modificado positivamente tras el ajuste de saneamiento de la cartera vencida, debido a su relación con las cuentas por pagar a proveedores.
- En términos porcentuales el ciclo de conversión del efectivo se incrementó tras la depuración en: 18,76% para 2017, un 25,70 en el 2018, un 29,09% en 2019 y un 55,72% en el año 2020.
- Las políticas y procedimientos de las áreas vinculadas con el ciclo de conversión del efectivo recayeron en la gestión de cobranzas.
- La empresa optó por entregar una mayor cantidad de días de pago a los clientes para poder recuperar la cartera de cuentas por cobrar. Otorgó entre 30 a 60 días adicionales según sea el monto del crédito.
- Para mejorar los niveles de liquidez de la empresa Mi Ferretería, se propone regresar a la política de cobro previa la pandemia o establecer plazos intermedios. Además de establecer incentivos para el pronto pago por parte de los clientes.
- La evaluación de estas estrategias da un IBC de 1.36, demostrando que la propuesta es viable.

## **RECOMENDACIONES**

- La implementación de políticas de cobros con los clientes de la empresa, mejorar los tipos de reportes que se pueden obtener en el manejo de inventario, la rotación, revisar las fechas de caducidad de los mismos, implementar una política de pagos con los proveedores en cuanto a la estrategia de obtener mayores días de pago, descuentos en la mercadería.
- El ciclo de conversión del efectivo en la empresa Mi Ferretería es el más alto de las empresas analizadas, sin embargo, se podría intuir que mantiene niveles óptimos por su nivel de activos.

- En relación con la competencia Mi Ferrería, ha mantenido un nivel de activos altos y una fuerte inversión en las actividades económicas, principalmente en inventarios; con lo cual hay una concentración de flujo inmovilizado que puede ser importante. Por lo que se invita a la empresa y a la comunidad Académica a que analice ese aspecto en futuras investigaciones.
- Dentro del ciclo de conversión del efectivo el mayor porcentaje de días es el tiempo de inventario. Por lo que podrían buscarse estrategias de optimización para el control de inventario.
- Por si solo el indicador de la prueba acida de esta empresa se brinda para realizar una investigación y estudiar los determinantes de por qué es bastante elevada.
- Una línea de investigación es el aspecto tecnológico y el aspecto organizacional de la empresa Mi Ferrería. Ambos campos podrían tomar de antecedentes esta investigación para futuros procesos de análisis.
- Las estrategias planteadas, desde la perspectiva del autor, facilitan a la optimización de la liquidez de la empresa Mi Ferrería. Más no se está indicando que sean las únicas alternativas viables. Se exhorta a la comunidad académica en esta encomienda.
- Una arista que no se trata a profundidad, es la rentabilidad. Siendo que, a partir de la determinación de la cartera vencida y su impacto en la liquidez, se puede ampliar dicho análisis a la rentabilidad de la compañía en el mediano y largo plazo, así como a la réplica en otras empresas.

## Referencias

- Bonilla, K., & Sandoval, W. (2019). *Estudio de caso: Análisis del Ciclo de conversión del Efectivo CCE*. Bogotá. Recuperado el 23 de enero de 2021, de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23534/1/Estudio%20de%20caso%20-%20An%C3%A1lisis%20del%20Ciclo%20de%20Conversi%C3%B3n%20del%20Efectivo%20%28CCE%29.pdf>
- Aching, C. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Prociencia y cultura S.A. Recuperado el 29 de enero de 2021, de [http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO\\_RATIO%20FINANCIEROS\\_MAT\\_DE\\_LA\\_MERCADOTECNIA.pdf](http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf)
- Álvarez, L. N. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera*. Madrid: IMCP.
- Anastacio, J. C. (2019). *Optimización del ciclo de conversión de efectivo de la compañía procesos gráficos prograf*.
- Apolinario, B. S. (2021). *Tratamiento contable de la cartera vencida y de la provisión de cuentas incobrables en las empresas comerciales del cantón La Libertad*.
- Baquerizo, M. E. (2021). *Control contable en las cuentas por cobrar y provisión de cuentas incobrables*.
- Bericiarto, F. A., Noa, R., & García, A. (2015). Diagnosis of the situation in the sub accounts payable at the university of Cienfuegos. *Revista Universidad y Sociedad*, 7(1), 54-62., 54-62.
- Camino-Mogro, S., Ordeñana Rodríguez, X., & Portalanza Chavarría, A. (2020). *Flujo de Caja y Días de Resistencia sin efectivo en tiempos de Covid-19 (El caso de Ecuador)*. Universidad de Especialidades Espíritu Santo. Recuperado el 27 de enero de 2021, de <https://www.uees.edu.ec/pdf/policy-report-dias-resistencia.pdf>
- Corelli, A. (2018). *Analytical corporate finance*. Berlin: Springer.
- Corporate Financial Institute. (2016). *Horizontal Analysis*. Recuperado el 27 de enero de 2021
- Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. F. (2016). *Corporate finance: A focused approach*. New York: Cengage learning.
- FERRETERÍA ESPINOZA . (2021c). *Ferretería Espinoza*. Obtenido de <https://www.ferreteriaespinoza.com/nuevo/empresa/>
- FERRETERÍA ESPINOZA Cía. Ltda. . (2021b). *informe de Composición de Cartera diciembre 2017 a 2020*.
- Ferretería Espinoza Cía. Ltda. (2021a). *informe financiero consolidado 2017 - 2020*.
- Gullifer, L., & Payne, J. (2015). *Corporate finance law: principles and policy*. London: Bloomsbury Publishing.
- Isaza, A. (2018). *Control interno y sistema de gestión de calidad: Guía para su implantación en empresas p{ublicas y privadas*. Recuperado el 26 de enero de 2021

López, J. E., & Vidal, Z. P. (2019). *Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras*.

Martín, J. L. (2019). *Finanzas para todos*. Madrid: LID Editorial.

Martínez, J. (2019). *ANÁLISIS FINANCIERO DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE AUTOIMPORTADORA COSTA S.A.* Guayaquí. Recuperado el 23 de enero de 2021

Martos, L. (2009). La liquidez en la empresa: caso práctico del cálculo del intervalo defensivo. *Revista de Contabilidad y Dirección*, Vol. 9, año 2009, pp. 149-158.

Nápoles, D. M., López, J. B., & Sabina, A. A. (2019). Administración de inventarios. . *Técnica administrativa*, 18(77), 2.

Navarrete Lara, V. Y., & Palomares Pérez, H. A. (2019). *Depuración y saneamiento de cartera en la secretaria de tránsito y movilidad de ubaté con el propósito de contribuir en la implementación de las nicsp* .

Pellitero, A. (2016). *ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EDITORIAL PLANETA S.A.* Universidad de León. Recuperado el 29 de enero de 2021, de [https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/5584/71461725N\\_GF\\_septiembre16.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/5584/71461725N_GF_septiembre16.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Roca, C. M. (2004). *Presupuestos opara empresas de manufactura*. Barranquilla, Colombia : Uninorte. Recuperado el 28 de enero de 2021

Rosero Caicedo, C. A. (2006). *Plan de incentivos EPS 2005*. Bachelor's thesis, Universidad Autónoma de Occidente.

TFC SMART. (2021). *Analisis financiero de Proveedores*.

## ANEXOS

### ANEXO 1.- Información consolidada del análisis horizontal

**Tabla 26**

*Consolidación de cuentas principales de 2017 a 2020*

<b>cuentas</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
total, activos corrientes	18,912,108.38	19,583,689.33	20,005,868.51	21,229,209.31
total, activos	19,515,364.57	21,167,695.68	21,993,876.62	22,790,676.81
total, pasivos corrientes	1,424,793.48	1,994,377.13	1,994,320.30	2,634,185.94
total, pasivos no corrientes	13,293,698.44	13,139,441.32	13,280,618.04	11,977,238.02
total, pasivos	14,718,491.92	15,133,818.45	15,274,938.34	14,611,423.97
total, patrimonio	4,796,872.58	6,033,877.15	6,718,938.21	8,179,252.79
total, ingresos	19,873,344.07	23,587,649.68	23,560,492.57	25,160,692.53
total, egresos	18,627,386.61	22,127,770.80	22,574,705.44	23,350,885.05
total, gastos operacionales	3,183,783.70	3,593,845.54	3,691,764.63	3,656,840.07
utilidad del ejercicio	4,096,401.97	5,256,889.52	5,942,049.94	7,183,814.73
total, ventas	19,857,348.86	23,567,976.20	23,515,686.26	25,138,265.86
cuentas por cobrar	6,387,158.39	7,258,139.98	7,397,869.65	8,902,232.98
cuentas incobrables	11,809.38	11,809.38	11,809.38	11,809.38
costo de venta	14,527,520.67	17,400,445.07	17,511,800.83	18,200,785.73
inventario	16,695,420.94	9,120,042.89	8,901,018.86	6,154,848.19

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

**ANEXO 2.- estrategias de gestión de cobranza de la compañía “Mi Ferretería”.**

**Tabla 27**

*estrategias de gestión de cobro a cuentas menores a 3000 dólares, 2017 - 2020*

<b>Monto Acumulado Al Mes</b>	<b>Promoción Extensión de plazo</b>	<b>Ejemplo: Plazo Del Cliente</b>	<b>Ejemplo: Con Extensión De Plazo</b>
<b>Desde \$800 Hasta \$ 3.000</b>	<b>30 días Adicionales</b>	30 – 90 - 90 Días	30 – 60 – 90 - 120 Días

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

**Tabla 28**

*estrategias de gestión de cobro a cuentas de 3000 a más de 10,000 dólares, 2017 - 2020*

<b>MONTO ACUMULADO AL MES</b>	<b>PROMOCION GRACIA</b>	<b>Ejemplo: Plazo del Cliente</b>	<b>Ejemplo: Nuevo Plazo con Gracia</b>
<b>Desde \$ 3.001 hasta \$6.000</b>	<b>30 días</b>	30 - 60 – 90 días	60 – 90 - 120 días
<b>Desde \$ 6.001 hasta \$9.999</b>	<b>45 días</b>	30 - 60 – 90 días	75 – 105 - 135 días
<b>Desde \$ 10.000 en Adelante</b>	<b>60 días</b>	30 - 60 – 90 días	90 – 120 – 150 días

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

### ANEXO 3.- Cartera de clientes Mi Ferrería.

**Tabla 29**

*Cartera de Clientes Mi Ferrería a diciembre 2017.*

# clientes	CLIENTE	TIPO CLIENTE	VENCIDO	POR VENCER	DOCUMENTOS POR COBRAR	TOTAL, CARTERA
3	BOLCO S.A... (3404)	CIAS RELACIONADAS	4.840	191.282	65.892	262.014
	MARMOI S.A. N/A (2252)	CIAS RELACIONADAS	-66	110.328	30.056	140.317
	JULIO ESPINOZA MONJE. N/A (1971)	CIAS RELACIONADAS	-213		0	-213
	<b>TOTAL, CIAS RELACIONADAS</b>		<b>4.561</b>	<b>301.610</b>	<b>95.948</b>	<b>402.119</b>
3	PACIFICARD. N/A (11)	TARJETAS	199		0	199
	CUOTA FACIL. N/A (4)	TARJETAS	-3		0	-3
	AMERICAN EXPRESS. N/A (2)	TARJETAS	-53		0	-53
	<b>TOTAL, TARJETAS DE CREDITO COMERCIAL</b>		<b>143</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>143</b>
10	VALVERDE Y VELEZ S.A. VALVE. N/A (783)	CLIENTES	-6	24.748	71.475	96.217
	IMPORTADORA FERRETERA MOLINA S.A. IMFERMOSA. N/A (13515)	CLIENTES	-87	12.386	83.542	95.840
	IMPORTADORA COMERCIAL EL HIERRO. N/A (1720)	CLIENTES	31.646	51.793	0	83.439
	MEGAPROFER S.A. N/A (2288)	CLIENTES	0	6.550	46.607	53.157
	IMDISVAL S.A... (1706)	CLIENTES	-6	6.742	41.389	48.124
	IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A. IMCOMLEOSA. N/A (13507)	CLIENTES	-666	8.907	39.539	47.780
	LEON SANCHEZ MAXIMO FELIX /MAFELESA N/A (2161)	CLIENTES	3.991	16.622	25.754	46.366
	DIMPOFER C.LTDA... N/A (963)	CLIENTES	3.378	17.497	20.567	41.443
	REINOSO LEON SERGIO FROILAN /FERRETERIA REINOSO N/A (1491)	CLIENTES	2.578	21.060	15.881	39.519
	PROFERMACO CIA. LTDA. N/A (2663)	CLIENTES	-5	9.656	29.069	38.720
	<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>		<b>40.822</b>	<b>175.962</b>	<b>373.821</b>	<b>590.605</b>
1868	<b>DEMÁS CLIENTES</b>		<b>296.700</b>	<b>1.863.385</b>	<b>2.102.479</b>	<b>4.262.564</b>
1884	<b>TOTAL, CARTERA</b>		<b>342.226</b> <b>6,51%</b>	<b>2.340.956</b> <b>44,54%</b>	<b>2.572.248</b> <b>48,94%</b>	<b>5.255.431</b> <b>100,00%</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

**Tabla 30***Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2018.*

# clientes	CLIENTE	TIPO CLIENTE	VENCIDO	POR VENCER	DOCUMENTOS POR COBRAR	TOTAL, CARTERA	
3	BOLCO S.A... (3404)	CIAS RELACIONADAS	5.871	186.769	197.889	390.528	
	MARMOI S.A. N/A (2252)	CIAS RELACIONADAS	69.608	131.322	0	200.930	
	JULIO ESPINOZA MONJE. N/A (1971)	CIAS RELACIONADAS	-3		0	-3	
6			<b>75.476</b>	<b>318.091</b>	<b>197.889</b>	<b>591.456</b>	
	DINNERS CLUB. N/A (6)	TARJETAS	6.063	308	0	6.371	
	VISA. N/A (13)	TARJETAS	2.582	725	0	3.307	
	MASTERCARD. N/A (9)	TARJETAS	277	186	0	463	
	PACIFICARD. N/A (11)	TARJETAS	71		0	71	
	CUOTA FACIL. N/A (4)	TARJETAS	-3		0	-3	
	AMERICAN EXPRESS. N/A (2)	TARJETAS	-53		0	-53	
				<b>8.936</b>	<b>1.220</b>	<b>0</b>	<b>10.156</b>
	MEGAPROFER S.A. N/A (2288)	CLIENTES	7.097	35.034	43.258	85.389	
	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA V-V VALVESACOM S.A. N/A (19405)	CLIENTES	5.133	18.731	56.650	80.514	
IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A. IMCOMLEOSA. N/A (13507)	CLIENTES	-666	8.114	56.652	64.101		
IMPORTADORA FERRETERA MOLINA S.A. IMFERMOSA. N/A (13515)	CLIENTES	5.704	24.902	28.115	58.722		
TELLO SAGAL PIEDAD N/A (13469)	CLIENTES	1.024	12.025	44.079	57.128		
IMPORTADORA COMERCIAL EL HIERRO. N/A (1720)	CLIENTES	8.743	39.065	0	47.808		
QUINTUÑA AVILA HERNAN PATRICIO MULTICOMERCIAL P.Q. (13537)	CLIENTES	801	2.561	40.489	43.850		
ARMENDARIZ BENALCAZAR VERONICA JEANETTE DISALME (19210)	CLIENTES	-1.134	2.527	41.999	43.391		
FERREARMIJOS S.A. N/A (15513)	CLIENTES	8.436	16.156	18.756	43.348		
LEON SANCHEZ MAXIMO FELIX MAFELESA (2161)	CLIENTES	817	11.568	26.174	38.558		
			<b>35.956</b>	<b>170.682</b>	<b>356.172</b>	<b>562.809</b>	
2002	DEMÁS CLIENTES		431.666	2.007.470	2.530.682	4.262.564	
2021	TOTAL, CARTERA		552.033 9,30%	2.497.462 42,06%	3.084.743 51,96%	5.937.153 100,00%	

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a

**Tabla 31***Cartera de Clientes Mi Ferrería a diciembre 2019.*

# clientes	CLIENTE	TIPO CLIENTE	VENCIDO	POR VENCER	DOCUMENTOS POR COBRAR	TOTAL, CARTERA
4	BOLCO S.A... (3404)	CIAS RELACIONADAS	36.324	214.042	291.467	541.833
	MARMOI S.A. N/A (2252)	CIAS RELACIONADAS	181.554	180.581	0	362.134
	INMOBILIARIA CORTEZ. N/A (1796)	CIAS RELACIONADAS	289		0	289
	JULIO ESPINOZA MONJE. N/A (1971)	CIAS RELACIONADAS	-3		0	-3
	<b>TOTAL, CIAS RELACIONADAS</b>		<b>218.164</b>	<b>394.623</b>	<b>291.467</b>	<b>904.254</b>
3	TARJETA DE CREDITO. N/A (20)	TARJETAS	763		0	763
	CUOTA FACIL. N/A (4)	TARJETAS	-3		0	-3
	AMERICAN EXPRESS. N/A (2)	TARJETAS	-53		0	-53
	<b>TOTAL, TARJETAS DE CREDITO</b>		<b>707</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>707</b>
10	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA V-V VALVESACOM S.A. N/A (19405)	CLIENTES	13	3.466	74.310	77.789
	IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A. IMCOMLEOSA. N/A (13507)	CLIENTES	-610	12.783	50.770	62.943
	MEGAPROFER S.A. N/A (2288)	CLIENTES	1.098	30.925	28.030	60.053
	EL HIERRO S.A. N/A (1720)	CLIENTES	12.092	42.449	0	54.542
	TELLO SAGAL PIEDAD N/A (13469)	CLIENTES	-705	21.133	33.488	53.916
	IMPORTADORA FERRETERA MOLINA S.A. IMFERMOSA. N/A (13515)	CLIENTES	-87	11.156	34.075	45.144
	FERREARMIJOS S.A. N/A (15513)	CLIENTES	-179	3.386	41.357	44.564
	ZURIDIST CIA. LTDA. (3354)	CLIENTES	-33	10.916	27.155	38.038
	MORALES GUTIERREZ ERNESTO EDUARDO M-G DISTRIBUCIONES (2325)	CLIENTES	1.697	24.082	12.188	37.966
	GARZON COBOS ROSENDO MEDARDO N/A (16306)	CLIENTES	2.201	10.932	23.502	36.635
<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>		<b>15.486</b>	<b>171.228</b>	<b>324.875</b>	<b>511.589</b>	
2325	<b>DEMÁS CLIENTES</b>		<b>427.505</b>	<b>2.018.743</b>	<b>2.309.634</b>	<b>4.755.882</b>
2342	<b>TOTAL, CARTERA</b>		<b>661.862</b> <b>10,72%</b>	<b>2.584.594</b> <b>41,87%</b>	<b>2.925.976</b> <b>47,40%</b>	<b>6.172.432</b> <b>100,00%</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferrería 2021a

**Tabla 32***Cartera de Clientes Mi Ferretería a diciembre 2020.*

# clientes	CLIENTE	TIPO CLIENTE	VENCIDO	POR VENCER	DOCUMENTOS POR COBRAR	TOTAL, CARTERA
4	BOLCO S.A... (3404)	CIAS RELACIONADAS	339.561	222.185	0	561.746
	INMOBILIARIA CORTEZ. N/A (1796)	CIAS RELACIONADAS	-10		0	-10
	JULIO ESPINOZA MONJE. N/A (1971)	CIAS RELACIONADAS	32		0	32
	MARMOI S.A. N/A (2252)	CIAS RELACIONADAS	103.061	231.738	0	334.799
	<b>TOTAL, CIAS RELACIONADAS</b>		<b>442.643</b>	<b>453.923</b>	<b>0</b>	<b>896.566</b>
3	AMERICAN EXPRESS. N/A (2)	TARJETAS	-53		0	-53
	CUOTA FACIL. N/A (4)	TARJETAS	-3		0	-3
	TARJETA DE CREDITO. N/A (20)	TARJETAS	553		0	553
	<b>TOTAL, TARJETAS DE CREDITO</b>		<b>497</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>497</b>
	IMPORTADORA FERRETERA MOLINA S.A. IMFERMOSA. N/A (13515)	MEZA ALAN	-741	25.611	110.469	135.339
	IMPORTADORA COMERCIAL LEON S.A. IMCOMLEOSA. N/A (13507)	MEZA ALAN	-875	12.566	103.404	115.095
	TELLO SAGAL PIEDAD N/A (13469)	ORELLANA FABRICIO	52	18.528	63.010	81.591
	LEON SANCHEZ MAXIMO FELIX MAFELESA (2161)	LLAMOCA BYRON	485	49.631	24.89 8	75.014
	MEGAPROFER S.A. N/A (2288)	ORELLANA FABRICIO	123	8.735	59.396	68.253
	PROFERMACO CIA. LTDA. N/A (2663)	ORELLANA FABRICIO		54.399	0	54.399
COLBAPI S.A. N/A (728)	GOMEZ EMILIO DELGADO	-19	14.540	33.629	48.149	
EL HIERRO S.A. N/A (1720)	ESPINOZA MARIO RENE	12.005	34.424	0	46.429	
FERRETERIA CAMPOVERDE FERCAMPOSA S.A. N/A (1220)	JIMENEZ MOREANO JOSE LUIS	-138	14.501	31.176	45.539	
FERREARMIJOS S.A. N/A (15513)	PASTOR FEIJOO RIGOBERTO JUVENAL	1.307	16.700	26.569	44.575	
<b>10</b>	<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>		<b>12.198</b>	<b>249.635</b>	<b>452.550</b>	<b>714.383</b>
<b>2637</b>	<b>DEMÁS CLIENTES</b>		<b>378.771</b>	<b>2.620.905</b>	<b>2.807.423</b>	<b>5.807.100</b>
<b>2654</b>	<b>TOTAL, CARTERA</b>		<b>834.109</b>	<b>3.324.464</b>	<b>3.259.973</b>	<b>7.418.546</b>
			<b>11,24%</b>	<b>44,81%</b>	<b>43,94%</b>	<b>100,00%</b>

Nota. Elaboración propia.

Fuente: tomado de Mi Ferretería 2021a