



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA - CPA**

TEMA

**LA LIQUIDEZ Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE
LAS OBLIGACIONES A CORTO PLAZO EN LA COMPAÑÍA
VEHICULOS Y CAMIONES S.A.**

TUTOR

Econ. ROBERTO BASTIDAS ROMERO (MSC)

AUTOR

MARIO ALFREDO QUITO CORDOVA

GUAYAQUIL

2020

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en la compañía Vehículos y Camiones S.A.	
AUTOR/ES: Quito Córdova Mario Alfredo	REVISORES O TUTORES: Bastidas Romero Roberto
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Roca fuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría – CPA
FACULTAD: ADMINISTRACION	CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORIA
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 148
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Liquidez, obligaciones, empresa, estado financiero	
RESUMEN: El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de analizar la liquidez de una empresa del sector automotriz y evaluar cual es la incidencia sobre los pasivos a corto plazo. El estudio corresponde a la revisión de los Estados Financieros aplicando el análisis horizontal y vertical, cálculos de indicadores financieros de liquidez y aquellos que tengan influencia sobre ella, así como también el análisis del Estado de Flujos de Efectivo en cada una de sus operaciones.	

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Quito Córdova Mario Alfredo	Teléfono: 0996169369	E-mail: marioquitoc@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Rafael Alberto Iturralde Solórzano Decano de la Facultad de Administración Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: riturraldesy@ulvr.edu.ec MGs. Abg. Byron Gorky López Carriel Director de la Carrera de Contabilidad y Auditoría Teléfono: 2596500 Ext. 272 E-mail: blopezc@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Trabajo de Titulacion 2019 V5.6 (1).docx (D60669858)
Submitted: 10/12/2019 3:03:00
Submitted By: jbastidasr@ulvr.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Proyecto empresarial 4to semestre.docx (D53604940)
ADRIANZEN NEIRA SEGUNDO BENJAMIN.docx (D52859845)
1547525878_397__MARPLANTIS_S.A..docx (D46942956)
https://www.ecured.cu/M%C3%A9todo_Raz%C3%B3n_financiera
https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html#_ftn1Prieto,
<https://de.slideshare.net/damariz30/1871824222metodologia-para-analisis-economico-554-1>
<https://administracionorientefiles.wordpress.com/2013/05/razones-financieras.docx>

Instances where selected sources appear:

10

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El(Los) estudiante(s) egresado(s) MARIO ALFREDO QUITO CORDOVA, declara (mos) bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en la compañía Vehículos y Camiones S.A., corresponde totalmente a el(los) suscrito(s) y me (nos) responsabilizo (amos) con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo (emos) los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)

Firma:


MARIO ALFREDO QUITO CORDOVA
C.I. 0922854609

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en la compañía Vehículos y Camiones S.A., designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “La liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo en la compañía Vehículos y Camiones S.A.”, presentado por el estudiante MARIO ALFREDO QUITO CORDOVA como requisito previo, para optar al Título de INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – CPA, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



ECON. ROBERTO BASTIDAS ROMERO (MSC)

C.C. 0920331303

AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud a todas aquellas que de una manera u otra han aportado con su conocimiento, amabilidad y apoyo al objetivo de presentar este trabajo.

A mi tutor el MSC. ECON. Roberto Bastidas por su apoyo y seguimiento a lo largo de la elaboración de la tesis.

Al CPA Juan José Izurieta quien con sus valiosos conocimientos fue un apoyo primordial para seguir el camino planteado.

A la compañía que amablemente dispuso sus datos para que este trabajo de investigación pudiera realizarse con éxito.

A todos mis compañeros y jefes que a lo largo de mi carrera profesional me han apoyado para continuar con mi trabajo y mi carrera y que en aquellas etapas difíciles supieron dar la palabra de aliento adecuada para ayudarme a proseguir.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte y todos sus docentes y directivos que fueron sembrando las enseñanzas que fueron base primordial para la culminación de este trabajo.

A Dios que permitió que en el camino aparecieran las personas adecuadas para forjar el carácter y personalidad que hoy me permite presentar mi proyecto de tesis.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre, Vilma siempre tendrás mi amor, admiración y agradecimiento por la entrega total, eres mi ejemplo y tu infinito amor y solidaridad es la convicción más grande de mi vida.

A Viviana y Emilia, son el motor por el cual día a día me levanto a dar lo mejor de mí para que su amor y cariño fortalezcan cada día de mis años.

A mis hermanos, Fer y Vivi, porque su apoyo en esta vida ha sido importante, el respaldo que tengo de ustedes es algo de lo que nunca voy a dudar.

A Alfredo Quito, mi padre, hombre visionario quien me llamaba Ingeniero hace muchos años antes que culmine mi carrera, del cual a pesar de no compartir los mismos ideales supe amar, respetar y admirar por sus cualidades, te extraño viejo.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
AGRADECIMIENTO.....	vii
DEDICATORIA	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
Introducción	1
Capítulo I.....	3
Diseño de la Investigación	3
1. Tema	3
1.1. Planteamiento del Problema	3
1.2. Formulación del Problema.....	4
1.3. Sistematización del Problema.....	4
1.4. Objetivo General.....	4
1.5. Objetivos Específicos	4
1.6. Justificación	5
1.7. Delimitación del Problema	6
1.8. Idea a Defender.....	6
1.9. Líneas de Investigación de la Universidad	7
Capítulo II	8
Marco Teórico	8
2. Antecedentes.....	8
2.1. Bases Teóricas	11

2.1.1. La Liquidez.....	11
2.1.2. El análisis de la liquidez	14
2.1.3. Indicadores Financieros.....	15
2.1.4. Tipos de comparaciones de indicadores.....	18
2.1.5. Indicadores Financieros de Liquidez.....	20
2.1.5.1. Capital de trabajo neto	22
2.1.5.2. Razón Corriente	24
2.1.5.3. Ratio de Prueba Acida	26
2.1.5.4. Razón de Efectivo.....	27
2.1.5.5. Liquidez Cuentas por Cobrar.....	28
2.1.5.6. Ratio de disponibilidad	29
2.1.6. Indicadores de análisis de actividad	30
2.1.6.1. Rotación de Inventarios	30
2.1.6.2. Periodo Promedio de Cobro.....	32
2.1.6.3. Periodo Promedio de Pago.....	33
2.1.7. Indicadores de análisis de endeudamiento.	34
2.1.7.1. Concentración del endeudamiento.....	34
2.1.7.2. Índice de deuda	35
2.1.8. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo	35
2.1.9. El flujo de caja.....	38
2.1.9.1. Tipos de flujo de caja.....	39
2.1.10. Análisis de Estados Financieros	40
2.1.11. Obligaciones a corto plazo	40
2.1.11.1. Características de las obligaciones a corto plazo.....	41
2.1.11.2. Clasificación de las obligaciones a corto plazo	41

2.1.11.3. Obligaciones Tributarias.....	42
2.1.11.4. Obligaciones Laborales.....	42
2.1.11.5. Obligaciones Comerciales	43
2.1.11.6. Obligaciones bancarias a corto plazo.....	44
2.1.11.7. Otras obligaciones a corto plazo.....	45
2.2. Marco Conceptual	45
2.2.1. Análisis Financiero	45
2.2.2. El Balance General	46
2.2.3. Activo.....	46
2.2.4. Activo Corriente	47
2.2.5. Pasivo.....	47
2.2.6. Pasivo Corriente.....	47
2.2.7. Rentabilidad	48
2.2.8. Efectivo y equivalente de efectivo.....	48
2.2.9. Control Interno.....	49
2.2.10. Capital de trabajo	49
2.2.11. Estado de Resultados	49
2.2.12. Benchmarking.....	50
2.2.13. Cuentas por cobrar	50
2.3. Marco Legal.....	50
2.3.1. NIC 1 Presentación de Estados Financieros	50
2.3.2. NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo.....	51
Capítulo III.....	52
Metodología de la Investigación	52
3.1. Metodología.....	52

3.2. Tipo de investigación	52
3.2.1. Investigación descriptiva	52
3.3. Enfoque.....	52
3.4. Técnica e instrumentos	53
3.5. Población y Muestra	53
3.6. Análisis de resultados	53
3.6.1. Análisis de Estados Financieros	54
3.6.2. Análisis Vertical de Estados Financieros.....	57
3.6.2.1. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera	57
3.6.2.2. Análisis Vertical del Estado de Resultado Integral.....	59
3.6.3. Análisis Horizontal de Estados Financieros	61
3.6.3.1. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera	61
3.6.3.1.1. Análisis Horizontal: Activos Fijos	63
3.6.3.1.2. Análisis Horizontal: Cuentas por Cobrar Clientes	64
3.6.3.1.3. Análisis Horizontal: Inventarios	66
3.6.3.1.4. Análisis Horizontal: Activos por Impuestos Corrientes.....	67
3.6.3.1.5. Análisis Horizontal: Obligaciones Financieras	68
3.6.3.1.6. Análisis Horizontal: Cuentas por Pagar Proveedores	69
3.6.3.2. Análisis Horizontal del Estado de Resultado Integral.....	70
3.6.3.2.1. Análisis Horizontal: Ventas	71
3.6.3.2.2. Análisis Horizontal: Gastos.....	72
3.6.3.2.3. Análisis Horizontal: Otros Ingresos Neto	74
3.6.3.2.4. Análisis Horizontal: Utilidad	75
3.6.4. Entrevistas.....	76
3.6.4.1. Entrevista al Director Financiero	76

3.6.4.2. Entrevista al Jefe de Cobranzas.....	78
3.6.4.3. Entrevista al Contador.....	80
3.6.5. Análisis de Indicadores Financieros	81
3.6.5.1. Análisis del Capital de trabajo neto	81
3.6.5.2. Análisis de la Razón Corriente o Liquidez General.....	83
3.6.5.3. Análisis del Ratio de Prueba Acida.....	85
3.6.5.4. Análisis de la Razón de Efectivo	87
3.6.5.5. Análisis de la Razón de Liquidez de cuentas por cobrar.....	89
3.6.5.6. Análisis de la Razón de disponibilidad	91
3.6.5.7. Análisis de Rotación de inventarios	93
3.6.5.8. Análisis de Razón Periodo Promedio de Pago.....	96
3.6.5.9. Análisis de Razón Periodo Promedio de Cobro.....	99
3.6.5.10. Análisis de Razón de Concentración del Endeudamiento.....	102
3.6.5.11. Análisis del Índice de deuda	104
3.6.6. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo	106
3.6.7. Identificación de las Obligaciones a Corto Plazo.	114
Capítulo IV.....	119
Informe Final.....	119
Conclusiones	123
Recomendaciones.....	126
Referencias Bibliográficas	128

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ventas Anuales de Vehículos	9
Figura 2: Carga Tributaria en Vehículos Nuevos	10
Figura 3: Liquidez – Solvencia	13
Figura 4 Cuadro comparativo de indicadores	15
Figura 5: Formulas de Ratios	16
Figura 6: Ejemplo Análisis de Corte Transversal	18
Figura 7: Ejemplo de Análisis de series de tiempo	19
Figura 8: Indicadores de liquidez.....	21
Figura 9 Indicador Capital trabajo neto	22
Figura 10: Representación gráfica del Capital de trabajo	23
Figura 11: Ejemplo Capital Neto de Trabajo	24
Figura 12 Ratio de Liquidez General	24
Figura 13 Ejemplo Razón Corriente	25
Figura 14: Ratio de Prueba Acida	26
Figura 15: Ejemplo Prueba Acida	27
Figura 16: <i>Fórmula de Razón de Efectivo</i>	27
Figura 17: Formula Ratio Disponibilidad	29
Figura 18: Fórmula de indicador de rotación de inventarios	31
Figura 19: Ejemplo indicador de rotación de inventario.....	31
Figura 20: Fórmula 1 Días de inventario a mano.....	31
Figura 21: Fórmula 2 Días de inventario a mano.....	31
Figura 22: Ejemplo fórmula 1 Días de inventario a mano	32
Figura 23: Ejemplo fórmula 2 Días de inventarios a mano	32
Figura 24: Fórmulas de indicador promedio de cobro	33
Figura 25: Ejemplo de Indicadores de promedio de cobro	33
Figura 26: Fórmula de Periodo Promedio de Pago	34
Figura 27: Formulas de concentración del endeudamiento.....	34
Figura 28: <i>Fórmula de índice de deuda</i>	35
Figura 29: Fórmula Flujo de Efectivo a Ventas	37

Figura 30: Fórmula de Flujo libre de efectivo	38
Figura 31: Entradas y salidas de efectivo por actividades	39
Figura 32: Variación de Activos Fijos	64
Figura 33: Cuentas por Cobrar Clientes	65
Figura 34: Inventarios	66
Figura 35: Activos por Impuesto Corrientes	67
Figura 36: Obligaciones Financieras.....	68
Figura 37: Cuentas por Pagar	69
Figura 38: Ventas Netas	71
Figura 39: Variaciones de Gastos	72
Figura 40: Variaciones Ventas Netas Vs. Gastos.....	73
Figura 41: Variaciones de Principales Gastos.....	74
Figura 42: Variaciones de Otros Ingresos y Otros Egresos	75
Figura 43: Variaciones de la Utilidad	75
Figura 44: Capital de Trabajo Neto Vs La Competencia	83
Figura 45: Variación de la Liquidez General	84
Figura 46: Análisis Liquidez General vs Competencia.....	84
Figura 47: Variación de la Razón de Prueba Acida	86
Figura 48: Análisis de Prueba Acida Vs Competencia	87
Figura 49: Variación de la Razón de Efectivo	88
Figura 50: Razón de Efectivo Camiones y Vehículos Vs Competencia	89
Figura 51: Rotación de Cuentas por Cobrar por serie de tiempo	90
Figura 52: Rotación de Cuentas por Cobrar vs la Competencia	91
Figura 53: Análisis de Ratio de Disponibilidad por serie de tiempo	92
Figura 54: Comparación Ratio de Disponibilidad	93
Figura 55: Análisis del Ratio de Rotación de Inventarios por serie.....	95
Figura 56: Análisis de Rotación de Inventarios vs Competencia	95
Figura 57: Análisis Periodo Promedio de Pago por serie de tiempo.....	98
Figura 58: Razón Periodo Promedio de Pago entre la compañía y la competencia.....	98
Figura 59: Cálculo Periodo Promedio de Cobro	100
Figura 60: Comparación Periodo Promedio de Cobro vs Competencia	100

Figura 61: Periodo Promedio de Cobro vs Periodo Promedio de Pago	101
Figura 62: Cálculo de Concentración del Endeudamiento.....	103
Figura 63: Concentración del Endeudamiento vs Competencia	104
Figura 64: Índice de deuda por serie de tiempo	105
Figura 65: Índice de deuda vs Competencia	106
Figura 66: Variación del Efectivo y Equivalentes de Efectivo	107
Figura 67: Variaciones de Actividades de Operación.....	109
Figura 68: Comparación Ventas vs Cobros	110
Figura 69: Flujo de Actividades de Inversión	111
Figura 70: Flujo de actividades de financiamiento	113
Figura 71: Variación Neta de Efectivo.....	113
Figura 72: Obligaciones a Corto Plazo	114
Figura 73: Proporción de las obligaciones financieras a corto plazo.....	115
Figura 74: Pasivos por Impuestos Corrientes.....	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estado de Situación Financiera.....	54
Tabla 2: Estado de Resultado Integral	55
Tabla 3: Estado de Flujo de Efectivo	56
Tabla 4: Análisis Vertical Estado de Situación Inicial.....	57
Tabla 5: Análisis Vertical de Estado Resultado Integral	59
Tabla 6: Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera.....	62
Tabla 7: Composición de Activos Fijos	63
Tabla 8: Análisis Horizontal Estado de Resultado Integral	70
Tabla 9: Comparación Ingresos – Gastos.....	72
Tabla 10: Detalle de principales gastos.....	73
Tabla 11: Entrevista con Director Financiero	76
Tabla 12: Entrevista al Jefe de Cobranzas	78
Tabla 13: Entrevista al Contador General.....	80
Tabla 14: Aplicación de la Fórmula del Capital de Trabajo Neto	81
Tabla 15: Capital de trabajo Neto Comparación con la competencia	82
Tabla 16: Análisis de la Razón Corriente por serie de tiempo.....	83
Tabla 17: Análisis de la Razón Corriente por serie de tiempo.....	85
Tabla 18: Análisis del Ratio de Prueba Acida vs Competencia.....	86
Tabla 19: Análisis de la Razón de Efectivo por serie de tiempo	87
Tabla 20: Análisis de la Razón de Liquidez de Cuentas por Cobrar por serie de tiempo.....	90
Tabla 21: Análisis Razón de Disponibilidad por serie de tiempo	92
Tabla 22: Cálculo Inventario Promedio de Mercadería	94
Tabla 23: Análisis Rotación de Inventarios por serie de tiempo	94
Tabla 24: Cálculo de Cuentas por Pagar Promedio	96
Tabla 25: Cálculo de Promedio de Ventas diaria.....	97
Tabla 26: Cálculo de la razón de periodo promedio de pago.....	97
Tabla 27: Cálculo Periodo Promedio de Cobro por serie de tiempo.....	99
Tabla 28: Comparación Días Promedio de Cobro vs Días Promedio de Pagos.....	101
Tabla 29: Cálculo Concentración de Endeudamiento a Corto Plazo	102

Tabla 30: Cálculo Concentración de Endeudamiento a Largo Plazo.....	102
Tabla 31: Cálculo del Índice de deuda.....	104
Tabla 32: Estado de Flujos de Efectivo.....	106
Tabla 33: Resumen de Actividades del Flujo de Efectivo	108
Tabla 34: Actividades de Operación	108
Tabla 35: Comparación Ventas vs Cobros.....	109
Tabla 36: Flujos por actividades de inversión.....	110
Tabla 37: Flujo de actividades de financiamiento.....	112
Tabla 38: Obligaciones Financieras a corto plazo	115
Tabla 39: Proveedores del Exterior.....	116
Tabla 40: Detalle de Pasivos por Impuestos Corrientes.....	117
Tabla 41: Resumen de Análisis de Liquidez.....	119

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de analizar la liquidez de una empresa del sector automotriz y observar la incidencia que la misma tiene en sus obligaciones a corto plazo.

Según datos mostrados por la Asociación de Empresas Automotores del Ecuador (AEADE, 2017):

En el Ecuador la industria automotriz registró ventas por 81.309 unidades en el 2015 mientras que en el 2016 las ventas se registraron por 63.555 unidades lo que puede evidenciar una reducción significativa de las ventas del sector esto sin mencionar que en el 2011 se registraron ventas por 139.893 unidades, que ha sido la cifra record alcanzada.

Si se compara el año de mayores ventas (2011) versus el año 2016 la reducción en ventas de unidades fue de un 57%.

Las causas para esta disminución se deben a las restricciones en las importaciones, cargas impositivas, salvaguardias y nuevas normativas de seguridad que han provocado el encarecimiento de los vehículos según opinan los protagonistas dentro de este sector del mercado, aunque estos no serían los únicos factores.

Los aranceles e impuestos encarecen el precio de un vehículo para el consumidor lo que repercute directamente en las ventas, como ejemplo podemos indicar que los aranceles de un vehículo van desde el 35% al 40%; el impuesto a los consumos especiales (ICE) del 5% al 35%; el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) del 5%, más el IVA que para el 2016 fue del 14% lo que implica una carga tributaria entre el 57% al 92%.

Estas cargas en países vecinos son mucho más bajas como en Colombia del 16% al 70% o en el Perú que van entre el 18% al 24%. Esto se traduce en que un vehículo como el Volkswagen Golf 1,4 90kw se puede conseguir en Ecuador por \$25,000 mientras que en Colombia y Perú se lo puede adquirir por \$15.000.

Aunque la percepción del consumidor es que los márgenes de ganancia son elevados dentro del sector automotriz, la realidad es otra pues la carga impositiva vista anteriormente es lo que aumentó el costo de este.

Y no solo tenemos el encarecimiento de las unidades y la limitación de la oferta, también afectan las políticas de créditos actuales que están más restringidas para los consumidores o el cliente potencial.

Los bancos solicitan una estabilidad laboral de al menos tres años a sus clientes que acceden a créditos para compra de vehículos, situación difícil puesto que la oferta laboral no es muy grande y además la nueva generación laboral está buscando constantemente mejores oportunidades así sean mínimas haciendo que cada dos años varíen de un trabajo a otro.

Es palpable que nos encontramos en una recesión económica en consecuencia por algunas medidas económicas dentro de este sector lo que también se ha traducido en una falta de liquidez.

Es necesario que las empresas del sector analicen el impacto de estas medidas externas como las de medidas internas dentro de sus estados financieros al final de medir su liquidez y la incidencia de la misma dentro de sus operaciones con la finalidad de tomar decisiones oportunas para salir de algún inconveniente o evitar el mismo.

Capítulo I

Diseño de la Investigación

1. Tema

La Liquidez y su incidencia en el cumplimiento de las Obligaciones a corto plazo en la compañía VEHICULOS Y CAMIONES S.A.

1.1. Planteamiento del Problema

El sector importador automotriz cuenta con un amplio mercado dentro del país, sin embargo, en los últimos años diversos factores han afectado considerablemente la operación de este sector que hace frente de la mejor manera a estos factores.

En medida que han pasado los meses las compañías se han encontrado con diversas situaciones adversas tanto internas como externas, las ventas no se recuperan en comparación con periodos similares de años anteriores y algunas de estas situaciones afectan el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

Aunque se esperaba reducción en las ventas de vehículos debido a los cupos en las importaciones que se tiene por cada empresa, tanto para la importación de unidades como de piezas para ensamblaje, existen otros factores que complican aún más la situación.

El sector automotriz espera una reducción en las ventas de un 35%, por lo que debe analizarse el impacto que se genera en las empresas, evitar que el desconocimiento de la situación actual desencadene en problemas serios y de igual manera permitir a los directivos la toma de decisiones oportunas.

Una empresa solvente es aquella que puede cumplir sus obligaciones financieras de corto plazo sin ningún apuro. Es decir que tenga la capacidad de generar fondos para atender en las condiciones normales, los compromisos adquiridos con terceros.

La falta de liquidez puede convertirse en un problema tan serio como la quiebra de una empresa de no salir lo antes posible de esta situación, por lo tanto, se hace necesario analizar la liquidez de una compañía y la incidencia que pueda tener en cumplir sus obligaciones a corto plazo.

Por lo tanto, el presente trabajo demuestra cómo podemos evitar algunos de estos problemas mediante el análisis de los índices de liquidez de la empresa y evaluar si los resultados están afectando las obligaciones de corto plazo. Para esto será necesario repasar las herramientas del análisis de liquidez y analizar los resultados obtenidos.

1.2. Formulación del Problema

¿De qué manera la liquidez incide en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo?

1.3. Sistematización del Problema

1. ¿Cuáles son las herramientas de análisis de la liquidez?
2. ¿Cuáles son los resultados del análisis de liquidez de una empresa?
3. ¿Cuáles son las obligaciones a corto plazo que mantiene la compañía?

1.4. Objetivo General

Analizar la liquidez de la empresa y como su incidencia afecta en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

1.5. Objetivos Específicos

- Describir las herramientas de análisis de la liquidez, las cuales representarán la justa realidad de la situación de la liquidez de la empresa. Mediante su empleo se puede determinar el desempeño de la empresa y evaluar su gestión.

- Presentar los resultados de la Liquidez de la empresa, establecer el grado de liquidez de la empresa y su capacidad de generar efectivo, para cubrir de manera oportuna con el pago de las obligaciones contraídas.
- Cuantificar las obligaciones a corto plazo que mantiene la compañía, conocer la naturaleza y las características de estas obligaciones.

1.6. Justificación

Debemos tener en cuenta que la liquidez no es el dinero disponible que posee una compañía como muchas veces erróneamente se piensa en casi todas las compañías, cuando en realidad la liquidez es la capacidad de atender nuestras obligaciones a corto plazo.

Es muy común en nuestro medio encontrarnos con empresas que se retrasan en sus pagos a proveedores incluso por tiempos prolongados, también suele ocurrir que se vencen cuotas de préstamos que hicimos a los bancos y no se cuenta con el dinero suficiente para cumplir con esa cuota, o en el peor de los casos para los colaboradores de una entidad, no se cuenta con el dinero completo para pagar la nómina de trabajadores. Ahora poniéndonos extremistas imaginemos que no contamos con el dinero para el arriendo del local o incluso para los insumos que sirven a tu producción.

Cuando estos atrasos en los pagos se vuelven recurrentes, la empresa puede sufrir consecuencias, y comenzamos a plantearnos si la compañía está sufriendo una falta de liquidez, y es que esto no suele ser un problema puntual, sino que se debe a un cúmulo de circunstancias a lo largo de un periodo de tiempo que llevaron a la entidad a este punto.

La liquidez permite mantener los procesos de producción o comerciales y cumplir con tus obligaciones, con esto logras costear tu proceso productivo y mantener la marcha de la compañía.

Dentro de una empresa la liquidez es uno de los indicadores más importantes de medición. De esta manera se puede evaluar la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y la solvencia en tiempos de crisis.

Por esto parece necesario mantener un nivel adecuado de la liquidez y la compañía debe implementar una revisión recurrente de las cifras e indicadores financieros realizando acciones básicas de control.

Ante los mínimos indicios deben realizarse exámenes y revisiones necesarias para determinar que sus indicadores muestran una situación favorable a fin de evitar situaciones poco deseables.

La investigación a continuación muestra un análisis de indicadores financieros que permiten a una entidad mediante sus cifras obtener un diagnóstico de su liquidez y la incidencia en cada una de las obligaciones que tiene la misma.

1.7. Delimitación del Problema

La presente investigación se realizará sobre los estados financieros de la Empresa Vehículos y Camiones S.A. empresa del sector importador - automotriz que concede financiamiento propio a sus clientes, teniendo entre sus productos la venta de vehículos, camiones y maquinarias como también repuestos y servicio técnico. Los datos sujetos al análisis corresponden al periodo 2017.

1.8. Idea a Defender

La liquidez incide principalmente sobre los pasivos de corto plazo, pues se depende de la misma para el cumplimiento de las obligaciones que una entidad económica ha contraído, por tal razón su análisis periódico permitirá a la administración de la empresa conocer la situación económica y facilitará la toma de decisiones.

1.9. Líneas de Investigación de la Universidad

Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.

Capítulo II

Marco Teórico

2. Antecedentes

En el Ecuador existen muchos sectores que impactan significativamente en su economía, y el sector “automotriz” es uno de estos sectores el cual tiene importancia por sus aportes a la economía y a la generación de empleos. Entre los años 2014 y 2015 se incrementó la oferta por consiguiente también los créditos a través del sistema financiero lo que permitió que los clientes puedan acceder a diferentes mecanismos de financiamiento sumado a que las comercializadoras ofrecían los vehículos con una entrada mínima y a un largo plazo, lo que hacía accesible para los usuarios adquirir un vehículo.

La (AEADE, 2017) publica en su página web lo siguiente:

A pesar del dinamismo del sector el cual presentó su mejor año en ventas en el 2011 (139,808 unidades) los últimos años ha venido desmejorando las cifras en ventas hasta llegar al punto más bajo en el 2016 (63.555 unidades) colocando en este año de análisis por debajo del 41% del promedio. Sin embargo, el 2017 es prometedor aumentando el volumen de las ventas en 12.409 unidades regresando a los promedios anteriores.

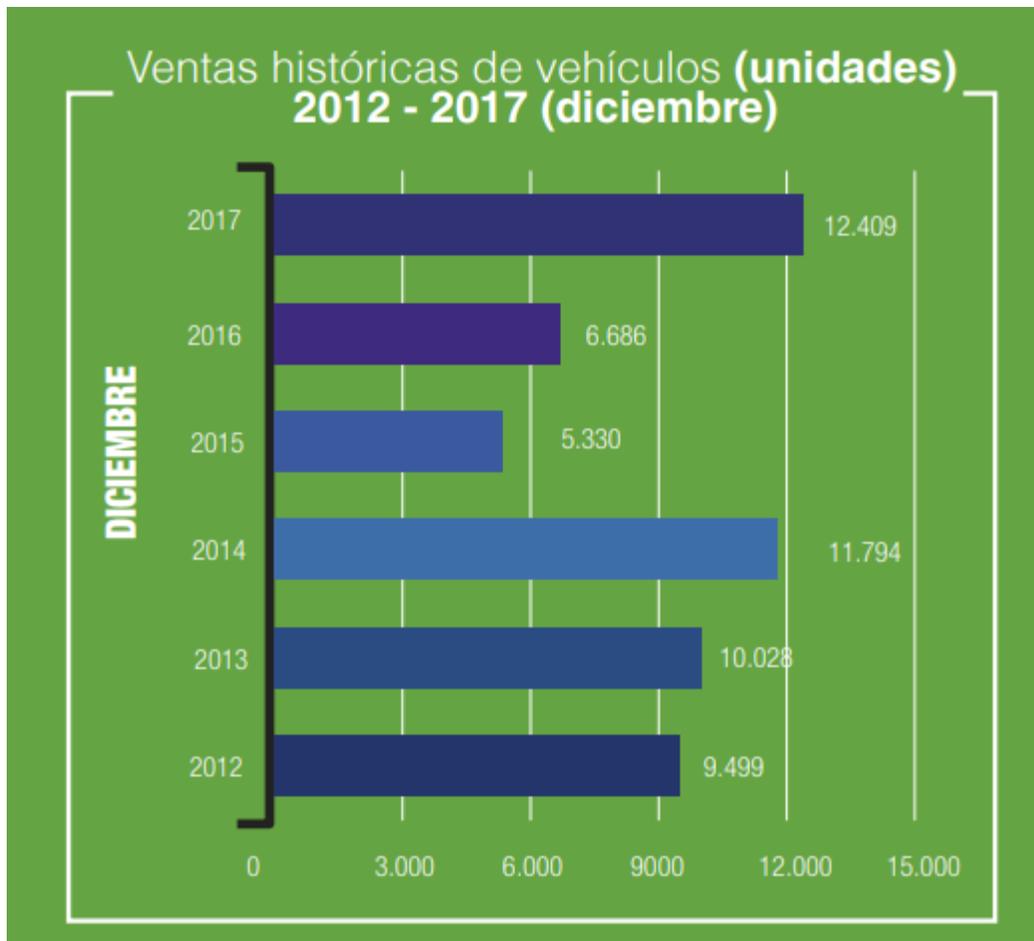


Figura 1: Ventas Anuales de Vehículos
Fuente: AEADE (2017)

No obstante de ser un sector importante dentro de la economía ecuatoriana, la crisis mundial de aquellos años afectó al mismo, tanto que las ventas pudieron verse incrementadas de no ser por medidas políticas gubernamentales como la reducción de cupos a las importaciones, el incremento de impuestos arancelarios a las importaciones de vehículos y repuestos, la adopción de un impuesto verde que se grava a los vehículos de mayor cilindraje; que afecto al precio de comercialización el cual se vio incrementado.

Por esto se puede deducir que el Ecuador sufrió en el 2016 un momento complicado para todo el sector económico. Esta recesión económica y las medidas tomadas por el gobierno tuvieron un impacto significativo en el sector automotriz nacional.

Por ejemplo, el aporte económico del sector refiriéndose a impuestos tiene como carga tributaria entre el 41% y el 62% de participación dentro del precio de Venta al público que se carga a una unidad dependiendo del su valor.



Figura 2: Carga Tributaria en Vehículos Nuevos
Fuente: AEDE (2017)

El sector automotriz ha tenido que enfrentarse a una severa reducción del mercado por factores como:

- Efectos recesivos de la economía.
- Limitación a las importaciones de vehículos livianos y CKD.
- Salvaguardias e incremento de aranceles en los vehículos, llegando en el caso de los camiones a una sobrecarga del 50% adicional.
- Nuevas políticas y reglamentaciones técnicas de seguridad de los vehículos.
- Implementación de cupos de importaciones.
- Rumores de nuevas medidas.
- Cargas tributarias como el anticipo del impuesto a la renta.

Es por esto que el sector automotriz debe replantear las medidas que se deben tomar los siguientes años teniendo en cuenta que las políticas públicas, como el panorama económico mundial en lo actual y futuro pueden afectar directamente sobre las cifras de nuestras compañías.

Entre estas medidas deben tenerse en cuenta un análisis financiero integral de las cifras de los balances de nuestra compañía, teniendo un principal énfasis en la liquidez de la misma, con el fin de poder afrontar las diferentes aristas que podrían darse por factores internos como externos.

2.1. Bases Teóricas

Disponer de un apropiado nivel de liquidez implica que las empresas mantengan una relación entre sus actividades de ingresos y las actividades de recaudación o de obtención de recursos. Como puede ser el manejo de los plazos que una entidad tiene tanto como para captar recursos así también como para pagarlos.

2.1.1. La Liquidez

(Navarro, 2016) nos dice que:

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa de generar los fondos suficientes para pagar sus obligaciones de corto plazo a su vencimiento. Es decir, la liquidez se define simplemente como el poder de pago que tiene la compañía a corto plazo.

Teniendo claro este concepto se debería prestar atención al cumplimiento de nuestras obligaciones, sobre todo, si conocemos que el entorno es susceptible a diversos factores que afectan a una compañía tales como recesiones económicas, huelgas, fenómenos naturales o incrementos en la materia prima que se utiliza.

También (Navarro, 2016) nos aclara que,

Es importante que tenga en cuenta el concepto de activos corrientes y pasivos corrientes. Los primeros, son activos que se supone se pueden convertir en el término de un año, los segundos son pasivos que se deben pagar en el término de un año. Dado lo anterior, la liquidez depende de la calidad de los activos corrientes con que cuenta la empresa, teniendo

en cuenta qué tan fácil es convertirlos en efectivo frente a la urgencia o vencimiento de los pasivos.

Al conocer los conceptos antes citados se puede interpretar mucho mejor el análisis de liquidez de la empresa, análisis que servirá para determinar por ejemplo si la empresa presenta una liquidez deficiente lo que por consiguiente tendrá una gran probabilidad de no poder cumplir con sus obligaciones.

Según (Garcia Restrepo, 2014):

Los problemas financieros de corto plazo suelen estar relacionados con la liquidez, pues existe la necesidad de efectivo para subsanar las obligaciones como el pago a proveedores, acreedores, empleados y entidades financieras, administradores de impuestos, entre otros, que pueden impedir el normal funcionamiento de las actividades de la empresa, debido a que nadie presta dinero al que no tiene capacidad de pago (p.4).

Se tiene que tener un cuidado especial con los problemas de liquidez ya que los mismos necesitan de una atención urgente porque es posible que no prestársela afecte directamente a las finanzas de la compañía, para esto es prudente conocer la dimensión de los problemas que afecten a la liquidez para plantearse la solución. Los problemas de liquidez deben solucionarse inmediatamente.

La rentabilidad es un aspecto importante muy relacionado con la liquidez, (Garcia Restrepo, 2014) nos comenta lo siguiente:

La rentabilidad genera o garantiza la liquidez futura de la empresa, es decir las utilidades se convertirán en efectivo generando liquidez, siempre y cuando, exista un adecuado manejo financiero que incluya acertadas políticas de crédito y cobranza puesto que cualquier retraso en la cartera interrumpirá el normal funcionamiento de la empresa (p.7).

Aunque la liquidez y la rentabilidad buscan objetivos específicos y comúnmente son tratadas por separadas por las organizaciones, son complementarias puesto que al lograr niveles positivos de rentabilidad se consigue mejorar la liquidez a largo plazo.

Sobre este complemento entre la liquidez y la rentabilidad (Garcia Restrepo, 2014) nos menciona los siguientes cuatros escenarios que pueden darse entre ellas:

1. Uno puede ser donde la rentabilidad y la liquidez es buena, quiere decir que se encuentra consolidada o en desarrollo la empresa, ya que tienen suficientes utilidades y se genera flujo de efectivo por las actividades operacionales. De ser alcanzada, la empresa debe procurar mantener esta posición financiera.
2. Otro escenario es que se cuenta con rentabilidad y no hay suficiente liquidez, indica que está en crecimiento financiero, es decir que, aunque se obtienen utilidades, no se genera suficiente flujo de efectivo por sus actividades operacionales para responder por las obligaciones.
3. Por otro lado, se puede el caso de encontrarse sin rentabilidad y tampoco liquidez, esta refleja que la empresa se encuentra en una situación crítica o de fracaso empresarial.
4. Y por último se puede evidenciar casos en los que no hay rentabilidad, pero cuenta con liquidez, dando como resultado que la empresa esta descapitalizada. Hay pérdidas, pero la entidad las cubre haciendo líquidos sus activos, genera de esta forma, el flujo de efectivo que le permite cumplir con sus obligaciones y mantenerse en actividad operacional. Aunque el patrimonio de la empresa este disminuyendo, puede continuar adelante, pero llegará el momento en que no pueda pagar sus deudas (p.10).

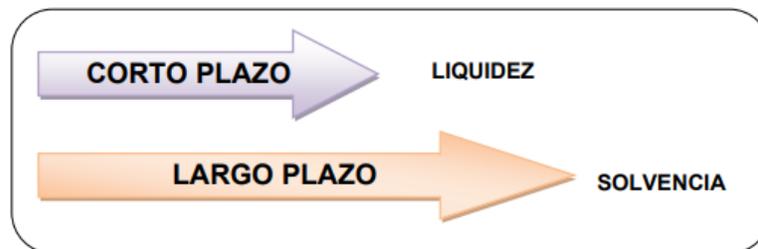


Figura 3: Liquidez – Solvencia
Fuente: Medina, 2013.

La liquidez y rentabilidad buscan un mismo objetivo, la diferencia radica que la liquidez es un indicador de corto plazo y la rentabilidad de largo plazo, por lo que no debe descuidarse ninguna de las dos. Las políticas que adopten las compañías ayudaran a mantener niveles positivos tanto de liquidez y rentabilidad siempre y cuando se ajusten a la realidad económica de su entorno.

2.1.2. El análisis de la liquidez

El análisis de la liquidez es una de las bases del análisis financiero el cual procura una toma de decisiones acertada, detectar problemas a futuro y aplicar los correctivos necesarios para evitar o solucionar estos problemas.

Entre los métodos de análisis que utiliza se encuentran:

- Razones financieras.
- Flujo de fondos y flujo de efectivo.
- Análisis de los Estados Financieros
- Flujo de caja

Por lo tanto (Ochoa, Sanchez, Andocilla, Hidalgo, & Medina, 2018) mencionan lo siguiente:

El análisis financiero se basa en la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una entidad. Es decir que el estudio de los ratios financieros se concluye como predictores del éxito de una entidad o a la vez un fracaso empresarial que puede afectar.

El análisis financiero se basa en cifras ajustadas con la inflación presentando una información válida y precisa que determine las condiciones financieras de los negocios y la gestión eficiente que permita predecir su rentabilidad.

El análisis financiero permite tener a la mano comparaciones y movimientos de las cuentas de los Estados Financieros de un periodo específico. Este análisis ayuda a leer los datos para tomar

decisiones correctas. Para lograrlo se utiliza desde las comparaciones de cuentas o estados financieros hasta el uso de indicadores financieros, por ejemplo.

Para analizar la liquidez en una empresa se pueden usar indicadores financieros. “Estos indicadores permitirán medir la capacidad que tiene la empresa para convertir sus activos corrientes en efectivo y también la capacidad de responder a sus obligaciones de corto plazo” (Navarro, 2016).

2.1.3. Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son una técnica que permite tener un juicio de las cifras que presenta una empresa y de esta forma poder hacer un análisis, es generalmente utilizado en el análisis financiero. Cabe recalcar que existen una infinidad de indicadores, pero cada empresa debe tomar en cuenta según sus necesidades cual se alinea a su negocio.

Se muestra que “entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad” (Nava, 2009, p. 612).

RAZONES	MIDEN	IMPORTANCIA CORTO PLAZO	IMPORTANCIA LARGO PLAZO
LIQUIDEZ		xxx	
ACTIVIDAD	RIESGO	xxx	
DEUDA			xxx
RENTABILIDAD	RENDIMIENTO	xxx	

Figura 4 Cuadro comparativo de indicadores
Fuente: Gerencie (2018)

Los indicadores financieros suelen obtener su información básica de los estados financieros ya sean estas cuentas del balance general o del estado de resultados. Esto suele presentar una desventaja de esta herramienta ya que se tiene que esperar a la emisión de los mismos para comenzar el análisis y también porque no todos los usuarios tienen acceso a esta información. Los indicadores financieros muestran el resultado de comparar dos cifras, ya que no serían significativas por sí solas.

RAZONES DE LIQUIDEZ		
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	Recursos a corto plazo con los que se cuenta para cubrir las obligaciones a corto plazo
Razón Rápida o Prueba ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	Recursos de corto plazo con los que se cuenta para cubrir obligaciones a corto plazo sin afectar el inventario
RAZONES DE ACTIVIDAD		
Edad Promedio del Inventario o Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de los bienes vendidos}} * 360$	Días en promedio en los que la empresa termina su inventario
Período Promedio de Cobro	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Anuales}} * 360$	Días en promedio que tarda en recuperar su cartera
Período Promedio de Pago	$\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Anuales}} * 360$	Días en promedio que tarda en cumplir con el pago de los créditos otorgados
Rotación de Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}} * 360$	Eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas
RAZONES DE SOLVENCIA		
Índice de Endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total de Activos}}$	Proporción de los activos que financian los acreedores de la empresa
Cargos de Interés Fijo	$\frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$	Capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales
Cobertura de pagos fijos	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Gastos Fijos}}$	Veces en las que la utilidad ha cubierto los gastos fijos
RAZONES DE RENTABILIDAD		
Margen de Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Es el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes
Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	Eficacia para generar utilidades con sus activos disponibles
Retorno sobre Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Retorno ganado sobre la inversión de los accionistas de la empresa
DUPONT		
Modelo DUPONT	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	Eficacia de la empresa al utilizar sus recursos

Figura 5: Formulas de Ratios

Fuente: D. Noroña 2018

Como podemos ver dentro los indicadores que se muestran, se pueden observar ratios específicos que analizan la liquidez y es que los indicadores financieros son unas de las

herramientas más convenientes para los análisis de liquidez y solvencia como lo menciona el autor a continuación.

(Arias, 2019) señala que:

Para realizar un análisis financiero adecuado esta herramienta es la más común y nos permiten identificar aspectos tales como la liquidez, rotación, solvencia, rentabilidad o endeudamiento. El desarrollo de estos indicadores permite realizar incluso comparaciones de la información obtenida con el mercado o utilizarla para analizar diferentes cuentas contables.

El estudio de los ratios financieros busca mostrar datos no solo analizables dentro de la empresa sino comparando los resultados con el mercado por ejemplo visualizar las fortalezas y debilidades que tiene una empresa comparándola con otras de la misma industria.

(Consulting, 2015) en su portal los define como:

Los ratios financieros, también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación. Permiten al empresario realizar un análisis de liquidez y solvencia económica, vigilar el comportamiento y ayudar a planificar el futuro de su empresa.

También las razones financieras nos pueden mostrar si existe una mejora o deterioro de las finanzas de la empresa en un determinado lapso de tiempo.

Este trabajo se enfocará en los indicadores financieros que nos ayuden a analizar la liquidez de la empresa, estén clasificados o no dentro de los ratios de liquidez.

2.1.4. Tipos de comparaciones de indicadores.

“El análisis de razones no es solo la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada; es más importante la interpretación del valor de la razón” (Gerencie, Gerencie, 2018).

Al realizar el análisis de indicadores no debe ser de manera individual, el análisis debe ser en conjunto con todos los indicadores obtenidos sobre todo con aquellos que se guarda una relación de esta manera la empresa tendrá un análisis global de su situación financiera.

Existen tres tipos de comparaciones de indicadores, que son descritos por (Gerencie, Gerencie, 2018) como:

- Análisis de corte transversal:

Implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas al mismo tiempo. Este tipo de análisis, denominado referencia (benchmarking), compara los valores de las razones de la empresa con los de un competidor importante o grupo de competidores, sobre todo para identificar áreas con oportunidad de ser mejoradas.

Ejemplo:	Beneficios	Capital	Rentabilidad
Empresa A:	500 €	1.000 €	0,5 €
Empresa B:	5.000 €	20.000 €	0,25 €

Figura 6: Ejemplo Análisis de Corte Transversal

Fuente: S.Espejo, 2016

Otro tipo de comparación importante es el que se realiza con los promedios industriales. Es importante que el analista investigue desviaciones significativas hacia cualquier lado de la norma industrial.

El análisis de razones dirige la atención sólo a las áreas potenciales de interés; no proporciona pruebas concluyentes de la existencia de un problema.

- Análisis de serie de tiempo

Evalúa el rendimiento financiero de la empresa a través del tiempo, mediante el análisis de razones financieras, permite a la empresa determinar si progresa según lo planeado. Las tendencias de crecimiento se observan al comparar varios años, y el conocerlas ayuda a la empresa a prever las operaciones futuras. Al igual que en el análisis de corte transversal, es necesario evaluar cualquier cambio significativo de un año a otro para saber si constituye el síntoma de un problema serio.

Ratios					
Cifras expresadas en €					
	31/12/2009	%	31/12/2008	%	31/12/2007
	(12 Meses)		(12 Meses)		(12 Meses)
RATIOS DE EQUILIBRIO					
Fondo de maniobra (€)	2.247.995,09	9,43	2.054.209,29	13,84	1.804.416,27
Ratio fondo de maniobra	0,52	1,96	0,51	4,08	0,49
Ratio de solidez	5,98	1,18	5,91	17,73	5,02
Periodo Medio de Cobro (días)	150	57,89	95	26,67	75
Periodo Medio de Pago (días)	22	57,14	14		
RATIOS DE LIQUIDEZ					
Ratio de Liquidez (%)	238,37	3,52	230,26	2,29	225,10
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO					
Porcentaje de endeudamiento (%)	37,14	-5,18	39,17		
Coste Medio de Financiación Externa	0,07	-36,36	0,11		
Cobertura del Servicio de la Deuda	5,19	7,01	4,85		
Cobertura de Intereses	4,01	27,71	3,14	-5,71	3,33

Figura 7: Ejemplo de Análisis de series de tiempo
Fuente: de la Cruz, 2016

- **Análisis Combinado:**

Es la estrategia de análisis que ofrece mayor información, combina los análisis de corte transversal y los de serie de tiempo. Permite evaluar la tendencia de comportamiento de una razón en relación con la tendencia de la industria.

Los indicadores financieros o ratios permiten realizar comparaciones ya sea por periodos contables o económicos de una empresa para poder entender el cual fue el comportamiento de la misma en el pasado y poder proyectar en el caso de existir algún inconveniente soluciones que ayuden a mejorarla.

Como resumen a lo expuesto Westwick (como cita Ibarra, 2006) nos indica que:

Es importante interpretar cada ratio comparándolo con: 1) ratios anteriores de la misma empresa, 2) ratios estandar establecidos por el contexto competitivo y 3) ratios de las mejores y peores compañías del mismo sector. Esto permite determinar si su nivel es satisfactorio o no.

2.1.5. Indicadores Financieros de Liquidez.

Los indicadores de liquidez nacen de la necesidad que tiene empresa de conocer si poseen la facultad de responder a sus obligaciones de corto plazo y se usan para conocer las ventajas o desventajas que tiene una empresa de convertir sus activos en efectivo en menos de un año.

(Rosas, 2016) nos indica ciertas características de los indicadores de liquidez:

- Relaciona las disponibilidades (efectivo y activos corrientes) con relación a los pasivos corrientes.
- Ayudan a evaluar la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones de corto plazo.

- Mientras más alto el índice, mayor capacidad para cubrir compromisos, sin embargo, índices muy altos pueden ser indicio de una mala gestión financiera por tener demasiada caja o efectivo no invertido.
- Algunas partidas del activo circulante para dar cobertura a los compromisos de pago, por ello no deben considerarse (Ej. Gastos anticipados, Documentos en garantía, mercancías obsoletas, deudores morosos).

Entre los indicadores para el análisis de la liquidez generalmente usados se presentan los siguientes:

- Capital de trabajo neto.
- Ratio de Liquidez general o corriente.
- Ratio de Prueba Acida.
- Ratio de efectivo
- Liquidez de Cuentas por Cobrar
- Ratio de Disponibilidad

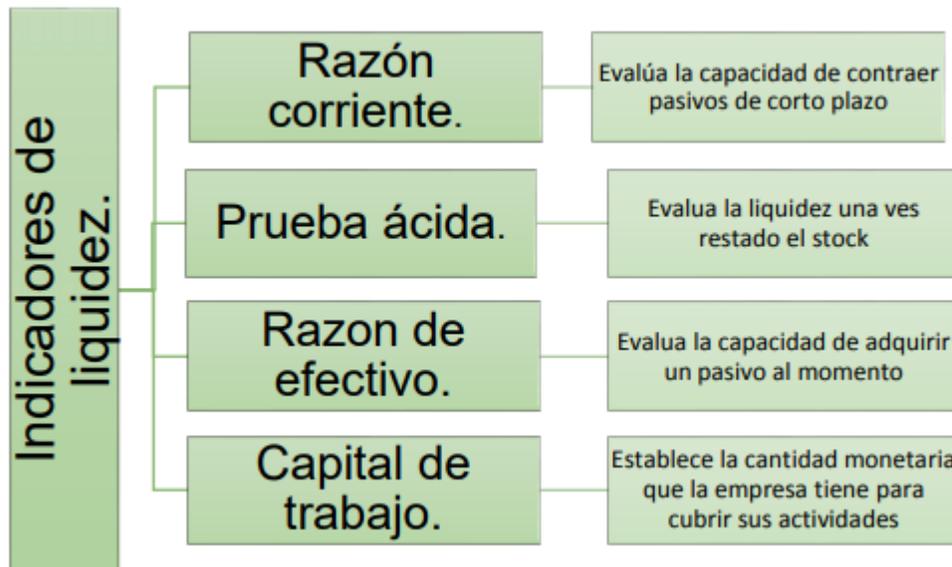


Figura 8: Indicadores de liquidez
Fuente: Jordán, 2005

Aunque se encuentran dentro del análisis de actividad estos indicadores también nos ayudan a medir o analizar la liquidez:

- Rotación de Inventarios
- Periodo Promedio de Cobro
- Periodo Promedio de Pago

También dentro de los indicadores de endeudamiento podemos encontrar razones que analizan la liquidez como:

- Concentración del endeudamiento a corto plazo.
- Índice de deuda.

2.1.5.1. Capital de trabajo neto

“En realidad no es una razón, es una medida común de la liquidez de una empresa” (Gerencie, Gerencie, 2018). Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

Figura 9 Indicador Capital trabajo neto
Fuente: Gerencie (2018)

Este ratio indica el monto de dinero que quedaría disponible si la empresa cancela todas sus obligaciones de corto plazo, se utiliza para la toma de decisiones con respecto a inversiones. Si los activos superan a los pasivos una empresa tendrá Capital de Trabajo Neto.

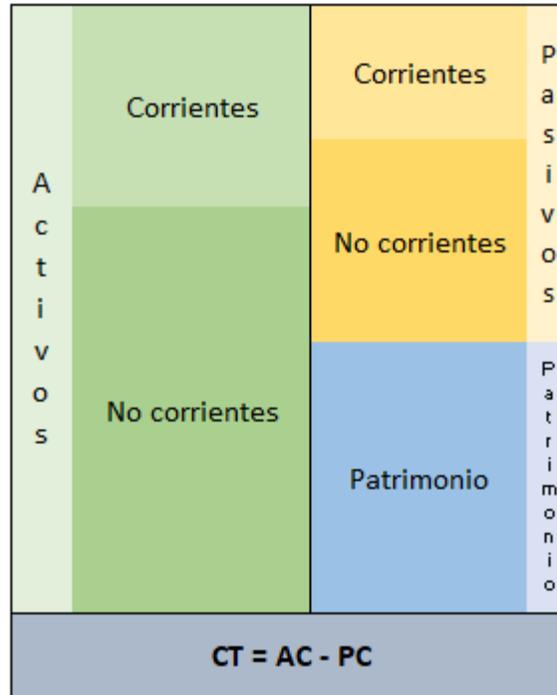


Figura 10: Representación gráfica del Capital de trabajo
Fuente: Gerencie, 2018

Existe una particularidad dentro de los resultados de este análisis si bien es cierto una compañía no podría operar con un capital de trabajo neto negativo, existe una excepción a este razonamiento la cual serian aquellas empresas con un flujo de efectivo predecible, puesto que las mismas podrían operar tranquilamente teniendo el flujo asegurado.

Un ejemplo claro de estas empresas las encontramos en las compañías de servicios eléctricos o agua potable, donde están seguras de recibir la mayoría de los pagos por el servicio que brindan al siguiente mes de que los prestaron.

Esto nos aclara que no solamente hay que tomar un resultado por sí solo de una razón financiera sino también tener en cuenta el contexto diversos factores como la situación económica actual, el tipo de empresa, o el giro del negocio de la misma.

Gráficamente se puede ver este ejemplo:

EJEMPLO:	
Año 1	→ = \$ 2.092.4 - \$ 999.6 = \$ 1.092.8
Año 2	→ = \$ 1.092.8 - \$ 1.003.0 = \$ 89.8

Figura 11: Ejemplo Capital Neto de Trabajo
Fuente: Prieto, 2010

“El resultado anterior indica el valor que le quedaría a la empresa representado en efectivo u otros activos corrientes, después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, en el caso que tuvieran que ser cancelados de inmediato” (Prieto, 2010, p. 63).

Este indicador también es conocido como Fondo de Maniobra, y se puede utilizar de manera cuantitativa o porcentual. Un resultado elevado refleja liquidez y seguridad, pero hay que tener en cuenta que también denota que existen activos ociosos, por lo que el análisis de los indicadores debe mirarse desde todas las aristas posibles.

El resultado por lo mínimo que se espera es de 1 a 1, aunque esto evidencia un capital de trabajo en 0, aun en estas circunstancias se puede operar y mejorar esta situación, aunque los riesgos son muy grandes, el no poder resolverlo causaría problemas de iliquidez.

2.1.5.2. Razón Corriente

Este indicador financiero es conocido también como ratio de liquidez general o razón circulante, es una de las razones financieras mayor utilizada, y ayuda a medir la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo o pasivos corrientes.

(Consulting, 2015) nos presenta este indicador financiero y nos explica su resultado de la siguiente manera:

Ratio de Liquidez= Activo Corriente/Pasivo corriente

Figura 12 Ratio de Liquidez General
Fuente: GM Consulting

Este ratio tiene que ser próximo a 1, si es menor, la empresa puede tener problemas de liquidez al no tener activos líquidos para poder hacer frente a las deudas a corto plazo. Si por el contrario está muy por encima de uno se perdería rentabilidad.

Se dice que entre más alta es la liquidez corriente, también será mayor la liquidez de toda la empresa, pero se debe tener en cuenta que depende también de otros factores, como el tamaño de la empresa, los cambios en el tipo de negocio, o los accesos a financiamientos de terceros.

Por ejemplo, una empresa que vende artículos de primera necesidad tendrá un ingreso regular durante todo el año, sin embargo, si el negocio vende artículos de temporada tendrá meses donde sus ingresos superaran al resto del año, los ingresos serán irregulares. De esta manera el indicador puede variar para estas condiciones.

Como ejemplo (Prieto, 2010) nos trae el siguiente:

Año 1	→	$\$ \frac{2.092.4}{999.6} = \$ 2.09$
Año 2	→	$\$ \frac{2.066.9}{1.003.0} = \$ 2.06$

Figura 13 Ejemplo Razón Corriente
Fuente: Prieto (2010)

“El anterior indicador se interpreta diciendo que la empresa tiene una razón corriente de \$2,09 a 1 en el año 1 y de \$2.06 a 1 en el año 2, esto quiere decir que por cada \$1 que la empresa debe en corto plazo, cuenta con \$2.09 (año 1) y \$2.06 (año 2) para respaldar el ingreso”.

Este ejemplo nos deja claro que la compañía en análisis tiene una buena capacidad para cubrir sus obligaciones ya que posee más del doble pero además nos muestra una característica importante de los ratios financieros, los cuales siempre son comparativos en este caso analizamos aparte del indicador de liquidez su comparación entre el año 1 y 2.

Manteniendo un índice apropiado para su movimiento de efectivo podrá aprovecharse de los descuentos por pronto pago. Su deuda total no debe exceder el 80% de su capital contable y sus deudas a largo plazo no deben exceder el 50% del mismo. (Torres, Riu, & Ortiz, 2016, p. 15).

Resumiendo lo expuesto (Gutierrez Janampa & Tapia Reyes, 2016) afirman que (como lo citaron Bernal y Amat, 2012) la finalidad de este indicador es de vital importancia para estimar la continuidad de la entidad y es capaz de predecir el fracaso empresarial.

2.1.5.3. Ratio de Prueba Acida

Este indicador relaciona los activos corrientes excluyendo los inventarios con los pasivos corrientes:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Figura 14: Ratio de Prueba Acida

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Sobre a este indicador (Gerencie, Gerencie, 2018) nos aclara que:

Es similar a la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los activos circulantes, debido a dos factores que son:

- Muchos tipos de inventario que no se venden con facilidad.
- El inventario se vende normalmente a crédito, lo que significa que se transforma en una cuenta por cobrar antes de convertirse en dinero.

Este indicador muestra una mejor medida de liquidez sobre todo cuando el inventario de una empresa no tiene la facilidad de convertirse en efectivo, ya sea por baja rotación del inventario o por conceder crédito en las ventas.

Con respecto al resultado de este ratio (Consulting, 2015) no indica que “Este ratio tiene que ser próximo a 1, si es menor, la empresa puede tener problemas de liquidez al no tener activos

líquidos para poder hacer frente a las deudas a corto plazo. Si por el contrario está muy por encima de uno se perdería rentabilidad”.

Si se da el caso de que nuestro ratio de liquidez es correcto pero la ratio de prueba acida se muestra en negativo esto indica que la empresa tiene muchas existencias o inventarios pero que el efectivo y disponible es escaso.

EJEMPLO:	
Año 1	→ $\$ \frac{2.092.4 - \$1.651.4}{\$999.6} = \$ 0.44$
Año 2	→ $\$ \frac{2.066.9 - \$1.608.8}{\$1.003.0} = \$ 0.46$

Figura 15: Ejemplo Prueba Acida
Fuente: Prieto, 2010

Este indicador se interpreta diciendo que la empresa presenta una prueba acida de \$0,44 a 1 (año 1) y \$0,46 a 1 (año 2), lo anterior quiere decir, que por cada peso que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, con 44 o 46 centavos en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios. (Prieto, 2010, p. 64)

2.1.5.4. Razón de Efectivo

Este indicador “refleja qué saldo de las cuentas por pagar a corto plazo, se podrían cancelar inmediatamente” (Anaité, 2013).

$\text{Razón de Efectivo} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Circulantes}}$

Figura 16: Fórmula de Razón de Efectivo
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Se dice que es uno de los indicadores más conservadores al solo considerar el efectivo y sus equivalentes (disposición inmediata) contra las deudas con vencimientos menores a un año para el

cálculo. Por lo general se suele esperar como razonable un porcentaje del 30%, que significaría el porcentaje de deudas a corto plazo que cancelaríamos con el efectivo disponible.

2.1.5.5. Liquidez Cuentas por Cobrar

También llamado *rotación de cuentas por cobrar*, este indicador es valioso para conocer el dinero que deben a una empresa por sus ventas a crédito. Calcula el número de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo objeto del análisis.

(Rosas, 2016) nos explica sobre este indicador que:

Se evalúa la capacidad de recuperación de las ventas. Se toma la totalidad de las ventas tanto a crédito como a contado, pues no es una medida de la eficiencia de la gestión sino simplemente una medida de la liquidez de los deudores por venta.

Primero: Calcular venta diaria promedio

$$\text{Venta diaria promedio} = \text{Ventas del año} * (1+\text{IVA}) / 365$$

Como el saldo de las cuentas por cobrar se encuentra con IVA incluido, es necesario agregar esta tasa de IVA a las Ventas totales para dejar los valores homogéneos.

Segundo: Calcular días de cobro

$$\text{Días de Cobro} = \text{Saldo en Cuentas por Cobrar} / \text{Venta diaria promedio}$$

Cuando tenemos información de más de un periodo, los días de cobro se pueden calcular como sigue:

$$(((\text{Saldo CxC inicial} + \text{Saldo CxC final})/2) / \text{Ventas}) * 365 = X \text{ días}$$

Si el indicador de liquidez de cuentas por cobrar es bajo o disminuye entre un periodo a otro puede significar que las políticas de crédito son flexibles o la compañía tiene problemas para cobrar las ventas a crédito y necesita corregirlo, por el contrario, si el indicador es alto está vendiendo más al contado que a crédito, o que tal vez sus políticas de crédito mejoraron, también puede significar que las cobranzas son más eficientes.

2.1.5.6. Ratio de disponibilidad

Este indicador muestra la capacidad que posee una compañía de su disponible para hacer frente a las deudas a corto plazo incluyendo acreedores.

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Figura 17: Formula Ratio Disponibilidad

Fuente: GM Consulting, 2015

GM Consulting nos explica sobre el resultado de este indicador que,

El valor de este ratio, debe estar en torno al 0,3. Como en los casos anteriores, si es menor a esta cifra, la empresa correría el riesgo de no poder hacer frente a los pagos, y si es muy superior, tendría recursos ociosos

De existir un exceso de recursos se puede es el mismo con:

- Financiamiento a clientes, se puede dar crédito en ventas, se facilita la venta y el crédito es respaldado por el exceso.
- Compra de activos fijos, la empresa se puede aprovechar de este exceso adquiriendo activos fijos los cuales aumentan la estructura económica, maximizan la productividad y sirven como garantías para los accionistas.
- Inversiones, se puede usar el exceso de recursos en inversiones financieras como pólizas o depósitos a plazo.

2.1.6. Indicadores de análisis de actividad

Como se indicó anteriormente es factible revisar algunos indicadores que no pertenecen al grupo de indicadores de liquidez pero que sin embargo se considera permiten analizar la misma, en este caso se encontró algunos indicadores de actividad que nos servirán para este fin, sobre este grupo de indicadores (Prieto, 2010) afirma que:

Estos indicadores llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ella, aquí se pretende dar un sentido dinámico al análisis de la aplicación de los recursos mediante la comparación entre cuenta de balances (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas).

Los indicadores de actividad buscan entre otras cosas identificar la existencia de activos improductivos o innecesarios, procurando de esa manera cumplir un principio de las finanzas el cual dice que todos los activos de una empresa deben generar un beneficio a la misma.

Los indicadores de actividad tienen una estrecha relación con los indicadores de liquidez exactamente por la rotación de las cuentas por cobrar y los inventarios. La razón corriente por ejemplo se soporta en las variaciones que puedan tener tanto los inventarios como las cuentas por cobrar.

2.1.6.1. Rotación de Inventarios

Para poder utilizar este indicador primero debemos identificar en qué tipo de empresa se está trabajando si la misma es industrial o comercial.

Una empresa industrial maneja debido a su proceso de producción tres tipos de inventarios; 1) Materias primas, 2) productos en proceso y 3) productos terminados.

Mientras que, para la empresa comercial, que básicamente compra y vende mercadería sin que sufra un proceso de producción el cálculo de rotación de inventarios lo podemos realizar mediante la siguiente fórmula:

$$\text{FÓRMULA: ROTACIÓN DE INVENTARIO DE MERCANCIAS} = \frac{\text{COSTO DE LAS MERCANCIAS VENDIDAS EN EL PERIODO}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO DE MERCANCIAS}}$$

Figura 18: Fórmula de indicador de rotación de inventarios
Fuente: Prieto, 2010

A continuación, se puede ver un ejemplo en el cual muestra “que el inventario de mercancías de la empresa rota 15,2 veces en el año, o lo que es lo mismo el inventario se convierte, 15,2 veces por año, en efectivo o en cuentas por cobrar” (Prieto, 2010, p. 73).

$$\text{EJEMPLO: Año 1} \longrightarrow = \frac{11.545.280}{760.000} = 15.2 \text{ VECES}$$

Figura 19: Ejemplo indicador de rotación de inventario
Fuente: Prieto, 2010

También podemos usar las fórmulas para calcular del número de días de inventario a mano con las siguientes dos ecuaciones:

$$\text{FÓRMULA 1: DÍAS DE INVENTARIO A MANO} = \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times 365 \text{ DÍAS}}{\text{COSTO DE LA MERCANCÍA VENDIDA}}$$

Figura 20: Fórmula 1 Días de inventario a mano
Fuente: Prieto, 2010

$$\text{FÓRMULA 2: DÍAS DE INVENTARIO A MANO} = \frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DEL INVENTARIO DE MERCANCIAS}}$$

Figura 21: Fórmula 2 Días de inventario a mano
Fuente: Prieto, 2010

Se puede apreciar el uso de estas fórmulas en los siguientes ejemplos:

$$\text{EJEMPLO} \longrightarrow = \frac{760.000 \times 365 \text{ DÍAS}}{11.545.280} = 24 \text{ DÍAS}$$

Figura 22: Ejemplo fórmula 1 Días de inventario a mano
Fuente: Prieto, 2010

$$\text{EJEMPLO} \longrightarrow = \frac{365 \text{ DÍAS}}{15.2} = 24 \text{ DÍAS}$$

Figura 23: Ejemplo fórmula 2 Días de inventarios a mano
Fuente: Prieto, 2010

Del resultado de los ejemplos anteriormente mostrados por las fórmulas planteadas (Prieto, 2010, p. 73) nos explica que:

Quiere decir que la empresa comercializadora convierte sus inventarios de mercancías a efectivo o a cuentas por cobrar cada 24 días en promedio, o lo que es igual que esta compañía, en promedio, dispone de inventarios suficientes para vender durante 24 días.

Este indicador en síntesis nos avisa si tenemos problemas en compras o si tenemos un inventario de baja rotación o en obsolescencia.

2.1.6.2. Periodo Promedio de Cobro

Este indicador es una de las formas de analizar la rotación de la cartera, nos muestra el promedio de días que se tardan en pagar los clientes o los días que se está financiando a los clientes. Este indicador nos muestra dos fórmulas:

FÓRMULA 1:	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} \times 365 \text{ DÍAS}}{\text{VENTAS A CRÉDITO}}$
FÓRMULA 2:	$\frac{365 \text{ DÍAS}}{\text{NÚMERO DE VECES QUE ROTAN LAS CUENTAS POR COBRAR}}$

Figura 24: Fórmulas de indicador promedio de cobro
Fuente: Prieto, 2010

Para usar este indicador es necesario tener los resultados del indicador de rotación de cartera sobre todo para la segunda fórmula. Se Debe tener esto en cuenta al analizar el siguiente ejemplo:

FÓRMULA 1:	$\frac{\$ 232.1 \times 365}{\$ 2.498.3} = 34 \text{ DÍAS}$
FÓRMULA 2:	$\frac{\$ 365}{\$ 10.76} = 34 \text{ DÍAS}$

Figura 25: Ejemplo de Indicadores de promedio de cobro
Fuente: Prieto, 2010

“Este resultado significa que, en promedio, la empresa tarda 34 días en recuperar su cartera o cuentas por cobrar comerciales, en otras palabras, que la totalidad de la cartera se está convirtiendo en efectivo, en promedio cada 34 días” (Prieto, 2010, p. 71).

Este indicador nos ayuda a evaluar las políticas de cobro de la compañía. Este indicador debe ser analizado en conjunto con el indicador de Período Promedio de Pago que mencionamos a continuación.

2.1.6.3. Periodo Promedio de Pago

(Medina Hernández, Plaza Alarcón, & Samaniego Romero, 2013) reconocen este indicador como “el periodo de tiempo en que las cuentas por pagar están pendientes” (p.29).

La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\text{Periodo de pago promedio} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Promedio de ventas diarias}}$$

Figura 26: Fórmula de Periodo Promedio de Pago
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Este indicador nos muestra el promedio de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores. Es complementario al indicador del Periodo promedio de cobro ya que al compararse los dos ratios el periodo promedio de pago sea mayor al promedio de cobro lo que indicaría que primero se está cobrando a los clientes y luego pagando a los proveedores.

2.1.7. Indicadores de análisis de endeudamiento.

Según (Castro L. , 2018) manifiesta que este grupo de indicadores:

Permiten medir el grado y la forma en la que los acreedores participan en el financiamiento de una empresa. Y también permiten definir el riesgo en el que incurren dichos acreedores, los dueños, y si es conveniente o inconveniente un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Este grupo de indicadores permiten identificar la participación de los acreedores dentro de la financiación de la empresa y el riesgo que tienen los mismos y de los dueños, así como también si los niveles de endeudamiento son convenientes o no para la entidad.

2.1.7.1. Concentración del endeudamiento.

Este indicador muestra en donde se concentran los pasivos, si en el corto plazo o el largo plazo. Se mide mostrando los pasivos corrientes y pasivos no corrientes con el total de los pasivos.

$$\text{Concentraci3n a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total Pasivo}} \times 100\% \qquad \text{Concentraci3n a Largo plazo} = \frac{\text{Pasivo No corriente}}{\text{Total Pasivo}} \times 100\%$$

Figura 27: Formulas de concentraci3n del endeudamiento
Fuente: Gomez, 2015

Una vez identificado cuál de los pasivos tiene más peso, podremos concentrarnos en el corto plazo.

2.1.7.2. Índice de deuda

Para (Bujan Perez, 2016), “la razón de endeudamiento es una relación financiera que indica el porcentaje de activos de una empresa que se proporciona con respecto a la deuda. Es la proporción de la deuda total y el activo total”.

Este índice nos muestra la deuda que se ha contraído con terceros. El resultado es equilibrado si da como resultado no más del 50%. En cuanto más alto sea el porcentaje se tiene mucha más deuda con terceros.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

Figura 28: *Fórmula de índice de deuda*
Elaborado por: Quito, M. (2019)

2.1.8. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo

El flujo de fondos es un estado financiero auxiliar o complementario que resulta de la comparación del balance general en dos fechas determinadas. De tal manera se deduce de donde obtuvo una empresa recursos financieros y que destinación se dio a tales recursos. (Prieto, 2010, p. 83)

Aunque las herramientas más utilizadas para el análisis de la liquidez sean los indicadores financieros algunos profesionales no están seguros de que sean los más adecuados o los únicos que deberían usarse. El estado de flujo de efectivo muestra el dinero y la cantidad utilizado en las diversas operaciones de la compañía, que este estado divide en operación, financiación e inversión.

Como ejemplo toman unos de las ratios más conocidos como el de la razón corriente donde manifiestan que el resultado del mismo mientras sea más alto sea sugiere que existe una mayor

liquidez, pero el mismo podría tener entre sus activos los inventarios o las cuentas por cobrar camuflando de esta manera el resultado y teniendo un problema de liquidez no detectado en ese análisis.

Ante esta situación (Lozano Flores, 2009) aclara que:

Lo más acertado sería evaluar el Estado de Flujos de Efectivo, específicamente, las actividades de operación del negocio, para conocer si se está generando el efectivo suficiente para cubrir las obligaciones con proveedores, gastos de la empresa y pagos de impuestos, entre otros.

Sobre todo, se apuesta al análisis del flujo de efectivo por los factores alrededor de las empresas donde los inventarios suelen no venderse como se esperaba, las cobranzas se complican debido a la recesión económica, los proveedores acortan el tiempo de crédito y los bancos exigen más requisitos para dar financiamiento.

Sobre los resultados que se muestren en el análisis (Lozano Flores, 2009) nos explica que:

Quizá las actividades de operación arrojen un saldo negativo. De ser así: ¿Cómo es que se está financiando tales actividades?, ¿con préstamos de socios, venta de activos fijos, préstamos de bancos, incremento de capital, etc.? Identificar estas fuentes de financiamiento nos permitirá conocer la liquidez real del negocio.

Si el déficit de las actividades de operación es una constante, es una clara señal de alerta que no debe pasarse por alto. Probablemente se trate de un grave problema de liquidez, que de seguro se manifestará en la actual coyuntura de crisis, cuando no tenga más activos fijos que vender o acceso al financiamiento.

Se debe permitir cierta flexibilidad en las políticas de la empresa como por ejemplo en las crediticias para que se ajusten a la realidad actual. Los procesos y políticas financieras deben

ajustarse a las condiciones actuales y no las cifras financieras ajustarse a los ratios para obtener resultados que demuestren liquidez.

Por lo tanto (Van Horne, 1997) respecto nos indica:

El análisis de estados de fondos de efectivo y de capital de trabajo nos proporciona una rica visión de las operaciones financieras de una empresa, misma que será especialmente valiosa para el lector como administrador financiero en el análisis de planes pasados y futuros de expansión de la compañía y del impacto de tales planes sobre la liquidez. Podrá detectar desequilibrios en la utilización de los fondos y emprender acciones adecuadas. (p.805)

El estado de flujos de efectivo es capaz proporcionar información sobre los movimientos operativos, de financiamiento e inversión de un periodo determinado y como estos movimientos han afectado al efectivo que tiene la compañía por consiguiente se podrá evaluar la liquidez, es por esto que gran parte de los usuarios lo consideran importante porque les permite medir la efectividad con que se genera el efectivo y como se consume.

Existen ratios financieros que se aplican al estado de flujo de efectivos maximizando el análisis de lo presentado en el mismo, entre ellos tenemos los siguientes:

Flujo de Efectivo a Ventas: “Esta razón permite al inversionista observar la habilidad que tiene la empresa de convertir sus ventas en efectivo. Es expresada en porcentaje lo que permite conocer la proporción de las ventas en las utilidades” (Esparza Aguilar).

$$-. \text{Flujo de Efectivo a Ventas} = \frac{\text{Flujo Operativo}}{\text{Ventas netas}}$$

Figura 29: Fórmula Flujo de Efectivo a Ventas
Fuente: Esparza, s/f.

En un ejemplo si el resultado muestra un 19% esto indicaría que las operaciones de la empresa generan 19 centavos por cada dólar invertido en las ventas.

Flujo libre de efectivo: (Esparza Aguilar) nos dice que es “el flujo generado por actividades de operación menos todos los gastos de capital. De esta manera es posible valorar la solidez financiera que posee la empresa ya que se coloca en la situación teórica en la cual no tuviera capital”.

$$-. \text{ FLE a Flujo de Operación} = \frac{\text{Flujo Libre de Efectivo}}{\text{Flujo de Operación}}$$

Figura 30: Fórmula de Flujo libre de efectivo
Fuente: Esparza, s/f

Aplicando el uso de este indicador en los datos del Estado de flujo de efectivo se puede comprobar si la compañía es débil o fuerte financieramente.

2.1.9. El flujo de caja

Para (Kiziryan, 2018),

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un periodo determinado.

Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa.

El flujo de caja neto no es más que la diferencia entre los ingresos y los gastos de la compañía y su importancia radica en la importancia de la información que proporcionan ya que puede determinar si la empresa tiene o no problemas económicos.

Específicamente se trata de los pagos recibidos por la entidad excluyendo elementos del activo corriente que no son pagos como las cuentas por cobrar, es así que evalúa la calidad de estos ingresos por lo que podemos deducir las condiciones de la empresa.

Si el resultado del flujo de caja es positivo significa que nuestros activos corrientes han aumentado producto del aumento de ingresos sobre los gastos. En cambio, si el resultado del flujo de caja es negativo significa que los gastos han superado los ingresos y sus activos corrientes se presentan disminuidos.

La importancia del flujo de caja radica en que podemos medir si los intereses y dividendos pagados, así como las inversiones que se realizan para el negocio son o no muy elevados para el flujo de caja.

2.1.9.1. Tipos de flujo de caja

(Kiziryan, 2018) también nos indica que existen dos tipos de flujo de caja y estos son:

- Flujo de caja de operaciones (FCO): dinero ingresado o gastado por actividades directamente relacionadas con la de la empresa.
- Flujos de caja de inversión (FCI): dinero ingresado o gastado resultado de haber dedicado un dinero a un producto que nos beneficiará en el futuro, por ejemplo, maquinaria.
- Flujo de caja financiero (FCF): dinero ingresado o gastado como resultado de operaciones directamente relacionadas con el dinero, como compra de una parte de una empresa, pago de préstamos, intereses.

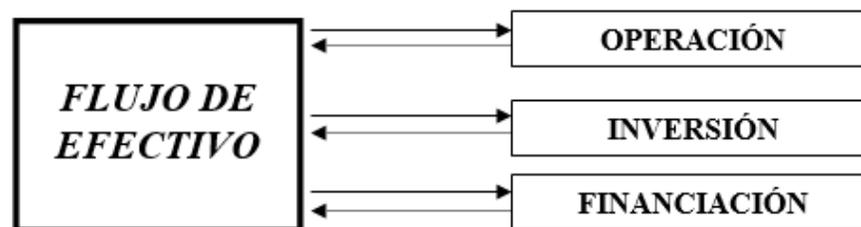


Figura 31: Entradas y salidas de efectivo por actividades
Fuente: Auren, 2016

2.1.10. Análisis de Estados Financieros

Aunque el análisis a los estados financieros no es una herramienta específicamente de análisis de liquidez, el mismo engloba muchas herramientas de análisis incluyendo los indicadores, por ejemplo, es necesario utilizar ciertas técnicas de este análisis para obtener datos que nos servirán para las otras herramientas y para tener un criterio más amplio de las cifras.

(Prieto, 2010) nos indica que se trata de la “comparación hecha entre los estados financieros de años anteriores, o bien, con estados financieros de otras empresas del mismo ramo. También es llamado Análisis Horizontal” (p.29).

2.1.11. Obligaciones a corto plazo

(Llorente, 2018) sostiene que:

El pasivo corriente o pasivo circulante es la parte del pasivo que contiene las obligaciones a corto plazo de una empresa, es decir, las deudas y obligaciones que tienen una duración menor a un año. Por ello también se lo conoce como exigible a corto plazo.

Las obligaciones que posee una compañía con terceras personas suelen ser muchas y estas van en función de la actividad comercial de la empresa. Pero de manera general las empresas tienen un criterio y una clasificación en común.

Forman parte del pasivo y se clasifican habitualmente por la prontitud con la que deben cancelarse a sus acreedores de la siguiente manera:

- Pasivos Corrientes (menores de un año).
- Pasivos No Corrientes (mayores a un año).

2.1.11.1. Características de las obligaciones a corto plazo

El portal web (Solo_Contabilidad, 2018) nos indica ciertas características de las obligaciones a corto plazo:

Las características principales que identifican a los pasivos de corto plazo son:

- Constituyen un grupo de acuerdo con la estructura de un balance general y éste integrado por sub – grupos y cada uno de estos sub – grupos por cuentas específicas.
- Son obligaciones pendientes de pago.
- Sus saldos emergen como consecuencia de haberse devengado operaciones.
- Gravitan en forma determinante en la determinación de índices financieros.
- Estas obligaciones expuestas así, se presupone que serán canceladas en los próximos doce meses.

La diferencia fundamental que tienen las obligaciones a corto plazo o pasivo corriente es el plazo en el cual tenemos que pagarlas, en este siempre serán deudas con vencimientos menores a un año.

2.1.11.2. Clasificación de las obligaciones a corto plazo

Los pasivos corrientes también son llamados pasivos a corto plazo u obligaciones a corto plazo y se presentan en el Balance de Situación o Balance General en los Estados Financieros. De forma General las obligaciones a corto plazo se suelen clasificar según (Chambi, 2011) en:

- Obligaciones Tributarias
- Obligaciones laborales
- Obligaciones Comerciales
- Obligaciones bancarias a corto plazo
- Otras Obligaciones

2.1.11.3. Obligaciones Tributarias

“Las obligaciones Tributarias, agrupan todas aquellas cuentas que representan obligaciones de una empresa por concepto de impuestos sea como contribuyente directo y/o como agente de retención” (Chambi, 2011).

Como ejemplos podemos nombrar las siguientes cuentas:

- IVA en Ventas por Pagar
- Retenciones de IVA por Pagar
- Retenciones en la Fuente por Pagar
- Impuesto a la Renta por Pagar
- Otros Impuestos por pagar

2.1.11.4. Obligaciones Laborales

“Las obligaciones laborales, agrupan todas aquellas cuentas que representen obligaciones de una empresa por concepto de remuneraciones económicas a favor de sus dependientes y por cotizaciones al régimen de seguridad social” (Chambi, 2011).

Como ejemplos podemos nombrar las siguientes cuentas:

- Sueldos por pagar.
- Sobresueldos por pagar.
- Beneficios sociales por pagar.
- Otras cuentas por pagar a empleados

Dentro de este rubro encontramos todas aquellas obligaciones que tiene una empresa con sus empleados como sueldos, comisiones, bonificaciones, beneficios sociales incluyendo aquellos donde la empresa actúa como agente de retención o beneficios que deben cancelarse por ley como la participación de utilidades del periodo.

2.1.11.5. Obligaciones Comerciales

“Las obligaciones comerciales, bajo este rubro se deberán agrupar todas aquellas cuentas que representan obligaciones de una empresa por concepto de operaciones propias del giro específico de esta” (Chambi, 2011).

Como ejemplos podemos citar las siguientes cuentas:

- Documentos por Pagar
- Proveedores locales
- Proveedores del Exterior
- Anticipos de Clientes
- Otras Cuentas por pagar

En este rubro podemos encontrar por ejemplo deudas por adquisición ya sea de bienes o servicios utilizados en la actividad principal comercial de la empresa o por consumos para beneficios de esta, que estarían enmarcadas según nuestra clasificación anterior como Proveedores locales.

En cuanto a los documentos por pagar se puede decir que son todos aquellos documentos comerciales con el que se contrajo algún tipo de crédito, estos pueden ser pagarés o letras de cambio.

Al respecto (Rodríguez & Méndez, 2009) nos exponen que:

Un pagaré es una promesa incondicional por escrito, en donde una persona se compromete a pagar a otra, en una fecha determinada, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Una letra de cambio o giro es una orden escrita de una persona (...), a otra (...) para que pague alguna cantidad de dinero en un tiempo futuro a un tercero o beneficiario o a sí misma. Tiene muchas semejanzas con el pagaré.

Las cuentas por pagar a proveedores nacen de la necesidad que tiene una empresa de adquirir o servicios para la producción y/o funcionamiento de las operaciones y cuyos pagos los efectuará en un futuro, este tiempo lo otorgará el proveedor el cual indicará en que tiempo se cancelarán estos valores, se suelen utilizar la forma a contado o crédito a un plazo dependiendo de las políticas del proveedor y en algunos casos al estudio que el mismo haga sobre su cliente.

Como Anticipos de clientes podemos nombrar aquellos cobros realizados con anterioridad por el bien o servicio que la empresa brinde.

2.1.11.6. Obligaciones bancarias a corto plazo

Obligaciones bancarias a corto plazo, en este grupo encontramos todo tipo de obligaciones que tengamos con instituciones financieras que sean menores a un año adquiridas para la financiación de la entidad o la porción corriente de los préstamos contraídos.

(Rodríguez & Méndez, 2009) nos dicen que las obligaciones financieras son:

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Comercialmente se conocen con el nombre de crédito rápido o fácil. Son pequeñas cantidades que se prestan para solucionar problemas urgentes y cuya deuda es pagadera en menos de un año.

En la actualidad es una forma común de financiamiento de las empresas ya que los bancos manejan sus cuentas por lo que ya se ha establecida una conexión previa y donde el banco conoce alguna manera los montos que maneja la empresa y evalúa los montos y tiempo del préstamo.

Los mismos (Rodríguez & Méndez, 2009) nos hacen conocer sobre las ventajas de estos préstamos:

- Tienen una mayor facilidad de ajustarse a las verdaderas necesidades de la empresa, dependiendo de las condiciones que imponga el banco.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

2.1.11.7. Otras obligaciones a corto plazo

“Otras obligaciones, en este grupo se encuentran todas aquellas cuentas que representen obligaciones de una empresa por diversos conceptos ajenos a los anteriores” (Chambi, 2011).

Como ejemplos podemos citar las siguientes cuentas:

- Publicidad por pagar
- Seguros por pagar
- Intereses por pagar
- Comisiones por pagar
- Otras Cuentas por pagar

Se debe mantener una óptima clasificación de las obligaciones a corto plazo. Esto ayudará sobre todo cuando se busque financiamiento con terceros puesto que ellos analizarán los estados financieros y si las cifras reflejan montos elevados en el pasivo corriente y su relación no es homogénea con los activos corrientes corremos el riesgo que ningún acreedor o proveedor quiera financiar una entidad que presente estas cifras ya que el riesgo sería muy alto para ellos.

2.2. Marco Conceptual

2.2.1. Análisis Financiero

“Comprende el estudio de ciertas relaciones y tendencias que permitan determinar si la situación financiera, los resultados de operación y el progreso económico de la empresa son satisfactorios para un periodo de tiempo” (Rosas, 2016).

El análisis financiero nos proporciona una serie de fórmulas, ciertas de ellas muy sencillas, que nos permiten calcular el nivel de liquidez de una empresa.

2.2.2. El Balance General

(Prieto, 2010) nos señala que:

Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado del patrimonio. Dicho de otro modo, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se refleja en los registros contables, el balance general también es conocido con otros nombres como son:

- Estado de situación financiera.
- Estado de Inversiones.
- Estado de recursos y obligaciones.
- Estado de activo, pasivo y capital.

El balance general es una de las fuentes más importantes donde se pueden encontrar las cifras que se utilizarán para el análisis de la liquidez, el balance general muestra según la normativa contable los activos más líquidos en su parte superior, dejando los menos líquidos para las partes inferiores.

2.2.3. Activo

Representa los bienes y derechos de la empresa, dentro de este concepto de bienes están el efectivo, los inventarios, los activos fijos, las cuentas por cobrar, las inversiones en papeles del mercado, las valorizaciones, etcétera (Prieto, 2010, p. 26).

El Activo es el grupo contable donde se encuentran los recursos con los que cuenta la empresa, estos recursos presentan una liquidez, uno de ellos más que otros, este grupo contable es de donde se obtienen la mayoría de los datos para el análisis de liquidez.

2.2.4. Activo Corriente

Para (Nieto Ojeda, 2010) son “bienes y derechos que se convertirán, previsiblemente en líquido, en menos de un año” (p.12).

El activo corriente debe clasificarse según (Prieto, 2010) “de acuerdo con la liquidez de cada cuenta, es decir su facilidad para convertirse en efectivo, empezando como es obvio con la caja y siguiendo con las cuentas por cobrar, los inventarios, etcétera”.

El activo corriente, un subgrupo del activo, lo integran aquellos activos que no tienen una permanencia dentro de este grupo ya que en menos de un año suelen ser utilizados. Generalmente se ordenan dependiendo su liquidez, de más líquido a menos líquido.

2.2.5. Pasivo

“Son las deudas y obligaciones de la empresa. Es lo que la empresa debe. Ejemplos: deudas con bancos, deudas con proveedores, deudas con acreedores, deudas con instituciones gubernamentales, deudas con los trabajadores, deudas por adquisiciones de activos” (Zamora, 2016).

El Pasivo es otro de los elementos necesarios para el análisis financiero, y por ende en el de liquidez ya que nos muestra cómo se compone la financiación de la empresa y las obligaciones de pago con terceros, si estas obligaciones y financiamientos son a corto plazo afectan directamente a la liquidez.

2.2.6. Pasivo Corriente

Según (Gutierrez Janampa & Tapia Reyes, 2016). “El pasivo corriente son deudas que la empresa debe reintegrar en el plazo igual o inferior a un año, caracterizadas por su grado de exigibilidad y por contraponerse a los recursos permanentes” (p.19).

La importancia del pasivo corriente dentro del análisis de liquidez consiste que este grupo contable nos muestra aquellos pasivos que se deben cubrir en un plazo menor a un año y que se compara directamente con los recursos que tiene una empresa en sus activos disponibles para satisfacer estas obligaciones.

2.2.7. Rentabilidad

La rentabilidad es una experiencia económica de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos, es el índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. (López, 2010)

Aunque en diversos análisis financieros se revisan tanto la liquidez como la rentabilidad pues son conceptos relacionados ya que ambos buscan identificar la salud financiera de la empresa, no deben confundirse, ya que la rentabilidad se enfoca en la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus actividades, y la liquidez en el cumplimiento de sus obligaciones con los recursos existentes.

Ambos conceptos se utilizan normalmente para evaluar la situación financiera, aunque son inversamente proporcionales, por lo general mientras más liquidez obtenga una entidad, menos rentabilidad suele presentar o inversamente.

2.2.8. Efectivo y equivalente de efectivo

(Medina Hernández, Plaza Alarcón, & Samaniego Romero, 2013) encuentran que “son aquellas partidas que pueden ser fácilmente convertibles en dinero en un corto plazo para poder afrontar obligaciones a corto plazo, las mismas que, aunque poseen riesgos en el momento de su conversión, estos son muy insignificantes” (p.38).

El efectivo y sus equivalentes representan el activo más líquido dentro de los balances, cuenta fundamental para el análisis de la liquidez ya que la vemos en la mayoría de fórmulas de indicadores financieros.

2.2.9. Control Interno

Sobre el control interno (Medina Hernández, Plaza Alarcón, & Samaniego Romero, 2013) nos comentan que en “un sistema de control interno no solo se restringe al tratamiento de efectivo, representa el conjunto de pruebas contables y cálculos que garanticen el cumplimiento de los objetivos aprobados por la gerencia” (p.39).

El control interno comprende los métodos y medidas que adopta una organización para salvaguardar sus activos y verificar una correcta salud financiera como liquidez, solvencia y rentabilidad entre otros.

2.2.10. Capital de trabajo

(Gerencie, Gerencie, 2018) lo considera “como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente”.

Para determinar el capital de trabajo se utiliza una fórmula la cual tiene gran relación con uno de los indicadores financieros de liquidez, este indicador se conoce como razón corriente.

2.2.11. Estado de Resultados

(Castro J. , 2015) nos muestra el siguiente concepto,

También conocido como estado de pérdidas y ganancias es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.

Aunque el Estado de resultados brinda menos datos para el análisis de liquidez que el Balance General, no deja de ser una fuente importante de información a considerar dentro de cualquier análisis financiero.

2.2.12. Benchmarking

Como referencia a este concepto (Kearns, s.f.) nos trae que “es un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones reconocidas como las mejores prácticas, aquellos competidores más duros”.

El benchmarking es utilizado dentro del análisis financiero para la comparación de indicadores entre los datos de una empresa con la competencia o un grupo de competidores.

2.2.13. Cuentas por cobrar

(Stevens, 2017) señala que:

Es uno de los activos más importantes, ya que es el activo más líquido después del efectivo en una entidad de carácter económico. Las cuentas por cobrar representan venta o prestación de algún bien o servicio que se recuperará en dinero en sumas parciales.

Las cuentas por cobrar representan generalmente los valores a cobrar a clientes dentro de los siguientes 90 días, convirtiendo esta cuenta en otro activo de liquidez importante de suma importancia para el análisis de liquidez y en las fórmulas de indicadores financieros.

2.3. Marco Legal

2.3.1. NIC 1 Presentación de Estados Financieros

El objetivo de esta norma es establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras

entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones.

2.3.2. NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo

La información acerca de los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

El objetivo de esta Norma es exigir a las empresas que suministren información acerca de los movimientos históricos en el efectivo y los equivalentes al efectivo a través de la presentación de un estado de flujos de efectivo, clasificados según que procedan de actividades de explotación, de inversión y de financiación.

Capítulo III

Metodología de la Investigación

3.1. Metodología

El presente trabajo de titulación utilizó investigaciones de tipo descriptivo, bibliográfico los cuales detallamos a continuación:

3.2. Tipo de investigación

3.2.1. Investigación descriptiva

Utilizando este tipo de investigación se revisa la problemática presentada en este trabajo de titulación la cual consiste en la revisión de la liquidez en la compañía Vehículos y Camiones S.A., la cual afecta a las obligaciones a corto plazo.

Bajo este método se recopiló información cuantificable que se usó para los análisis estadísticos sobre los datos estudiados, de la misma manera esta herramienta permitió la recopilación y describir la naturaleza de la información consultada. La investigación descriptiva nos permite utilizar diferentes técnicas para el análisis de los datos recogidos.

3.3. Enfoque

El presente trabajo se enfoca en la investigación cualitativa de los Estados Financieros de los cuales se obtuvo los datos para realizar varios análisis sobre variaciones e indicadores financieros que permitieron conocer la liquidez de la compañía en conjunto a otros varios indicadores y determinar si los mismos tienen impacto sobre los pasivos a corto plazo.

3.4. Técnica e instrumentos

Entre las técnicas desarrolladas en el presenta trabajo detallamos:

- **Entrevistas**, a las jefaturas del área administrativa y financiera de la empresa para conocer detalles particulares de ciertas áreas de la empresa.
- **Análisis de Datos**, principalmente de los Estados Financieros de la empresa y de sus competidores cercanos lo que ayudó a realizar el análisis de indicadores que se desarrolla en este trabajo.

3.5. Población y Muestra

La población la conforman para este trabajo los principales funcionarios administrativos – financieros de la compañía Camiones y Vehículos S.A. a los cuales se les realizó entrevistas y solicitó información.

3.6. Análisis de resultados

A continuación, se encontrarán los resultados de la investigación recolectados a través de las entrevistas realizadas.

Las encuestas fueron realizadas el día 20 de Febrero del 2019 al personal clave del área financiera, mostrando los resultados reales.

Las preguntas en común que se realizaron a los entrevistados fueron tabuladas en las cuales se presentará una tabla y un gráfico para una mejor presentación.

3.6.1. Análisis de Estados Financieros

A continuación, se presentan los Estados Financieros de la compañía Camiones y Vehículos SA de los años analizados, los cuales comprenden 2016, 2017 y 2018.

Tabla 1: Estado de Situación Financiera

Camiones y Vehículos S.A.			
Estado de Situación Financiera			
	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>
Activos			
Activos Corrientes			
Efectivo	5,340,245.43	3,582,924.87	1,801,813.51
Cuentas por Cobrar	64,300,834.69	66,365,618.86	46,734,709.07
Otras CxC	5,422,944.51	1,444,550.45	7,893,029.09
Activos por Impuestos Corrientes	3,396,791.96	4,170,930.41	13,180,388.61
Inventarios	41,257,757.22	45,748,230.59	51,365,834.73
Gastos Pagados por Anticipado	2,726,944.61	388,884.34	435,115.05
Otros Activos Corrientes	391,864.23	1,987,852.53	4,016,840.90
Total Activo Corriente	122,837,382.65	123,688,992.05	125,427,730.96
Activos No Corrientes			
Activos Fijos	68,217,706.88	87,817,055.46	92,281,614.17
Activos Intangibles	2,502,409.93	2,508,509.89	1,975,883.30
Inversiones No Corrientes	4,328.93	0.00	9.64
CxC No corrientes	45,918,220.91	39,541,328.00	43,380,852.00
Otras CxC No corrientes	369.21	0.00	0.00
Otros Activos No Corrientes	295,287.98	53,013.56	275,507.66
Total Activos No Corrientes	116,938,323.84	129,919,906.91	137,913,866.77
Total Activos	239,775,706.49	253,608,898.96	263,341,597.73
Pasivos			
Pasivos Corrientes			
Cuentas por Pagar	17,433,016.75	26,200,973.38	27,151,992.94
Otras Cuentas por Pagar	5,017,972.26	3,383,694.49	13,704,128.18
Obligaciones Financieras	76,267,889.90	77,231,699.77	56,544,665.70
Beneficios a empleados	1,508,993.86	1,948,617.37	6,051,253.19
Provisiones	250,274.52	2,850,115.78	2,419,146.16
Pasivos por Ingresos Diferidos	3,546,153.13	4,282,682.07	5,246,352.38
Otros Pasivos Corrientes	497,440.58	389,442.50	96,523.93
Total Pasivos Corrientes	104,521,741.00	116,287,225.36	111,214,062.48
Pasivos No Corrientes			
Obligaciones Financieras L/P	16,033,151.40	17,325,394.18	23,068,432.15
Pasivo Imp Renta	1,174,888.08	1,189,449.08	1,146,567.86
Beneficios a Empleados L/P	2,420,118.31	2,879,225.14	3,004,482.09
Otras CxP L/P	0.00	0.00	305,795.72
Total Pasivos No Corrientes	19,628,157.79	21,394,068.40	27,525,277.82
Total Pasivos	124,149,898.79	137,681,293.76	138,739,340.30
Patrimonio			
Capital	60,186,184.00	60,186,184.00	60,186,184.00
Reservas	8,347,850.90	8,374,621.85	8,367,988.19
Resultados Acumulados	45,215,539.80	46,938,311.72	55,155,010.69

Otros Resultados Integrales Acumulados	1,876,233.00	428,487.63	893,074.55
Total Patrimonio	115,625,807.70	115,927,605.20	124,602,257.43
Total Pasivo y Patrimonio	239,775,706.49	253,608,898.96	263,341,597.73

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Tabla 2: Estado de Resultado Integral

CAMIONES Y VEHICULOS S.A.			
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
2016 - 2017 - 2018			
	2016	2017	2018
Ventas	124,501,725	187,007,316	200,325,840
Costo de productos vendidos y servicios prestados	-98,036,526	144,114,095	154,490,102
MARGEN BRUTO	26,465,199	42,893,221	45,835,738
Gastos de ventas	-25,234,648	-35,842,797	-33,040,258
Gastos administrativos	-9,957,674	-9,106,201	-11,041,090
Otros ingresos, netos	7,709,664	1,855,012	1,433,216
Ingresos financieros	11,675,955	10,296,515	7,421,900
Costos financieros	-8,348,462	-8,570,951	-7,987,485
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTOS A LA RENTA	2,310,034	1,524,799	2,622,021
Menos gastos por impuesto a la renta			
Corriente	1,960,625	1,242,529	2,040,327
Diferido	-29,627	14,561	-175,123
Total	1,930,998	1,257,090	1,865,204
UTILIDAD	379,036	267,709	756,817
OTRO RESULTADO INTEGRAL			
Partidas que no se reclasificaran posteriormente al resultado del ejercicio:			
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	122,851	146,776	250,979
TOTAL RESULTADO UNTEGRAL DEL AÑO	501,887	414,485	1,007,796
Utilidad básica y diluida por acción	0.008	0.007	0.017

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Tabla 3: Estado de Flujo de Efectivo

CAMIONES Y VEHICULOS S.A.			
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO			
2016 - 2017 - 2018			
	2016	2017	2018
<u>FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</u>			
Recibidos de clientes y compañías relacionadas	129,392,119	171,489,699	182,703,883
Venta de Cartera		22,969,940	20,689,899
	-	-	-
Pago a proveedores y empleados	109,963,120	175,764,655	187,022,440
Impuesto a la renta	-1,895,813	-4,693,443	-3,493,246
Intereses cobrados	11,929,360	9,884,713	6,476,081
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de Operación	29,462,546	23,886,254	19,354,177
<u>FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSION</u>			
Adiciones de propiedades, planta y equipo	-7,068,383	-19,084,367	-7,470,892
Venta de propiedades, planta y equipo	5,980,802		
Adiciones de intangibles	-473,927	-885,877	-321,386
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de Inversión	-1,561,508	-19,970,244	-7,792,278
<u>FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</u>			
Nuevos préstamos		123,907,061	160,538,630
		-	-
Pago de préstamos	-21,653,156	123,341,183	166,099,048
Emisión de obligaciones y papel comercial	7,384,137	12,686,333	9,317,864
Pagos de papel comercial		-10,614,333	-9,848,000
Intereses pagados	-8,757,098	-8,295,384	-7,563,746
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de Financiamiento	-23,026,117	-5,657,506	-13,654,300
Efectivo y bancos			
Variación neta de efectivo y bancos	4,874,921	-1,741,496	-2,092,401
Saldo al comienzo de año	449,500	5,324,421	3,582,925
SALDO AL FIN DE AÑO	5,324,421	3,582,925	1,490,524

Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.2. Análisis Vertical de Estados Financieros

Mediante el análisis vertical de los estados financieros se identifica las partidas que tengan más relevancia dentro de los mismos en cada uno de los años de estudio.

3.6.2.1. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

A continuación, se presenta el análisis vertical del Estado de situación financiera donde se ha identificado las cuentas que tienen mayor impacto dentro de sus grupos contables:

Tabla 4: Análisis Vertical Estado de Situación Inicial

Camiones y Vehículos S.A.						
Estado de Situación Financiera						
Análisis Vertical						
	2016	AV 2016	2017	AV 2017	2018	AV 2018
Activos						
Activos Corrientes						
Efectivo	5,340,245.43	2.23%	3,582,924.87	1.41%	1,801,813.51	0.68%
Cuentas por Cobrar	64,300,834.69	26.82%	66,365,618.86	26.17%	46,734,709.07	17.75%
Otras CxC	5,422,944.51	2.26%	1,444,550.45	0.57%	7,893,029.09	3.00%
Activos por Impuestos Corrientes	3,396,791.96	1.42%	4,170,930.41	1.64%	13,180,388.61	5.01%
Inventarios	41,257,757.22	17.21%	45,748,230.59	18.04%	51,365,834.73	19.51%
Gastos Pagados por Anticipado	2,726,944.61	1.14%	388,884.34	0.15%	435,115.05	0.17%
Otros Activos Corrientes	391,864.23	0.16%	1,987,852.53	0.78%	4,016,840.90	1.53%
Total Activo Corriente	122,837,382.65	51.23%	123,688,992.05	48.77%	125,427,730.96	47.63%
Activos No Corrientes						
Activos Fijos	68,217,706.88	28.45%	87,817,055.46	34.63%	92,281,614.17	35.04%
Activos Intangibles	2,502,409.93	1.04%	2,508,509.89	0.99%	1,975,883.30	0.75%
Inversiones No Corrientes	4,328.93	0.00%	0.00	0.00%	9.64	0.00%
CxC No corrientes	45,918,220.91	19.15%	39,541,328.00	15.59%	43,380,852.00	16.47%
Otras CxC No corrientes	369.21	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otros Activos No Corrientes	295,287.98	0.12%	53,013.56	0.02%	275,507.66	0.10%
Total Activos No Corrientes	116,938,323.84	48.77%	129,919,906.91	51.23%	137,913,866.77	52.37%
Total Activos	239,775,706.49	100.00%	253,608,898.96	100.00%	263,341,597.73	100.00%
Pasivos						
Pasivos Corrientes						
Cuentas por Pagar	17,433,016.75	14.04%	26,200,973.38	19.03%	27,151,992.94	19.57%
Otras Cuentas por Pagar	5,017,972.26	4.04%	3,383,694.49	2.46%	13,704,128.18	9.88%
Obligaciones Financieras	76,267,889.90	61.43%	77,231,699.77	56.09%	56,544,665.70	40.76%
Beneficios a empleados	1,508,993.86	1.22%	1,948,617.37	1.42%	6,051,253.19	4.36%
Provisiones	250,274.52	0.20%	2,850,115.78	2.07%	2,419,146.16	1.74%
Pasivos por Ingresos Diferidos	3,546,153.13	2.86%	4,282,682.07	3.11%	5,246,352.38	3.78%

Otros Pasivos Corrientes	497,440.58	0.40%	389,442.50	0.28%	96,523.93	0.07%
Total Pasivos Corrientes	104,521,741.00	84.19%	116,287,225.36	84.46%	111,214,062.48	80.16%
Pasivos No Corrientes						
Obligaciones Financieras L/P	16,033,151.40	12.91%	17,325,394.18	12.58%	23,068,432.15	16.63%
Pasivo Imp Renta	1,174,888.08	0.95%	1,189,449.08	0.86%	1,146,567.86	0.83%
Beneficios a Empleados L/P	2,420,118.31	1.95%	2,879,225.14	2.09%	3,004,482.09	2.17%
Otras CxP L/P	0.00	0.00%	0.00	0.00%	305,795.72	0.22%
Total Pasivos No Corrientes	19,628,157.79	15.81%	21,394,068.40	15.54%	27,525,277.82	19.84%
Total Pasivos	124,149,898.79	100.00%	137,681,293.76	100.00%	138,739,340.30	100.00%
Patrimonio						
Capital	60,186,184.00	52.05%	60,186,184.00	51.92%	60,186,184.00	48.30%
Reservas	8,347,850.90	7.22%	8,374,621.85	7.22%	8,367,988.19	6.72%
Resultados Acumulados	45,215,539.80	39.11%	46,938,311.72	40.49%	55,155,010.69	44.26%
Otros Result Integrales Acumulados	1,876,233.00	1.62%	428,487.63	0.37%	893,074.55	0.72%
Total Patrimonio	115,625,807.70	100.00%	115,927,605.20	100.00%	124,602,257.43	100.00%
Total Pasivo y Patrimonio	239,775,706.49		253,608,898.96		263,341,597.73	

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Año 2016 : En el año 2016 dentro del grupo de Activos la cuenta que tiene más relevancia es la de Activos Fijos siendo el 28% del total de activos, seguido de cerca por las Cuentas por Cobrar de corto plazo con el 26% y Cuentas por cobrar de largo plazo con el 19%, por último, con un 17% tenemos la cuenta de Inventarios como las cuentas de relevancia dentro de este grupo.

En pasivos la cuenta de mayor incidencia es la de Obligaciones Financieras a corto plazo con un 61%, luego encontramos la Cuentas por pagar a proveedores con un 14% y las Obligaciones Financieras de largo plazo con un 12%.

En el patrimonio tenemos la cuenta Capital con un 52% y Resultados Acumulados con un 39%.

Año 2017: Para el año 2017 en el grupo de Activos mantiene las cuentas de Activos Fijos (34%) y las Cuentas por Cobrar clientes corto plazo (26%) como las cuentas con mayor proporción, la cuenta de Inventarios se muestra con el 18% seguida de las Cuentas por Cobrar clientes de largo plazo con un 15%.

El grupo de pasivos en el 2018 destacan las cuentas de Obligaciones Financieras a corto plazo con el 56%, las Cuentas por Pagar proveedores con el 14% y las Obligaciones Financieras a largo plazo con el 13%.

En cuanto al patrimonio las cuentas que tienen mayor incidencia son el Capital con el 52% y los Resultados Acumulados con un 40%.

Año 2018: Para el año 2018 en el grupo de activos las cuentas que tienen mayor relevancia son las de Activos Fijos reflejando un 35% en comparación con el total de activos, seguida de los Inventarios que llegan a un 20% y las Cuentas por Cobrar Clientes Corrientes y no Corrientes con un 18% y 16% respectivamente.

El Pasivo nos muestra las siguientes cuentas como de mayor relevancia:

- Obligaciones Financieras Corto Plazo (41%)
- Cuentas por Pagar Proveedores (20%)
- Obligaciones Financieras Largo Plazo (17%)

Para el Patrimonio encontramos cuentas como Capital (48%) y Resultados Acumulados (44%) como las cuentas con mayor proporción dentro de este grupo contable.

3.6.2.2. Análisis Vertical del Estado de Resultado Integral

El análisis vertical del Estado de Resultados se presenta de la siguiente manera:

Tabla 5: Análisis Vertical de Estado Resultado Integral

CAMIONES Y VEHICULOS S.A. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL Análisis Vertical 2016 - 2017 - 2018						
	2016	AV 2016	2017	AV 2017	2018	AV 2018
Ventas	124,501,725	100.00%	187,007,316	100.00%	200,325,840	100.00%
Costo de productos vendidos y servicios prestados	-98,036,526	-78.74%	-144,114,095	-77.06%	-154,490,102	-77.12%
MARGEN BRUTO	26,465,199	21.26%	42,893,221	22.94%	45,835,738	22.88%
Gastos						
Sueldos y Salarios	10,237,137.00	8.22%	14,942,675.72	7.99%	13,537,184.00	6.76%
Aportes al IESS	1,787,826.00	1.44%	2,773,891.18	1.48%	2,706,535.00	1.35%

Beneficios Sociales / Gasto beneficios empleados	4,597,716.00	3.69%	4,819,896.03	2.58%	4,570,914.00	2.28%
Honorarios a Personas Naturales	766,837.00	0.62%	470,174.38	0.25%	1,222,399.00	0.61%
Mantenimiento y Reparaciones	2,211,655.00	1.78%	3,477,419.81	1.86%	3,952,481.00	1.97%
Arrendamiento Operativo	1,646,361.00	1.32%	1,697,479.98	0.91%	2,496,924.00	1.25%
Comisiones / Promoción y Publicidad	566,239.00	0.45%	1,141,393.91	0.61%	4,241,837.00	2.12%
Combustibles	107,141.73	0.09%	101,768.84	0.05%	94,318.00	0.05%
Seguros	365,548.00	0.29%	44,098.31	0.02%	346,131.00	0.17%
Transporte / Gastos de Gestión	741,956.14	0.60%	751,817.56	0.40%	1,663,812.00	0.83%
Gastos de Viaje	908,748.00	0.73%	1,564,879.36	0.84%	1,206,971.00	0.60%
Depreciaciones	2,693,330.00	2.16%	2,288,977.76	1.22%	2,757,504.00	1.38%
Servicios Básicos	557,344.00	0.45%	108,182.40	0.06%	251,755.00	0.13%
Impuestos, Contribuciones y Otros	1,005,418.00	0.81%	1,169,036.96	0.63%	938,980.00	0.47%
Amortizaciones	165,950.00	0.13%	883,969.79	0.47%	859,876.00	0.43%
Gastos Deterioro	-	0.00%	188,000.00	0.10%	135,000.00	0.07%
Suministros y Materiales	989.24	0.00%	755,354.92	0.40%	477,600.00	0.24%
Otros Gastos / Servicios Básicos	6,832,125.89	5.49%	7,769,981.09	4.15%	2,621,127.00	1.31%
Total Gastos	35,192,322.00	28.27%	44,948,998.00	24.04%	44,081,348.00	22.00%
Otros ingresos, netos	7,709,664	6.19%	1,855,012	0.99%	1,433,216	0.72%
Ingresos financieros	11,675,955	9.38%	10,296,515	5.51%	7,421,900	3.70%
Costos financieros	-8,348,462	-6.71%	-8,570,951	-4.58%	-7,987,485	-3.99%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTOS A LA RENTA	2,310,034.00	1.86%	1,524,799.00	0.82%	2,622,021.00	1.31%
Menos gastos por impuesto a la renta						
Corriente	1,960,625	1.57%	1,242,529	0.66%	2,040,327	1.02%
Diferido	-29,627	-0.02%	14,561	0.01%	-175,123	-0.09%
Total	1,930,998	1.55%	1,257,090	0.67%	1,865,204	0.93%
UTILIDAD	379,036	0.30%	267,709	0.14%	756,817	0.38%
OTRO RESULTADO INTEGRAL						
Partidas que no se reclasificaran posteriormente al resultado del ejercicio:						
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos	122,851	0.10%	146,776	0.08%	250,979	0.13%
TOTAL RESULTADO UNTEGRAL DEL AÑO	501,887	0.40%	414,485	0.22%	1,007,796	0.50%
Utilidad básica y diluida por acción	0.008		0.007		0.017	

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Año 2016: En el Estado de Resultado Integral las cuentas que generan mayor impacto son el Costo de venta con un 79%, los Gastos con un 28% dentro de los cuales la cuenta más significativa es la de Sueldos y Salarios (8%); y los Ingresos Financieros con un 9%.

Año 2017: Para el año 2017 el Estado de Resultados Integral tiene como cuentas principales el Costo de Venta con el 77% referente al neto de ventas, los Gastos con un 24% teniendo como cuenta relevante la cuenta de Sueldos y Salarios (8%); y los Ingresos Financieros con un 5,5%.

Año 2018: En el año 2018 se presentan como cuentas con mayor impacto dentro del Estado de Resultados el Costo de Venta con el 77%, los Gastos representan el 22% de los cuales un 7% corresponden a Sueldos y Salarios. También aparece con un porcentaje de 4% los Costos Financieros.

3.6.3. Análisis Horizontal de Estados Financieros

Con el análisis horizontal se pueden visualizar la variación absoluta o relativa que tiene cada una de las cuentas de los estados financieros, este comportamiento nos podrá ayudar al análisis de estos cambios y si los mismos tendrán un impacto positivo o negativo para la entidad.

3.6.3.1. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera

El análisis horizontal del Estado de Situación Financiera muestra las variaciones absolutas y relativas entre los años 2016 – 2017 y 2017 - 2018:

Tabla 6: Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

Camiones y Vehículos S.A.							
Estado de Situación Financiera							
Análisis Horizontal 2016 -2017 -2018							
	<u>2016</u>	<u>2017</u>	Variación absoluta 2016 -2017	Variación relativa 2016 - 2017	<u>2018</u>	Variación absoluta 2017 -2018	Variación relativa 2016 - 2017
Activos							
Activos Corrientes							
Caja – Bancos	5,340,245.43	3,582,924.87	-1,757,320.56	-32.91%	1,801,813.51	-1,781,111.36	-49.71%
Cuentas por Cobrar	64,300,834.69	66,365,618.86	2,064,784.17	3.21%	46,734,709.07	-19,630,909.79	-29.58%
Otras CxC	5,422,944.51	1,444,550.45	-3,978,394.06	-73.36%	7,893,029.09	6,448,478.64	446.40%
Activos por Impuestos Corrientes	3,396,791.96	4,170,930.41	774,138.45	22.79%	13,180,388.61	9,009,458.20	216.01%
Inventarios	41,257,757.22	45,748,230.59	4,490,473.37	10.88%	51,365,834.73	5,617,604.14	12.28%
Gastos Pagados por Anticipado	2,726,944.61	388,884.34	-2,338,060.27	-85.74%	435,115.05	46,230.71	11.89%
Otros Activos Corrientes	391,864.23	1,987,852.53	1,595,988.30	407.28%	4,016,840.90	2,028,988.37	102.07%
Total Activo Corriente	122,837,382.65	123,688,992.05	851,609.40	0.69%	125,427,730.96	1,738,738.91	1.41%
Activos No Corrientes							
Activos Fijos	68,217,706.88	87,817,055.46	19,599,348.58	28.73%	92,281,614.17	4,464,558.71	5.08%
Activos Intangibles	2,502,409.93	2,508,509.89	6,099.96	0.24%	1,975,883.30	-532,626.59	-21.23%
Inversiones No Corrientes	4,328.93	0.00	-4,328.93	-100.00%	9.64	9.64	0.00%
CxC No corrientes	45,918,220.91	39,541,328.00	-6,376,892.91	-13.89%	43,380,852.00	3,839,524.00	9.71%
Otras CxC No corrientes	369.21	0.00	-369.21	-100.00%	0.00	0.00	0.00%
Otros Activos No Corrientes	295,287.98	53,013.56	-242,274.42	-82.05%	275,507.66	222,494.10	419.69%
Total Activos No Corrientes	116,938,323.84	129,919,906.91	12,981,583.07	11.10%	137,913,866.77	7,993,959.86	6.15%
Total Activos	239,775,706.49	253,608,898.96	13,833,192.47	5.77%	263,341,597.73	9,732,698.77	3.84%
Pasivos							
Pasivos Corrientes							
Cuentas por Pagar	17,433,016.75	26,200,973.38	8,767,956.63	50.30%	27,151,992.94	951,019.56	3.63%
Otras Cuentas por Pagar	5,017,972.26	3,383,694.49	-1,634,277.77	-32.57%	13,704,128.18	10,320,433.69	305.00%
Obligaciones Financieras	76,267,889.90	77,231,699.77	963,809.87	1.26%	56,544,665.70	-20,687,034.07	-26.79%
Beneficios a empleados	1,508,993.86	1,948,617.37	439,623.51	29.13%	6,051,253.19	4,102,635.82	210.54%
Provisiones	250,274.52	2,850,115.78	2,599,841.26	1038.80%	2,419,146.16	-430,969.62	-15.12%
Pasivos por Ingresos Diferidos	3,546,153.13	4,282,682.07	736,528.94	20.77%	5,246,352.38	963,670.31	22.50%
Otros Pasivos Corrientes	497,440.58	389,442.50	-107,998.08	-21.71%	96,523.93	-292,918.57	-75.21%
Total Pasivos Corrientes	104,521,741.00	116,287,225.36	11,765,484.36	11.26%	111,214,062.48	-5,073,162.88	-4.36%
Pasivos No Corrientes							
Obligaciones Financieras L/P	16,033,151.40	17,325,394.18	1,292,242.78	8.06%	23,068,432.15	5,743,037.97	33.15%
Pasivo Imp Renta	1,174,888.08	1,189,449.08	14,561.00	1.24%	1,146,567.86	-42,881.22	-3.61%
Beneficios a Empleados L/P	2,420,118.31	2,879,225.14	459,106.83	18.97%	3,004,482.09	125,256.95	4.35%
Otras CxP L/P	0.00	0.00	0.00	0.00%	305,795.72	305,795.72	100.00%
Total Pasivos No Corrientes	19,628,157.79	21,394,068.40	1,765,910.61	9.00%	27,525,277.82	6,131,209.42	28.66%
Total Pasivos	124,149,898.79	137,681,293.76	13,531,394.97	0.00%	138,739,340.30	1,058,046.54	0.77%
Patrimonio							
Capital	60,186,184.00	60,186,184.00	0.00	0.00%	60,186,184.00	0.00	0.00%
Reservas	8,347,850.90	8,374,621.85	26,770.95	0.32%	8,367,988.19	-6,633.66	-0.08%
Resultados Acumulados	45,215,539.80	46,938,311.72	1,722,771.92	3.81%	55,155,010.69	8,216,698.97	17.51%
Otros Result Integrales Acumulados	1,876,233.00	428,487.63	-1,447,745.37	-77.16%	893,074.55	464,586.92	108.42%

Total Patrimonio	115,625,807.70	115,927,605.20	301,797.50	0.26%	124,602,257.43	8,674,652.23	7.48%
Total Pasivo y Patrimonio	239,775,706.49	253,608,898.96	13,833,192.47	5.77%	263,341,597.73	9,732,698.77	3.84%

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Para el Análisis Horizontal nos centraremos en aquellas cuentas que tomando como base el Análisis Vertical tenían mayor incidencia para determinar cuál fue su variación entre los años 2016 – 2017 – 2018.

3.6.3.1.1. Análisis Horizontal: Activos Fijos

La cuenta de activos fijos presenta saldos importantes al termino de cada año desde el 2016 al 2018, en el 2016 presentan un saldo de US\$68.21 millones, en el 2017 el saldo aumenta en US\$19.59 millones dejando un saldo final de US\$87.82 millones; y ya para el 2018 el saldo es de US\$92.28 millones esto indica que desde el 2016 al 2018 el incremento de esta cuenta es de un 35.28%.

A continuación, se presenta con más detalle la composición del grupo de Activos Fijos para conocer con más precisión donde se encuentra la variación más significativa:

Tabla 7: Composición de Activos Fijos

Propiedad, Planta y Equipo	2016	2017	AH	2018	AH
Terrenos	31,757,346.03	33,115,682	1,358,335.96	33,115,682	0
Edificios	26,750,413.58	39,458,181	12,707,767.08	44,239,830	4,781,649
Construcciones en proceso	5,846,195.69	10,131,618	4,285,422.66	2,469,607	-7,662,011
Instalaciones	0	0	-	8,096,915	8,096,915
Muebles y enseres	4,245,919.80	5,328,781	1,082,860.72	8,225,899	2,897,118
Maquinaria y Equipo	9,128,192.54	11,113,376	1,985,183.57	12,395,901	1,282,525
Equipos de Computación	1,903,482.71	2,166,417	262,934.44	0	-2,166,417
Vehiculos	88,709.29	92,217	3,507.89	542,705	450,488
Herramientas	2,797,877.55	2,989,535	191,657.15	3,265,817	276,282
(-) Depreciación Acumulada Propiedad, Planta y Equipo	-14,300,430	-16,578,751	-2,278,320.89	-20,070,742	-3,491,991
	68,217,706.88	87,817,055.46		92,281,614.00	

Elaborado por: Quito, M. (2019)

Al revisar el grupo de Activos Fijos podemos identificar cada una de las cuentas que lo componen y se puede observar que las variaciones son coherentes en la mayoría, los casos a revisar se dan en el rubro de Edificios y Construcciones en Proceso y Terrenos.

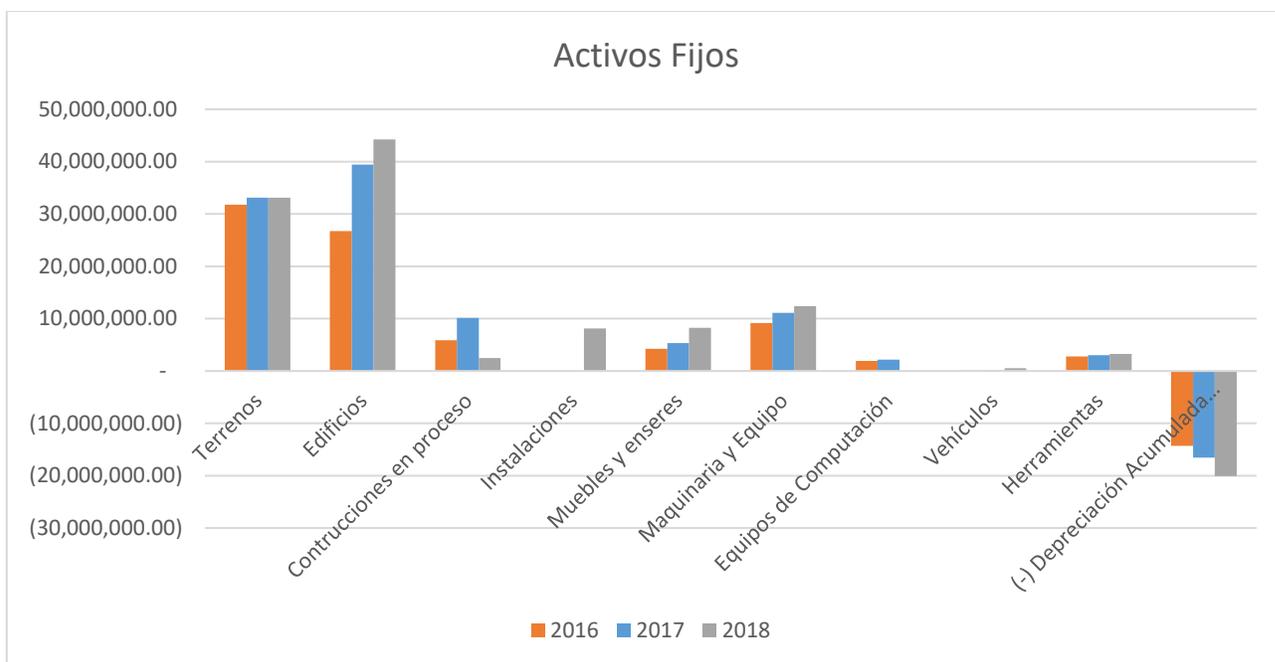


Figura 32: Variación de Activos Fijos
 Elaborado por: Quito, M. (2019)

Se puede evidenciar un incremento de la cuenta Terrenos entre el 2016 y 2017 de 1,35 millones de dólares, entre el 2017 y 2018 se mantiene el saldo lo que sugiere que pudo existir una adquisición de Terrenos en el 2017.

La cuenta Edificios es la cuenta con la mayor variación sufriendo incrementos de 12,7 millones en el 2017 dólares y 4,78 millones de dólares en el 2018, se podría interpretar como una compra de Edificio o la construcción de este teniendo en cuenta el incremento de la cuenta de Terrenos.

La cuenta de Construcciones en Proceso sufre un incremento en el 2017 de 4.28 millones de dólares y una disminución para el 2018 de 7.66 millones de dólares lo que indica la activación de alguna construcción que estaba en proceso.

3.6.3.1.2. Análisis Horizontal: Cuentas por Cobrar Clientes

Las Cuentas por Cobrar a Clientes han presentado una disminución desde el 2016 al 2018. Con una rebaja en sus saldos del 11% entre 2016 - 2017 y del 20% entre el 2017 -2018. Esto quiere

decir que la empresa mostraba en sus balances Cuentas por Cobrar a clientes en el 2016 por \$110,22 millones disminuyendo hasta el 2018 a \$90,12 millones.

Hay que tener en cuenta que las Cuentas por Cobrar Clientes se muestran en dos rubros dentro del balance, en la parte corriente y la no corriente.

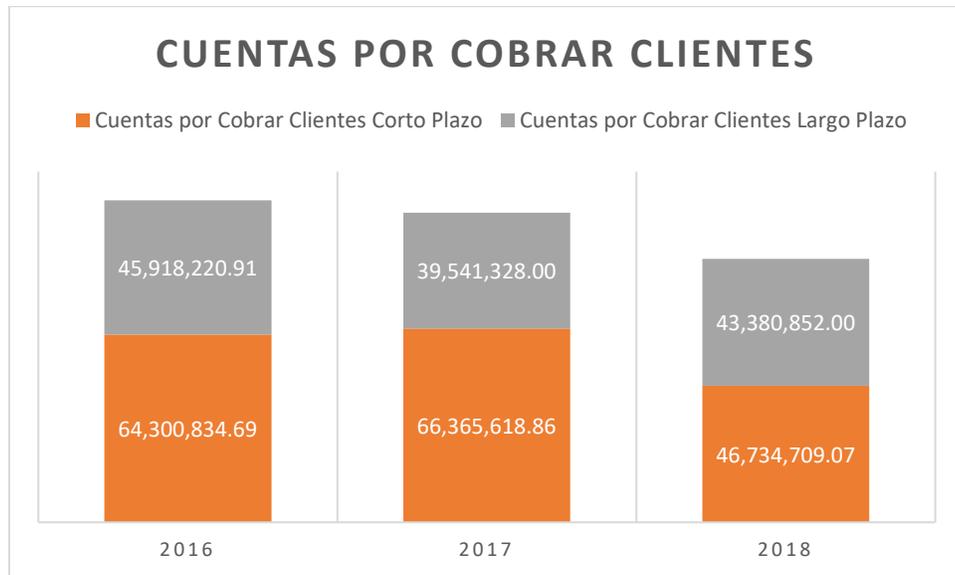


Figura 33: Cuentas por Cobrar Clientes
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Las Cuentas por Cobrar Clientes Corriente o a Corto Plazo tienen un incremento del 3.21% que corresponden a \$2,06 millones para el 2017 teniendo un saldo al 2018 de \$66.36 millones. Sin embargo, para el 2018 sufren una disminución de \$19.63 millones correspondiente al 29.58% mostrando un saldo final \$46.73 millones. Esto muestra un leve incremento en el 2017 y una disminución considerable para el 2018.

En cuanto a las Cuentas por Cobrar No Corrientes muestran una disminución del 14 % (\$6.36 millones) entre el 2016 – 2017, ya para los años 2017 – 2018 muestra un incremento del 10% (\$3.84 millones).

Según el análisis de esta cuenta la disminución puede indicar una reducción en las ventas o una efectividad en los cobros, más datos que aclaren este panorama los tendremos en análisis vertical del Estado de Resultado Integral y en las entrevistas a funcionarios claves.

Al separar el Corto plazo del Largo plazo se puede observar que mientras que las cuentas por cobrar clientes disminuyen progresivamente entre los años de estudio. Las Cuentas por cobrar clientes no corrientes por su parte muestran una disminución para el segundo año y luego un incremento para el tercer año. Esto último puede significar una lenta recuperación de cartera o morosidad de esta.

3.6.3.1.3. Análisis Horizontal: Inventarios

Otra de las cuentas que presenta de una incidencia significativa dentro del Estado de Situación Financiera son los Inventarios.

Su evolución desde el 2016 donde presentaba un saldo de US\$41.25 millones ha ido incrementándose con los siguientes años 11% (\$4.5 millones) para el 2017 y del 12% (\$5.61 millones) adicional para el 2018.

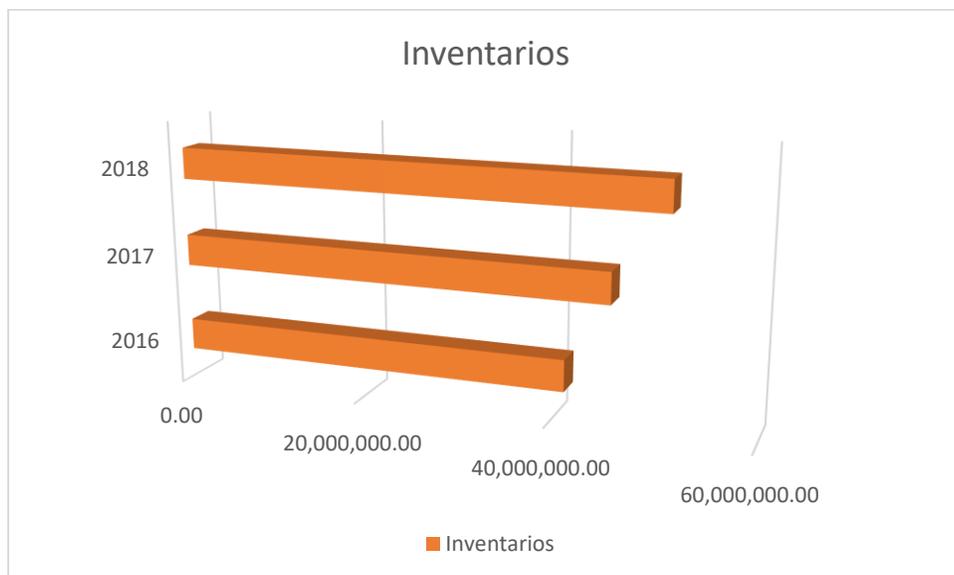


Figura 34: Inventarios
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Es así que la cuenta de Inventarios ha ido aumentando a \$45.7 millones en el 2017 y \$51.3 para el 2018. El incremento sugiere que se ha ido aumentando el volumen de compras de inventarios.

3.6.3.1.4. Análisis Horizontal: Activos por Impuestos Corrientes

Los activos por Impuestos Corrientes presentan un incremento considerable desde el 2016 con \$3.39 millones, pasando por los \$4.17 millones en el 2017 y llegando al 2018 con un saldo de \$13.18 millones.

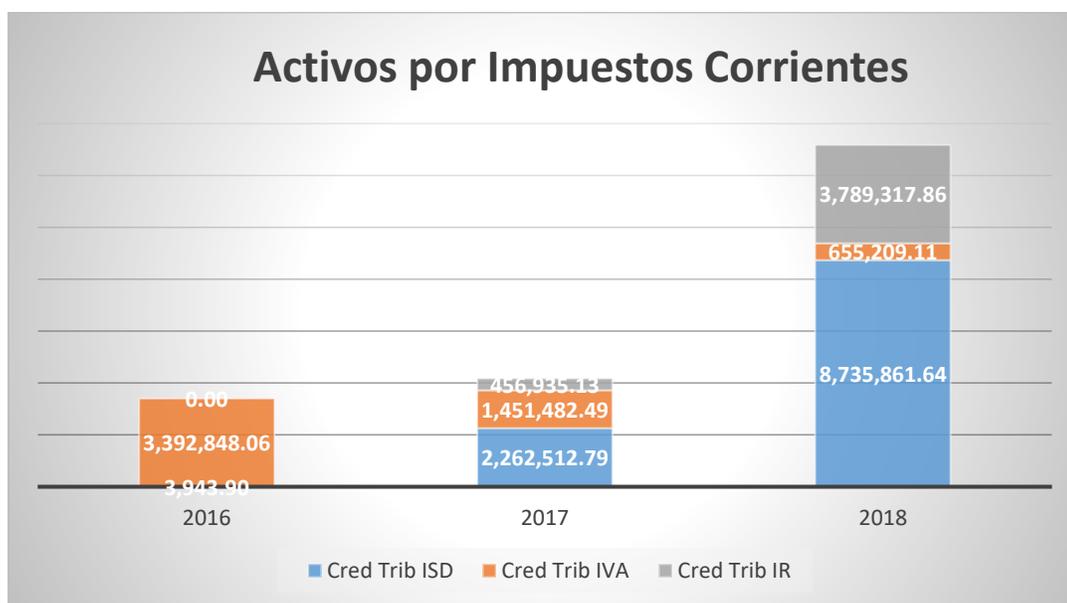


Figura 35: Activos por Impuesto Corrientes
Elaborado por: Quito, M. (2019)

El rubro dentro de los Impuestos Corrientes más alto al 2018 que ha tenido el incremento más considerable es del Crédito Tributario por ISD que ascendió de \$3.9k en el 2016 a \$8.73 millones en el 2018.

Este punto será tratado más a fondo en las entrevistas con el personal clave que se muestran más adelante.

3.6.3.1.5. Análisis Horizontal: Obligaciones Financieras

Por el lado de los pasivos tenemos como una de las cuentas con mayor variación y representatividad las Obligaciones Financieras las cuales se dividen en Obligaciones Financieras a Corto Plazo y Obligaciones Financieras a Largo Plazo.

Las Obligaciones Financieras a corto plazo sufren un incremento de \$76.26 millones en el 2016 a \$77.23 millones al 2017 lo que supone un incremento mínimo de 1.26% pero con relación al 2018 este disminuye un 27% presentando un saldo de \$56.54 millones.

Por su parte las Obligaciones Financieras a Largo Plazo sugieren un incremento en cada año de estudio entre el 2016 y 2017, se presenta un incremento no tan significativo del 8% para el 2017 llegando a \$77.23 millones y para el 2018 si encontramos un incremento considerable del 33% en relación con el año anterior aumentando esta cuenta a \$23.06 millones.



Figura 36: Obligaciones Financieras
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Estas variaciones sugieren que las Obligaciones a Corto Plazo se cancelaron y la empresa no obtuvo nuevos créditos o por alguna circunstancia no se obtuvieron a corto plazo.

En cuanto a las Obligaciones Financieras a Largo plazo indicarían que se contrajo un nuevo financiamiento a largo plazo o que se reestructuraron las anteriores con un plazo mayor.

3.6.3.1.6. Análisis Horizontal: Cuentas por Pagar Proveedores

Las Cuentas por Pagar a Proveedores evidencian un incremento considerable de \$8.76 millones entre el 2016 y 2017 puesto que en el primer año pasa de \$17.43 millones a \$26.2 millones esto es un 50% de aumento; en cuanto al 2018 sube a \$27.15 millones un incremento mínimo en comparación a los años anteriores que representa un 3.63%.



Figura 37: Cuentas por Pagar
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Las variaciones en esta cuenta sugieren un incremento del 50% en las cuentas por pagar del 2016 al 2017 y un 3% adicional al 2018. Lo que podría indicar que se pudieron incrementar los proveedores o se dejaron de cancelar algunas obligaciones.

3.6.3.2. Análisis Horizontal del Estado de Resultado Integral

A continuación, se muestra el Análisis Horizontal realizado al Estado de Resultado Integral de manera absoluta y relativa del cual tomaremos las principales cuentas para profundizar.

Tabla 8: Análisis Horizontal Estado de Resultado Integral

Camiones y Vehículos S.A.							
Estado de Resultados Integral							
Análisis Horizontal 2016 -2017 -2018							
	2016	2017	Variación absoluta 2016 -2017	Variación relativa 2016 - 2017	2018	Variación absoluta 2017 -2018	Variación relativa 2017 - 2018
Ventas	124,501,725	187,007,316	62,505,591.00	50%	200,325,840	13,318,524.00	7%
Costo de Venta	-98,036,526	-144,114,095	-46,077,569.00	47%	-154,490,102	-10,376,007.00	7%
MARGEN BRUTO	26,465,199	42,893,221	16,428,022.00	62%	45,835,738	2,942,517.00	7%
Gastos							
Sueldos y Salarios	10,237,137.00	14,942,675.72	4,705,538.72	46%	13,537,184.00	-1,405,491.72	-9%
Aportes al IESS	1,787,826.00	2,773,891.18	986,065.18	55%	2,706,535.00	-67,356.18	-2%
Beneficios Sociales / Gasto beneficios	4,597,716.00	4,819,896.03	222,180.03	5%	4,570,914.00	-248,982.03	-5%
Honorarios a Personas Naturales	766,837.00	470,174.38	-296,662.62	-39%	1,222,399.00	752,224.62	160%
Mantenimiento y Reparaciones	2,211,655.00	3,477,419.81	1,265,764.81	57%	3,952,481.00	475,061.19	14%
Arrendamiento Operativo	1,646,361.00	1,697,479.98	51,118.98	3%	2,496,924.00	799,444.02	47%
Comisiones / Promoción y Publicidad	566,239.00	1,141,393.91	575,154.91	102%	4,241,837.00	3,100,443.09	272%
Combustibles	107,141.73	101,768.84	-5,372.89	-5%	94,318.00	-7,450.84	-7%
Seguros	365,548.00	44,098.31	-321,449.69	-88%	346,131.00	302,032.69	685%
Transporte / Gastos de Gestión	741,956.14	751,817.56	9,861.42	1%	1,663,812.00	911,994.44	121%
Gastos de Viaje	908,748.00	1,564,879.36	656,131.36	72%	1,206,971.00	-357,908.36	-23%
Depreciaciones	2,693,330.00	2,288,977.76	-404,352.24	-15%	2,757,504.00	468,526.24	20%
Servicios Básicos	557,344.00	108,182.40	-449,161.60	-81%	251,755.00	143,572.60	133%
Impuestos, Contribuciones y Otros	1,005,418.00	1,169,036.96	163,618.96	16%	938,980.00	-230,056.96	-20%
Amortizaciones	165,950.00	883,969.79	718,019.79	433%	859,876.00	-24,093.79	-3%
Gastos Deterioro	-	188,000.00	188,000.00	0	135,000.00	-53,000.00	-28%
Suministros y Materiales	989.24	755,354.92	754,365.68	76257%	477,600.00	-277,754.92	-37%
Otros Gastos / Servicios Básicos	6,832,125.89	7,769,981.09	937,855.20	14%	2,621,127.00	-5,148,854.09	-66%

Total Gastos	35,192,322.00	44,948,998.00	9,756,676.00	28%	44,081,348.00	-867,650.00	-2%
Otros ingresos, netos	7,709,664	1,855,012	-5,854,652.00	-76%	1,433,216	-421,796.00	-23%
Ingresos financieros	11,675,955	10,296,515	-1,379,440.00	-12%	7,421,900	-2,874,615.00	-28%
Costos financieros	-8,348,462	-8,570,951	-222,489.00	3%	-7,987,485	583,466.00	-7%
UTILIDAD ANTES DEL IMPESTOS A LA RENTA	2,310,034.00	1,524,799.00	-785,235.00	-34%	2,622,021.00	1,097,222.00	72%
Menos gastos por impuesto a la renta							
Corriente	1,960,625	1,242,529	-718,096.00	-37%	2,040,327	797,798.00	64%
Diferido	-29,627	14,561	44,188.00	-149%	-175,123	-189,684.00	-1303%
Total	1,930,998	1,257,090	-673,908.00	-35%	1,865,204	608,114.00	48%
UTILIDAD	379,036	267,709	-111,327.00	-29%	756,817	489,108.00	183%

Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.3.2.1. Análisis Horizontal: Ventas

El análisis horizontal de las Ventas Netas nos muestra un incremento progresivo de año a año, por ejemplo, en el 2016 se muestra Ventas netas por alrededor de \$26,4 millones, para el 2017 hay un incremento del 62% que representan \$42.8 millones siendo un incremento significativo. Para el 2018 se vuelve a ver un incremento del 7% esto indica un monto de \$45.8 millones, aunque es un incremento en ventas no es muy considerable.

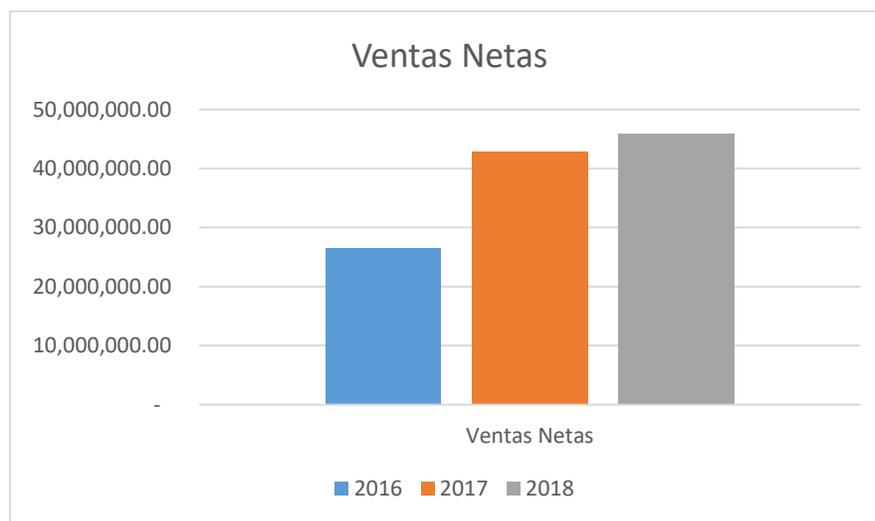


Figura 38: Ventas Netas
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Las ventas representan un incremento del 2016 al 2017 lo que es un beneficio para la compañía sin embargo su crecimiento no es muy grande para el 2018. Al analizar los gastos podremos identificar si estas ventas sugieren una ganancia.

3.6.3.2.2. Análisis Horizontal: Gastos

En cuanto a los Gastos encontramos también un incremento en los mismos del \$ 2016 en el cual se suman \$35 millones se elevan en el 2017 en un 28% llegando a un \$44.9 millones y para el 2018 se puede observar una disminución leve del 2% llegando a \$44 millones en gastos.

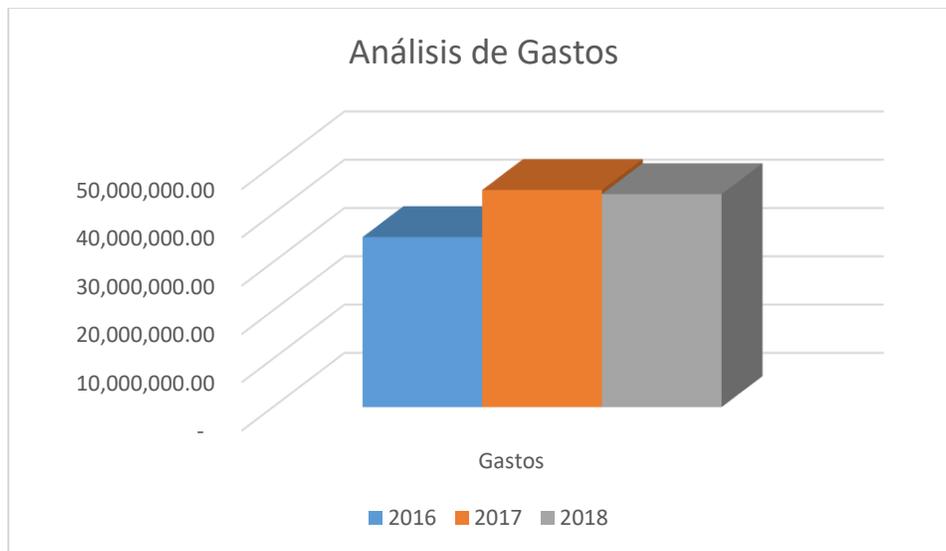


Figura 39: Variaciones de Gastos
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Al comparar los ingresos y los gastos podemos darnos una idea de la situación financiera por la que atraviesa la empresa:

Tabla 9: Comparación Ingresos – Gastos

Cuenta	2016	2017	2018
Ventas Netas	26,465,199.00	42,893,221.00	45,835,738.00
Gastos	35,192,322.00	44,948,998.00	44,081,348.00
	-8,727,123.00	-2,055,777.00	1,754,390.00

Elaborado por: Quito, M. (2019)



Figura 40: Variaciones Ventas Netas Vs. Gastos
Elaborado por: Quito, M. (2019)

Esta comparación nos permite evidenciar que, aunque los Ventas aumentaron los Gastos también lo hicieron en todos los años, siendo superior a las Ventas lo que indica que se deber revisar los mismos para determinar cuales son los gastos de mayor impacto. De la misma manera revisar el Neto de Otros Ingresos puesto que la compañía no presenta perdidas al final de cada año fiscal.

Tabla 10: Detalle de principales gastos

Principales Gastos	2016	2017	2018
Comisiones / Promoción y Publicidad	566,239.00	1,141,393.91	4,241,837.00
Transporte / Gastos de Gestión	741,956.14	751,817.56	1,663,812.00
Amortizaciones	165,950.00	883,969.79	859,876.00
Sueldos y Salarios	10,237,137.00	14,942,675.72	13,537,184.00
Mantenimiento y Reparaciones	2,211,655.00	3,477,419.81	3,952,481.00
Aportes al IESS	1,787,826.00	2,773,891.18	2,706,535.00
	15,710,763.14	23,971,167.97	26,961,725.00

Elaborado por: Quito, M. (2019)

El gasto de mayor incremento en el rubro de Comisiones / Promoción y Publicidad el cual fue de \$566 mil en el 2016 y aumenta a \$4.24 millones; la segunda cuenta con aumento es la de Sueldos y Salarios la cual crece de \$10.2 millones en el 2016 a \$13.5 millones en el 2018 recalando que es la cuenta de gasto de mayor relevancia dentro de este grupo contable; la tercera cuenta de mayor incremento es la cuenta de Mantenimiento y reparaciones pasando de \$2.2 millones a \$3.9

millones; la cuarta cuenta de relevancia es la de Transporte y Gastos de Gestión la cual incrementa de \$741 mil a \$1.6 millones; como quinta cuenta con aumento es la de Aportes al IESS que reflejo en el 2016 \$1.7 millones y al 2018 fue de \$2.7 millones; y como sexta y última cuenta presentada en este detalle es la de Amortizaciones la cual pasó de \$165 mil al 2016 incrementándose a \$859 mil para el 2018.

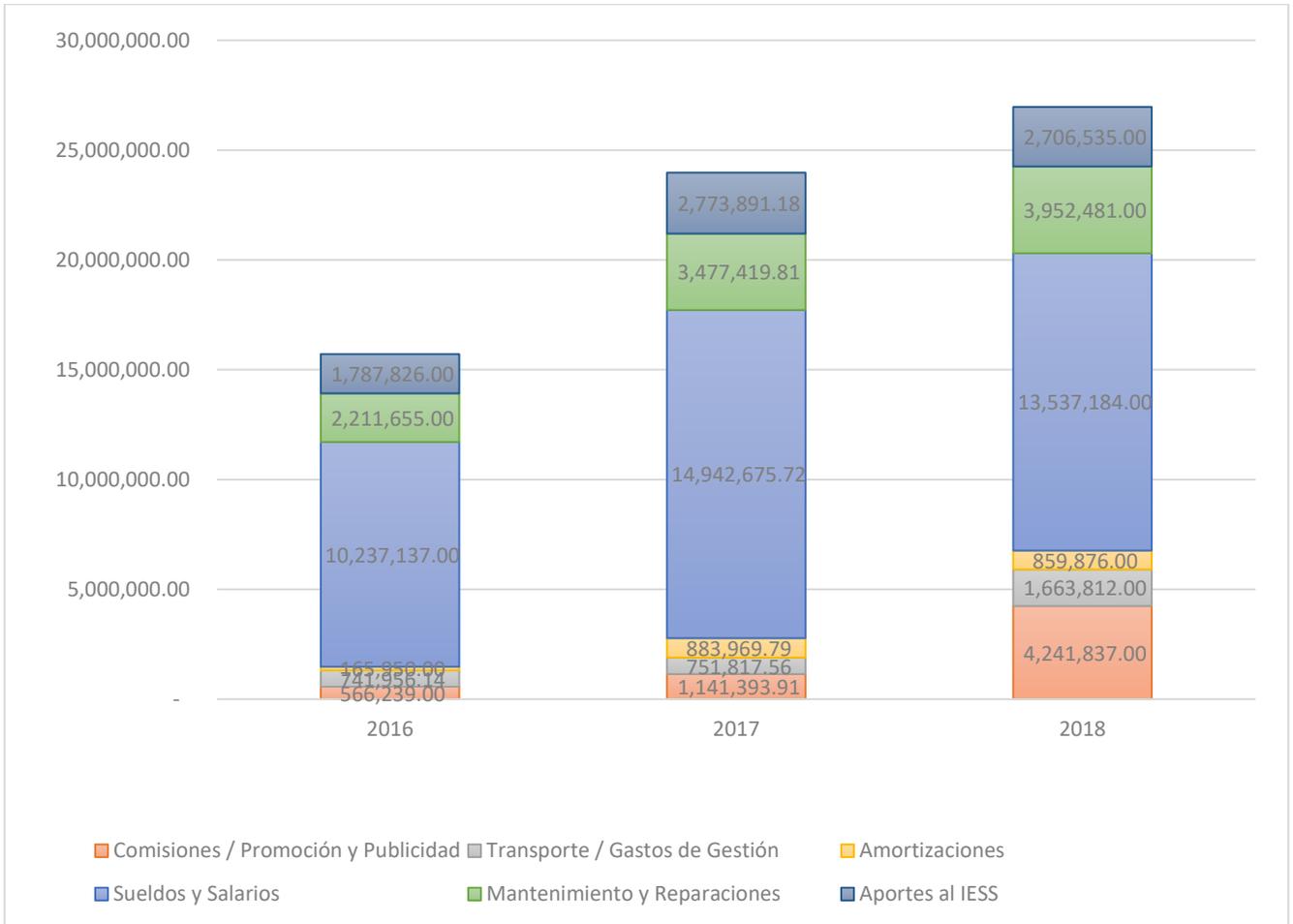


Figura 41: Variaciones de Principales Gastos
Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.3.2.3. Análisis Horizontal: Otros Ingresos Neto

El Neto de Otros Ingresos es el rubro que tiene la mayor disminución, ya que en el 2016 el monto asciende a los \$11 millones, en el 2017 \$3.5 millones y al 2018 \$869k.

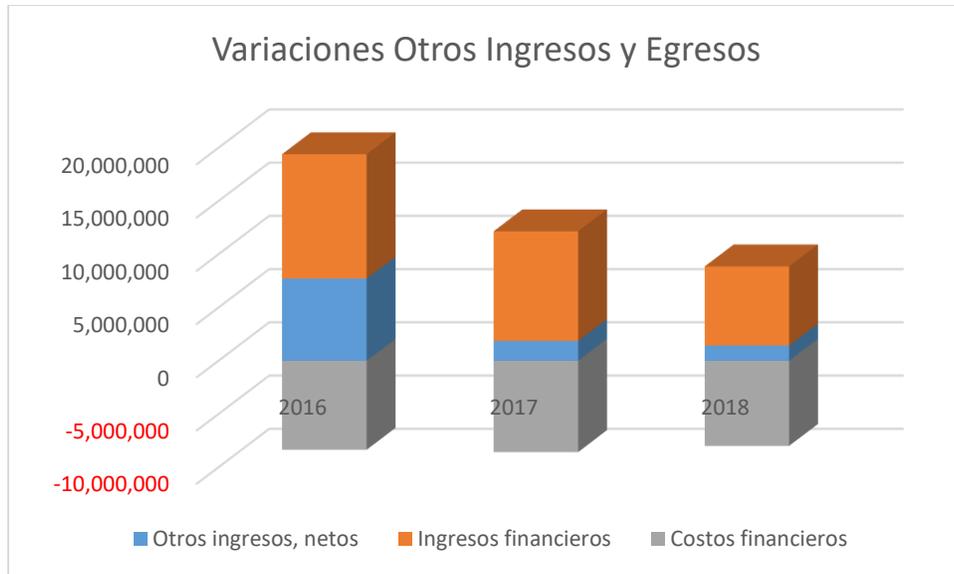


Figura 42: Variaciones de Otros Ingresos y Otros Egresos
 Elaborado por: Quito, M. (2019)

Los Otros ingresos que se componen en ingresos por financiamiento de créditos han decaído considerablemente.

3.6.3.2.4. Análisis Horizontal: Utilidad

La utilidad en el 2016 fue de \$379 mil dólares, para el 2017 esta disminuye en 29% presentando en el estado financiero el valor de \$267 mil dólares. Para el 2018 existe una mejora presentando una Utilidad de \$756 mil dólares.

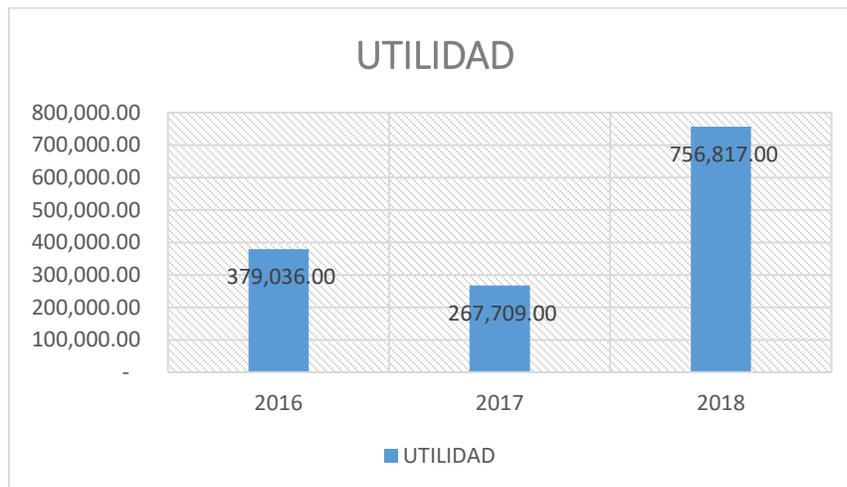


Figura 43: Variaciones de la Utilidad
 Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.4. Entrevistas

Se realizaron entrevistas al siguiente personal:

- Entrevista al director Financiero.
- Entrevista al jefe de Cobranzas.
- Entrevista al Contador.

3.6.4.1. Entrevista al Director Financiero

Entrevista al Director Financiero

Tabla 11: Entrevista con Director Financiero

Objetivo de la entrevista:	Analizar factores que impactan en la liquidez de la compañía que por consiguiente se vea afectadas las obligaciones a corto plazo	
Preguntas	Respuestas	
1. Al revisar el análisis de los estados financieros se puede evidenciar variaciones significativas en las cuentas de activos fijos sobre todo en Terrenos, Edificios y Construcciones en proceso ¿A qué se deben estas variaciones?	En el 2017 se adquirió un terreno y se apertura dos nuevas sucursales y se culminaron proyectos de remodelaciones de tres agencias. En 2017 y 2018 se terminan otras remodelaciones a varias agencias.	
2. ¿Cómo se financiaron estas construcciones nuevas y las mejoras a edificios?	Se financiaron con flujo propio y préstamos bancarios.	
3. ¿Con qué frecuencia se recurre a financiamientos por parte de la banca?	Se recurre a ellos principalmente por la apertura de cartas de crédito para las importaciones. Eventualmente para la adquisición de algún terreno, propiedad o una remodelación grande de alguna sucursal.	

<p>4. ¿Puede indicar a que se debe el incremento en la cuenta de Inventarios?</p>	<p>Las órdenes de producción ya estaban pactadas con el proveedor del exterior e incluso algunos embarques ya venían en camino por lo que no se pudo evitar la adquisición de los mismos, la baja de Ventas en el 2016 causó un incremento para los siguientes años en el Inventario. Además existió un aumento en los aranceles lo que elevo el costeo de estos pedidos.</p>
<p>5. ¿A qué se debe la disminución de alrededor de \$19 millones en las Obligaciones Financieras a Corto Plazo?</p>	<p>La disminución se debe al termino de varias cartas de crédito y algunos préstamos que no fueron renovados ya que el sector bancario comenzó a restringir los créditos.</p>
<p>6. Existe un incremento en las Obligaciones Financieras a Largo Plazo ¿nos puede explicar a qué se debe?</p>	<p>Se debe a la reestructuración de algunos préstamos bancarios y cartas de crédito a un mayor plazo.</p>
<p>7. ¿La compañía accedió a otras formas de financiamiento?</p>	<p>La compañía accedió a otras formas de financiamiento como la Venta de Cartera, Emisión de obligaciones y Emisión de Papel Comercial.</p>
<p>8. A pesar de que las ventas se incrementan, se puede observar en los estados financieros el incremento de los gastos ¿A qué se debe que los gastos vayan superando los ingresos?</p>	<p>Se aumentan algunos rubros de gastos que causan este efecto, como incremento en sueldos y comisiones por aumento de personal, adecuaciones a sucursales, aumento en publicidad entre otros.</p>
<p>9. ¿Cómo visualiza la empresa las ventas en los próximos años?</p>	<p>El mercado se está recuperando de una caída por factores externos y decisiones de gobierno que afectaron al sector automotriz, sin embargo, se puede visualizar una recuperación considerable para los siguientes años el cual confiamos seguirá mejorando, incrementando las ventas, debido a</p>

	ciertas decisiones gubernamentales que están ayudando al sector.
10. ¿La compañía cuenta con un control presupuestario?	La compañía no cuenta con un desarrollo o algún aplicativo en este aspecto. La revisión la realiza cada gerente de sucursal. Se planea implementar un desarrollo en el siguiente año.
11. ¿Por qué se incrementan los Gastos de Sueldos, Comisiones y Aportes al IESS?	El gasto se incrementa en estos rubros por la apertura de nuevas sucursales que se fueron dando entre el 2017 y 2018, por consiguiente, ingreso nuevo personal.
12. ¿A qué se debe la disminución del rubro de Otros Ingresos?	En el rubro de otros ingresos se presentan los intereses por el financiamiento que se dan a los clientes, ante la disminución de ventas también disminuyen los intereses por créditos.
13. ¿Conoce usted si existe un análisis financiero periódico?	Se revisan los Estados Financieros mensualmente con las Jefaturas de cada centro de costo.

Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.4.2. Entrevista al Jefe de Cobranzas

Tabla 12: Entrevista al Jefe de Cobranzas

Objetivo de la entrevista:	Analizar factores que impactan en la liquidez de la compañía que por consiguiente se vea afectadas las obligaciones a corto plazo
Preguntas	Respuestas
1. ¿Puede indicarnos a que se deben las variaciones en Cuentas Por Cobrar tanto en Corto y Largo Plazo?	Es un efecto de la disminución en las ventas en los años 2015 y 2016 que crea un efecto en el 2017 y 2018.
2. En el Estados De Resultados Integral se puede apreciar un incremento en	Los años 2015 y 2016 fueron años difíciles para la compañía a partir del 2017 el mercado se recupera,

<p>ventas ¿Se concedieron más créditos en estos años?</p>	<p>aprovechando algunos incentivos en las importaciones se aumentaron los créditos por automóviles Citroën.</p>
<p>¿Han disminuido los intereses por cobrar en los años 2016, 2017 o 2018 en la cartera de Cuentas por Cobrar? ¿A qué se debe?</p>	<p>Los Intereses por cobrar han disminuido producto de las ventas de cartera a la accedió la compañía como fuente de financiamiento. En la negociación el interés por cobrar a los clientes es ahora el ingreso del acreedor.</p>
<p>¿Cuáles son las opciones de financiamiento que tienen sus clientes para adquirir un vehículo en su compañía?</p>	<p>Las opciones que se encuentran disponibles son:</p> <p>Contado, el cliente cancela la totalidad del vehículo.</p> <p>Crédito directo, el cliente cancela el valor de una entrada y la empresa le concede crédito por la diferencia.</p> <p>Crédito con instituciones financieras, el cliente solicita a una institución financiera (banco o cooperativas) un crédito el cual cancela la totalidad del vehículo y el cliente cancela directamente a ellos.</p>
<p>¿Cuál de las opciones de financiamiento es la más adecuada para la organización y por qué?</p>	<p>Lógicamente las donde pueda entrar todo el dinero de la venta son las opciones más idóneas para empresa. Sin embargo, las entidades financieras han endurecido el acceso a los préstamos por las condiciones por las que atravesaba la economía lo que resultó que muchos de nuestros clientes no puedan acceder a los mismos.</p> <p>Actualmente los bancos están dando más apertura por lo que esperamos la condición mejore.</p>
<p>¿Las ventas a crédito son cobradas de manera oportuna?</p>	<p>En el 2016 se tuvieron complicaciones y la morosidad de la cartera tuvo un incremento el mismo que al 2018 ha comenzado a bajar. Los clientes no pudieron pagar puntualmente sus cuotas y aducían estos retrasos a la recesión económica por la que atraviesa la economía.</p>

Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.4.3. Entrevista al Contador

Tabla 13: Entrevista al Contador General

Objetivo de la entrevista:	Analizar factores que impactan en la liquidez de la compañía que por consiguiente se vea afectadas las obligaciones a corto plazo
Preguntas	Respuestas
1. ¿A qué se debe el incremento considerable de crédito tributario por ISD?	La compañía reconoció valores por partidas arancelarias que eran sujetas a crédito tributario por ISD en el 2017 y 2018. De los cuales presentará un reclamo tributario.
2. ¿Nos podría indicar a que se debe la disminución del crédito tributario por IVA?	Se debe a la disminución en las ventas del 2016 provocó un crédito tributario al final del periodo 2016 el cual fue compensado en los siguientes años en el aumento de las ventas.
3. ¿Por qué incrementa el crédito tributario por Retenciones en la Fuente en el 2018?	Esta cuenta es un acumulado del 2017 y 2018, al bajar la utilidad no se pudo compensar el crédito tributario por retenciones en la fuente.
4. ¿Puede indicarnos porque se refleja un incremento en las cuentas por pagar a proveedores?	El 90% del rubro de las cuentas por pagar proveedores corresponde a proveedores del exterior y específicamente alrededor de un 40% corresponde al proveedor Citroën puesto que por acuerdos del gobierno con la Unión Europea los aranceles bajaron lo que la compañía vio como una estrategia de importar Vehículos de esta marca.
5. ¿La empresa ha tenido algún problema con sus obligaciones a proveedores?	En ocasiones si hemos tenido alguna dificultad para cumplir con las Obligaciones por pagar.
6. ¿Cómo se solucionan estos retrasos a las obligaciones con proveedores?	En estos casos se llega a un acuerdo con los proveedores para una extensión de los términos de pago.

7. ¿De qué se trata el incremento de Gastos en Amortizaciones?	Se trata de las amortizaciones de las licencias e implementación del nuevo ERP contable el cual se puso en funcionamiento en marzo del 2017.
8. ¿Por qué se refleja un incremento en la cuenta de mantenimientos y reparaciones?	Se debe a remodelaciones efectuadas a varias sucursales de la compañía que comenzaron en el 2016 y terminaron entre 2017 y 2018.

Elaborado por: Quito, M. (2019)

3.6.5. Análisis de Indicadores Financieros

Se tomaron los datos de los Estados financieros de los años 2016, 2017 y 2018 para el cálculo de los indicadores que nos permitan evaluar la liquidez de la empresa y sus efectos.

Se utilizará el análisis de serie de tiempo para revisar las tendencias en los años de estudio y poder determinar las variaciones. En algunos casos se combinará con el análisis de corte transversal (benchmarking) para conocer cuál es la tendencia en el mercado.

3.6.5.1. Análisis del Capital de trabajo neto

Se aplicará a los estados financieros la fórmula correspondiente:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 14: Aplicación de la Fórmula del Capital de Trabajo Neto

Años	Fórmula	Resultado
2016	Capital de Trabajo Neto = 122,837,382.65 – 104,521,741.00	18,315,641.65
2017	Capital de Trabajo Neto = 123,688,992.05 – 116,287,225.36	7,401,766.69
2018	Capital de Trabajo Neto = 125,427,730.96 – 111,214,062.48	14,213,668.48

Elaborado por: Quito, M. (2019)

El capital de trabajo neto para el 2016 es de US\$18,31 millones, el cual disminuye considerablemente en el 2017 a US\$7,4 millones; para el 2018 se sitúa en US\$14.21 millones recuperándose, pero no al nivel del 2016.

También se comparó el resultado en el 2018 con el competidor más fuerte de la empresa donde obtuvimos los siguientes resultados:

Tabla 15: Capital de trabajo Neto Comparación con la competencia

Año 2018	Camiones y Vehículos	Competencia
Activos	125,427,730.96	101,329,578.74
Pasivos	111,214,062.48	73,166,164.53
Capital de Trabajo Neto	14,213,668.48	28,163,414.21

Fuente: Estados Financieros de la compañía y la competencia

El resultado de esta comparación muestra que la competencia presenta un mejor Capital de Trabajo Neto que la empresa superándolo en casi el doble del valor.

A pesar de que la compañía es superior en activos y pasivos que su competidor más fuerte, este lo supera en el doble en su Capital de Trabajo Neto, puesto que la brecha entre pasivos y activos es mucho más amplia.

Si la empresa pagara todas sus obligaciones a corto plazo tendría US\$14,21 millones para seguir operando. Si la competencia pagara sus obligaciones a corto plazo tendría US\$28,16 millones para seguir su funcionamiento.

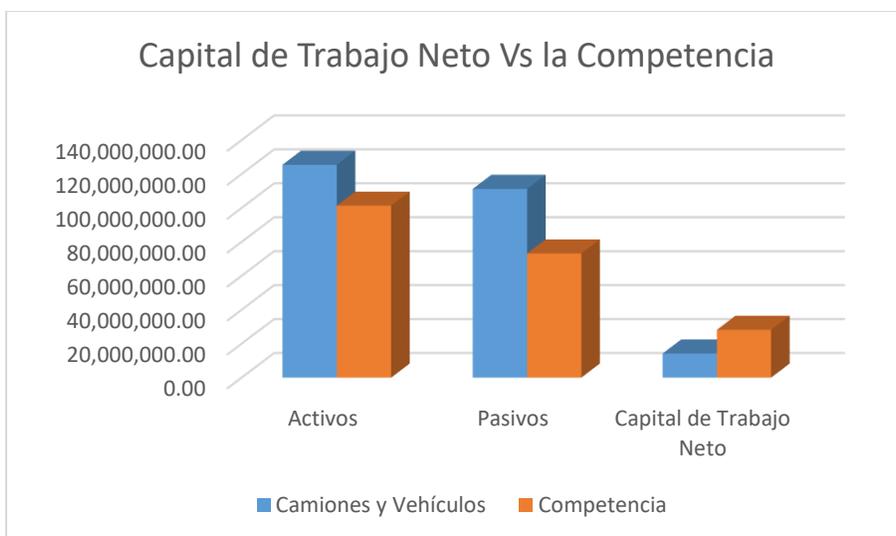


Figura 44: Capital de Trabajo Neto Vs La Competencia
Fuente: Estados Financieros de la Cía. y la competencia

3.6.5.2. Análisis de la Razón Corriente o Liquidez General

La fórmula que debe aplicarse para este análisis es la siguiente:

$$Liquidez\ General = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

Tabla 16: Análisis de la Razón Corriente por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$Razón\ Corriente = \frac{122,837,382.65}{104,521,741.00}$	1.18
2017	$Razón\ Corriente = \frac{123,688,992.05}{116,287,255.36}$	1.06
2018	$Razón\ Corriente = \frac{125,427,730.96}{111,214,062.48}$	1.13

Fuente: Estados Financieros de la compañía

La Razón Corriente nos muestra que por cada dólar que la compañía debe en el 2016 la compañía tuvo \$1.18 para respaldar el ingreso; para el 2017 este valor baja a \$1.06 y en el 2018 este valor se incrementa a \$1.13.

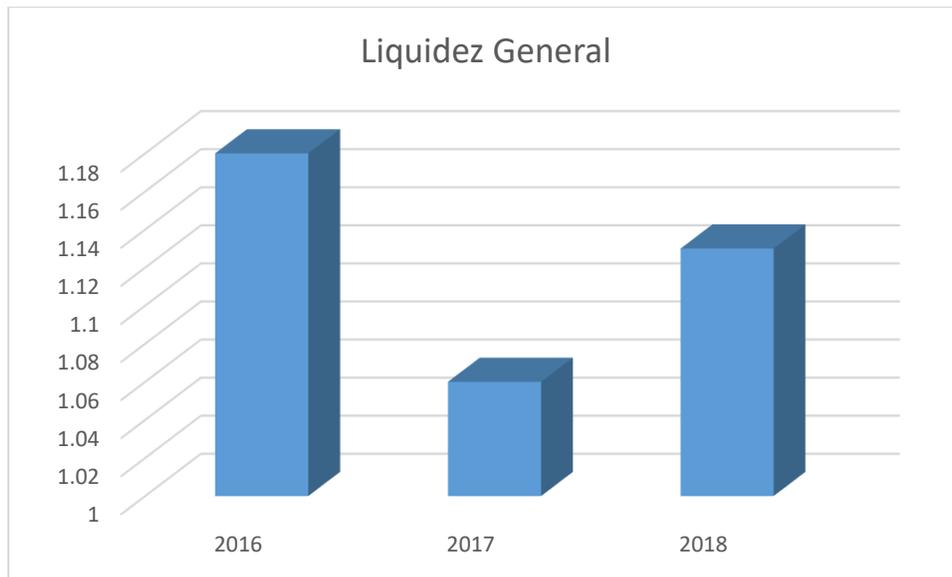


Figura 45: Variación de la Liquidez General
Fuente: Estados Financieros de la compañía

La liquidez general decrece del 2016 al 2017, recuperándose en el 2018 pero no llegando al mismo nivel del 2016.

Con respecto a la competencia la liquidez general se muestra de la siguiente manera:

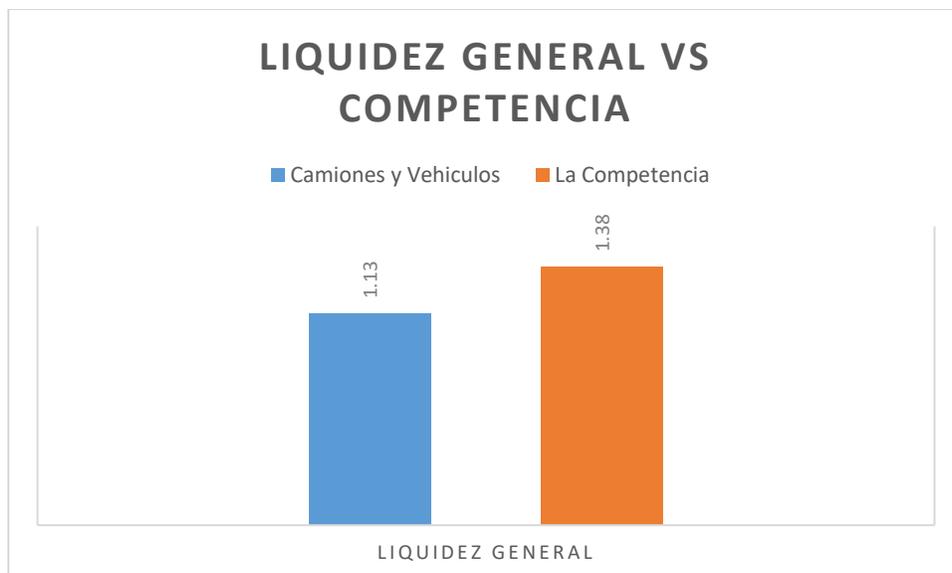


Figura 46: Análisis Liquidez General vs Competencia
Fuente: Estados Financieros de la Compañía y Competencia

La competencia muestra una mejor Liquidez General teniendo \$1.38 para afrontar por cada dólar de deuda. Siendo superior a la liquidez general de la compañía de Camiones y Vehículos.

3.6.5.3. Análisis del Ratio de Prueba Acida

Para el análisis de la ratio de la prueba acida se utilizará la siguiente fórmula tanto en los estados financieros propios como en los de la competencia.

$$\text{Ratio de Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Tabla 17: Análisis de la Razón Corriente por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Ratio de Prueba Acida} = \frac{122,837,382.65 - 41,257,757.22}{104,521,741.00}$	0.78
2017	$\text{Ratio de Prueba Acida} = \frac{123,688,992.05 - 45,748,230.59}{116,287,255.36}$	0.67
2018	$\text{Ratio de Prueba Acida} = \frac{125,427,730.96 - 51,365,834.73}{111,214,062.48}$	0.67

Fuente: Estados Financieros de la Compañía

La ratio de prueba acida excluye de su fórmula el inventario, y como resultado tenemos que la empresa cuenta por cada dólar de sus obligaciones \$0.78 para hacerle frente en el 2016; para el 2017 y 2018 la compañía posee por cada dólar de obligaciones \$0.67 para afrontarlas.

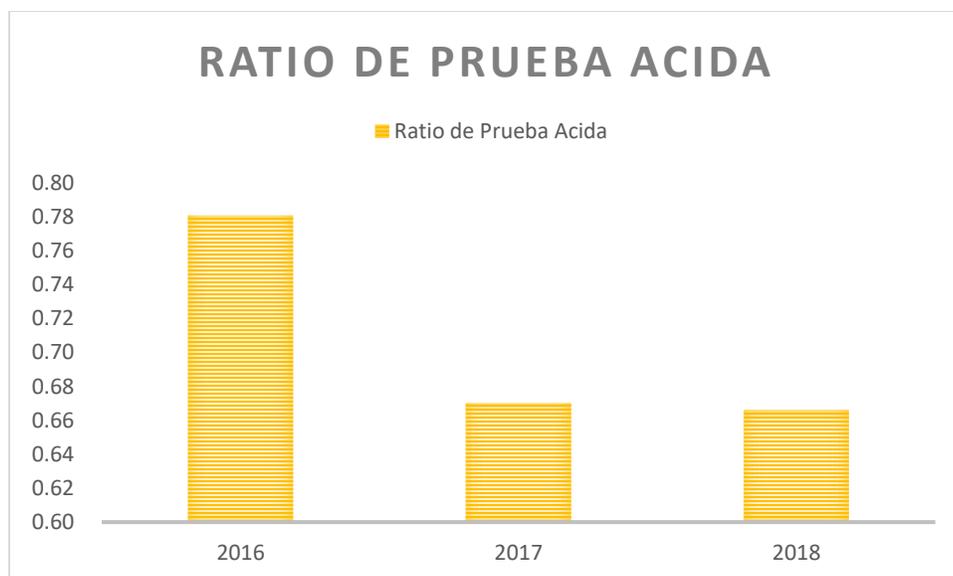


Figura 47: Variación de la Razón de Prueba Acida
Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Al comparar el ratio de la prueba acida con la competencia tenemos los siguientes resultados:

Tabla 18: Análisis del Ratio de Prueba Acida vs Competencia

Año 2018	Camiones y Vehículos	Competencia
Activos Corrientes	125,427,730.96	101,329,578.74
(-) Inventarios	51,365,834.73	26,124,378.01
(/) Pasivos Corrientes	111,214,062.48	73,166,164.53
(=) Ratio de Prueba Acida	0.67	1.03

Fuente: Estados Financieros de la Compañía y Competencia

La competencia muestra un mejor ratio en la prueba acida que la compañía puesto que cuenta con \$1.03 para afrontar sus obligaciones por cada dólar de los mismos, comparado con los \$0.67 que tiene la compañía.

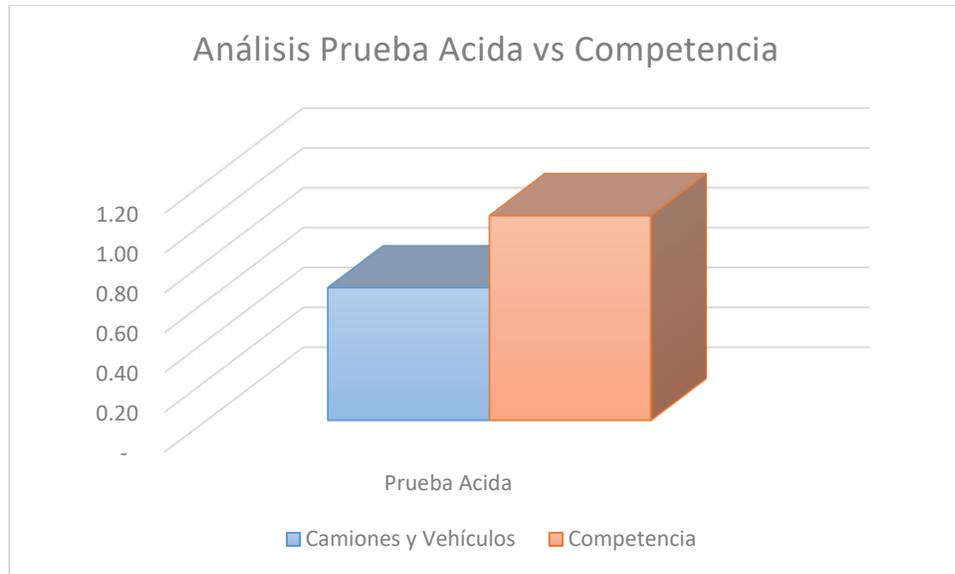


Figura 48: Análisis de Prueba Acida Vs Competencia
Fuente: Estados Financieros de la compañía y Competencia

3.6.5.4. Análisis de la Razón de Efectivo

Este indicador es uno de los más conservadores puesto que toma para su análisis sólo sus tenencias en efectivo como se puede ver en la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de Efectivo} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

Aplicando la fórmula de la Razón de Efectivo a los años 2016 -2017 y 2018 obtenemos los siguientes resultados:

Tabla 19: Análisis de la Razón de Efectivo por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Razón de Efectivo} = \frac{5,430,245.43}{104,521,741.00}$	5%
2017	$\text{Razón de Efectivo} = \frac{3,582,924.87}{116,287,255.36}$	3%
2018	$\text{Razón de Efectivo} = \frac{1,801,813.51}{111,214,062.48}$	2%

Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Los resultados nos indican que en el 2016 la empresa puede cubrir el 5% de sus pasivos corrientes con sus activos de liquidez inmediata, en el 2017 este porcentaje se reduce al 3% y para el 2018 sigue disminuyendo al 2%.

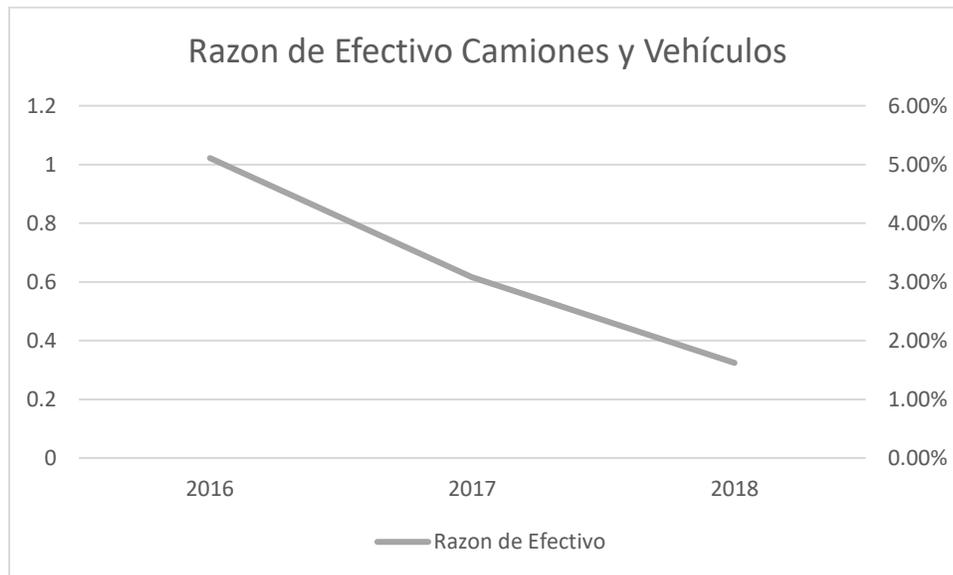


Figura 49: Variación de la Razón de Efectivo
Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Al comparar las cifras con la competencia podemos darnos cuenta de la situación del sector y la relación de los indicadores frente al competidor más cercano.

Podemos observar que el sector tiende a una disminución del 2016 al 2018 en cuanto a sus activos de liquidez inmediata para cubrir sus pasivos corrientes, y la compañía Camiones y Vehículos tiene una disminución mucho mayor frente a su inmediato competidor lo que puede ser un signo de advertencia para la administración ya que por lo general el resultado aceptable a este indicador es del 30%.

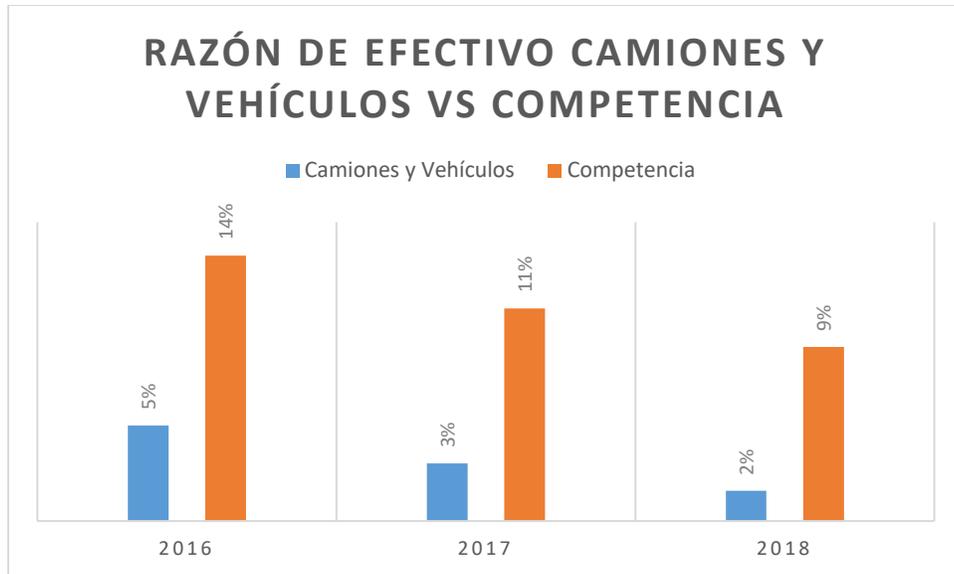


Figura 50: Razón de Efectivo Camiones y Vehículos Vs Competencia
Fuente: Estados Financieros propios y de la competencia

3.6.5.5. Análisis de la Razón de Liquidez de cuentas por cobrar

Este indicador, llamado también Rotación de Cuentas por Cobrar, permite conocer el número de días en el cual la empresa se tarda en cobrar a sus deudores, o convertir sus cuentas por cobrar a clientes en efectivo.

Se incluye en este análisis puesto que las Cuentas por Cobrar son los activos más líquidos después de Caja y Bancos, generalmente por la venta de los productos que comercializa la empresa a una determinada fecha de pago. La fórmula que debe aplicarse es la siguiente:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\frac{\text{Cuentas por cobrar inicio del periodo} + \text{Cuentas por cobrar al final del periodo}}{2}}{\frac{\text{Ventas Netas}}{365}}$$

Al Aplicar la fórmula planteada a los datos comprendidos entre el 2016 y 2018 se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 20: Análisis de la Razón de Liquidez de Cuentas por Cobrar por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\frac{121,560,962.43 + - 64,300,834.69}{2}}{\frac{124,501,725.00}{365}}$	863
2017	$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\frac{64,300,834.69 + 66,365,618.86}{2}}{\frac{42,893,221.00}{365}}$	556
2018	$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\frac{66,365,618.86 + 46,734,709.07}{2}}{\frac{45,835,738}{365}}$	450

Fuente: Estados financieros de la compañía

Según los resultados de la aplicación de la fórmula del indicador nos muestra que el número de días promedio que la compañía tarda en cobrar para el 2016 es de 863, para el 2017 disminuye a 556 y para el 2018 se sitúa en 450.

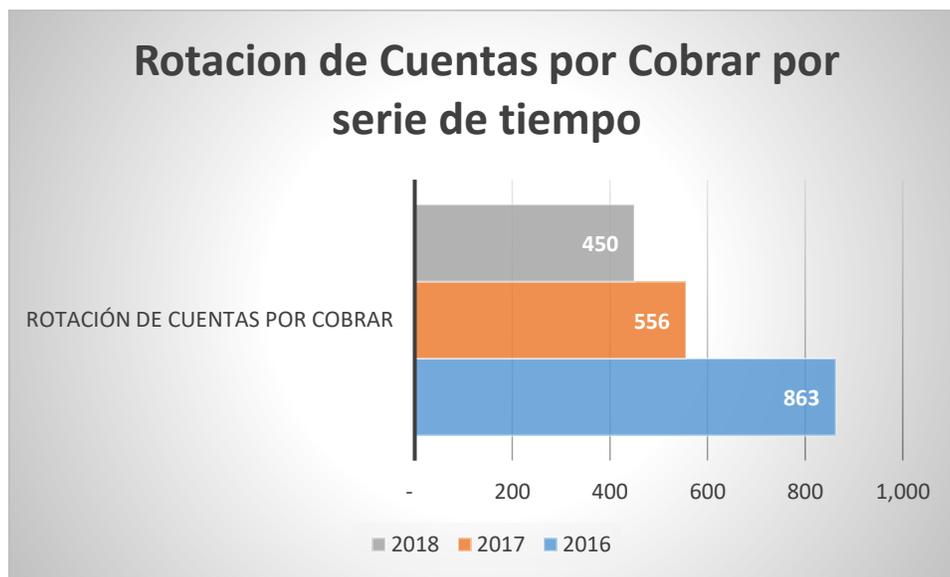


Figura 51: Rotación de Cuentas por Cobrar por serie de tiempo

Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Al compararlo con la competencia se puede evidenciar que la misma tiene indicadores muchos más altos que la compañía respecto a los días que tarda en cobrar a sus deudores, pero también sigue la tendencia de ir disminuyendo desde el 2016 al 2018 como podemos observar en el siguiente gráfico:

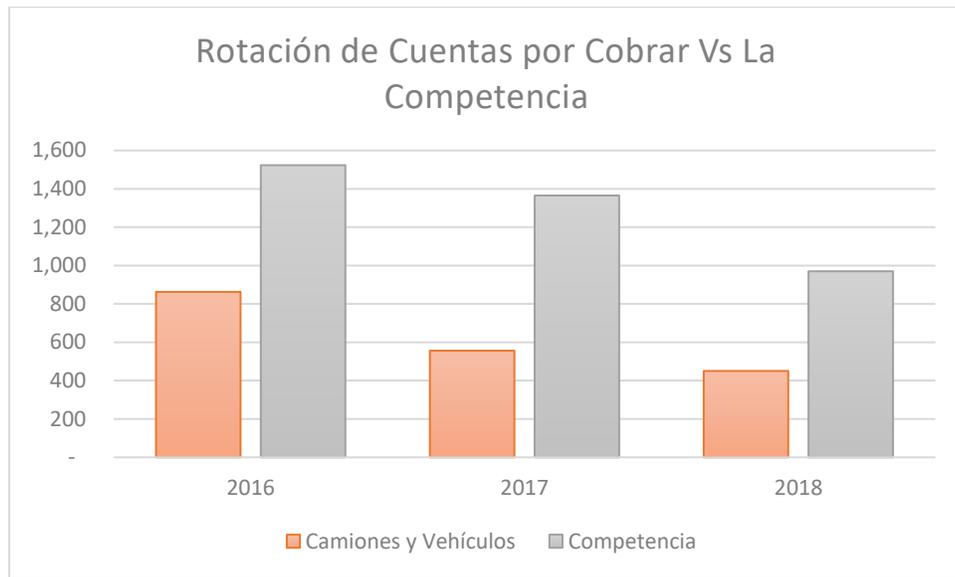


Figura 52: Rotación de Cuentas por Cobrar vs la Competencia
Fuente: Estados Financieros de la compañía y competencia

Esto puede traducirse de dos maneras:

- La competencia tiene problemas en sus cobranzas.
- La competencia tiene mejores políticas de crédito lo que puede estar afectando nuestras ventas.

3.6.5.6. Análisis de la Razón de disponibilidad

Este indicador nos muestra la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos disponibles, para la cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de Disponibilidad} = \frac{\text{Efectivo en Caja} + \text{Efectivo en Bancos}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

Al aplicar la fórmula con las cifras del estado financiero obtenemos los siguientes resultados:

Tabla 21: Análisis Razón de Disponibilidad por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	Razón de Disponibilidad = $\frac{5,430,245.43}{98,718,878.91}$	0.054
2017	Razón de Disponibilidad = $\frac{3,582,924.87}{106,816,367.64}$	0.034
2018	Razón de Disponibilidad = $\frac{1,801,813.51}{97,400,786.82}$	0.018

Fuente: Estados Financieros de la compañía

Los resultados muestran una baja capacidad para atender sus obligaciones a corto plazo ya que el promedio recomienda un resultado de 0.3 y tenemos un 0.054 para el 2016 y esta ratio sigue disminuyendo en los siguientes años 2017 (0.034) y 2018 (0.018).

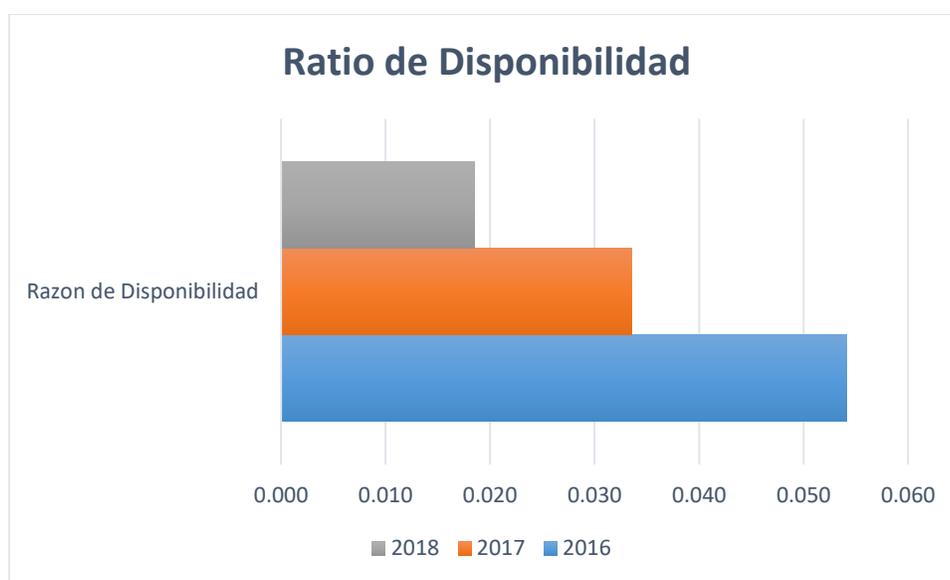


Figura 53: Análisis de Ratio de Disponibilidad por serie de tiempo
Fuente: Estados Financieros de la compañía

Se compara los resultados de la compañía con los datos obtenidos de la competencia y se obtuvo los siguientes resultados:

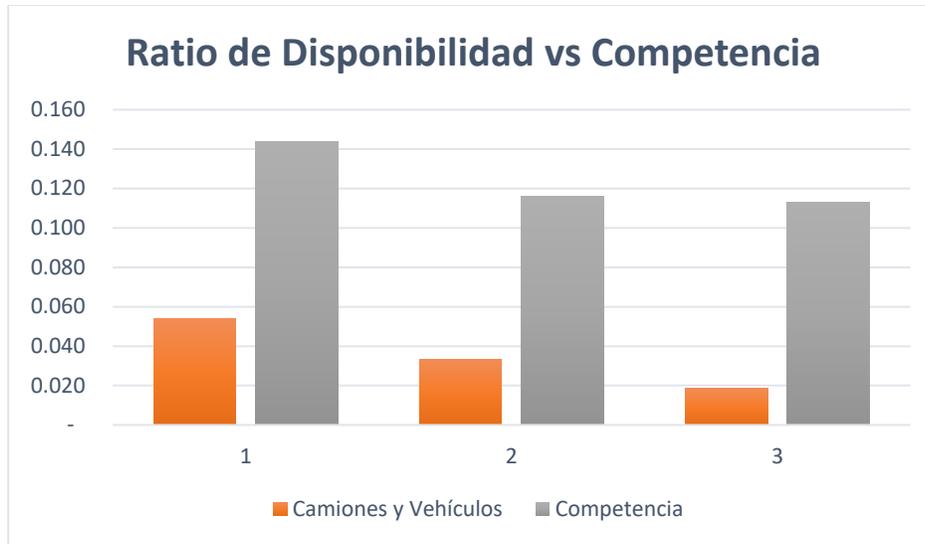


Figura 54: Comparación Ratio de Disponibilidad
Fuente: Estados Financieros de la compañía y competencia

Los resultados muestran que aunque la competencia está debajo del promedio para atender sus obligaciones a corto plazo son superiores a la compañía, ya que en el 2016 muestra un ratio de disponibilidad de 0.144, pero también se ve una disminución en los siguientes años 2017 (0.116) y 2018 (0.113).

3.6.5.7. Análisis de Rotación de inventarios

Este indicador nos muestra cuanto rotan los inventarios, y mientras más lo hagan la empresa tendrá más liquidez, ya que se convierten en efectivo. Es decir, nos demuestra la demanda que tienen nuestros productos. La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Ratio de Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Mercaderías Vendidas}}{\text{Inventario Promedio de Mercadería}}$$

En cuanto más alta sea la rotación menos tiempo las mercaderías estarán en inventarios, lo que indica una buena gestión del inventario. El primer paso para aplicar la fórmula es obtener el Inventario Promedio de Mercadería, para lo cual debemos aplicar el siguiente cálculo:

$$\text{Inventario Promedio de Mercadería} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

Tabla 22: Cálculo Inventario Promedio de Mercadería

Camiones y Vehículos	2016	2017	2018
Inventario Inicial	58,405,937.00	41,257,757.22	45,748,230.59
Inventario Final	41,257,757.22	45,748,230.59	51,365,834.73
Inv. Promedio Mercadería	49,831,847.11	43,502,993.91	48,557,032.66

Fuente: Estados Financieros de la compañía

Una vez obtenido el Inventario promedio de mercadería, se puede calcular la ratio por Rotación de Inventarios aplicando la fórmula antes descrita:

Tabla 23: Análisis Rotación de Inventarios por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Razón de Rotación de Inventarios} = \frac{98,036,526.00}{49,831,847,11}$	6.10
2017	$\text{Razón de Rotación de Inventarios} = \frac{144,114,095.87}{43,502,993.91}$	3.62
2018	$\text{Razón de Rotación de Inventarios} = \frac{154,490,102.00}{48,557,032.66}$	3.77

Fuente: Estados Financieros de la compañía

El resultado de la aplicación de esta fórmula nos muestra que los inventarios en el 2016 permanecieron 6 meses en el almacén antes de ser vendidos, estos índices mejoran para el 2017 con 3.62 meses y se mantiene aparentemente con un 3.77 en el 2018.

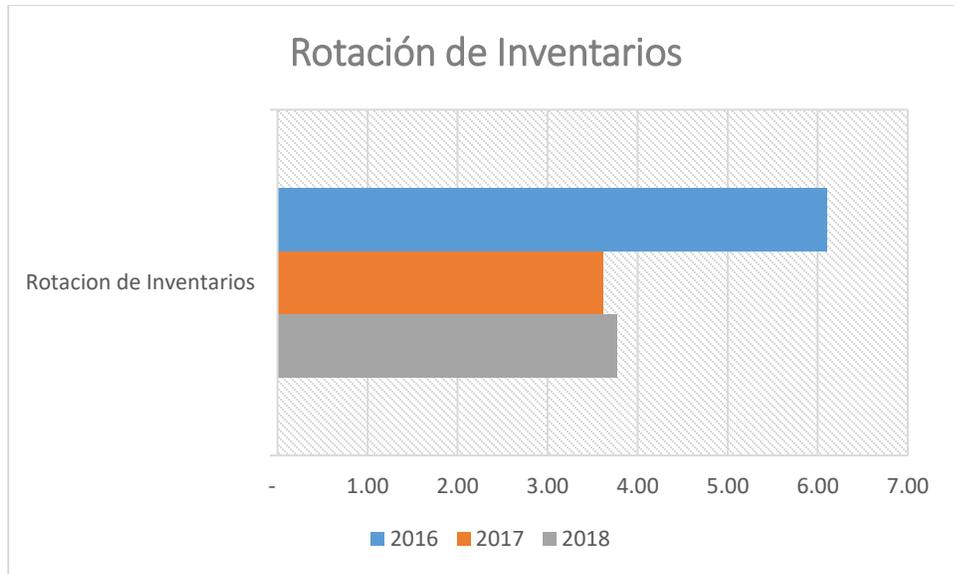


Figura 55: Análisis del Ratio de Rotación de Inventarios por serie
Fuente: Estados Financieros de la compañía

Para tener un panorama global acerca de este indicador en el mercado automotriz se compara la información con el principal competidor obteniendo lo siguiente:

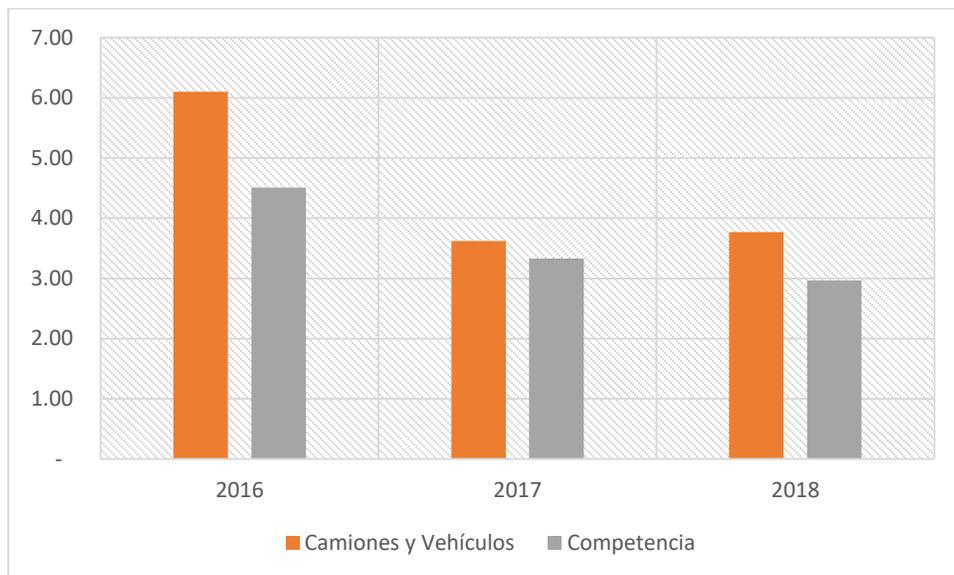


Figura 56: Análisis de Rotación de Inventarios vs Competencia
Fuente: Estados Financieros de la compañía y competencia

La tendencia en ambas compañías es de una mejora progresiva en el ratio de rotación de inventarios entre los años 2016 al 2018, sin embargo, los indicadores son mejores en la

competencia quienes muestran en el 2016 una rotación de 4 meses, disminuyendo al 2017 a 3.33 meses y en el 2018 a 2.96 meses.

3.6.5.8. Análisis de Razón Periodo Promedio de Pago

Este indicador nos muestra el periodo de tiempo que la empresa tarda en cumplir sus obligaciones, es decir el Período Promedio de Pagos presenta el número de días que la empresa tiene para pagar las cuentas que adeuda a sus proveedores, para la cual se utilizaría la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo de pago promedio} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Promedio de Ventas diaria}}$$

Para esto primero se debe calcular las cuentas por pagar promedio, para la cual se utiliza el siguiente cálculo:

$$\text{Cuentas por pagar promedio} = \frac{\text{Cuentas por pagar inicio del periodo} + \text{Cuentas por pagar final del periodo}}{2}$$

Las cuentas por pagar no son otra cosa que créditos otorgados por nuestros proveedores que nos entregan materiales e insumos necesarios para nuestro giro del negocio y que pagaremos estos créditos en el futuro. Con la fórmula anterior procedemos a calcular las Cuentas por Pagar Promedio:

Tabla 24: Cálculo de Cuentas por Pagar Promedio

Camiones y Vehículos	2016	2017	2018
Cuentas por Pagar Inicial	16,266,103	17,316,556	26,200,973
Cuentas por Pagar Final	17,316,556	26,200,973	27,151,993
Cuentas por Pagar Promedio	16,791,330	21,758,765	26,676,483

Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Una vez calculadas las Cuentas por pagar promedio, necesitamos conocer el Promedio de Ventas diarias para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Promedio de Ventas diaria} = \frac{\text{Ventas Netas}}{365}$$

Tabla 25: Cálculo de Promedio de Ventas diaria

Camiones y Vehículos	2016	2017	2018
Ventas Netas	26,465,199	42,893,221	45,835,738
Promedio Ventas Diaria	72,507	117,516	125,577

Fuente: Estados Financieros de la compañía

Mientras más alto sea nuestro Período Promedio de Pagos es mejor para la empresa, ya que el pago de estos compromisos involucra una salida de efectivo, cuanto más tiempo se pueda retrasar el pago significa que tenemos disponible ese efectivo para otros fines.

Con los datos obtenidos en las fórmulas anteriores procedemos a aplicar la fórmula de la razón de periodo promedio de pago:

Tabla 26: Cálculo de la razón de periodo promedio de pago

Años	Fórmula	Resultado
2016	Razón Periodo Promedio de Pago = $\frac{16,791,330}{72,507}$	232
2017	Razón Periodo Promedio de Pago = $\frac{21,758,765}{117,516}$	185
2018	Razón Periodo Promedio de Pago = $\frac{26,676,483}{125,577}$	212

Fuente: Estados Financieros de la compañía

El resultado de la aplicación del indicador nos muestra que para el 2016 la empresa tarda 232 días para el pago de sus obligaciones con proveedores, para el 2017 los días promedios de pago bajan a 185 y para el 2018 incrementan a 212 días. El resultado de este indicador nos da información, pero es mucho mejor si se complementa con el resultado de los de la razón de periodo promedio de cobro que se muestra más adelante.

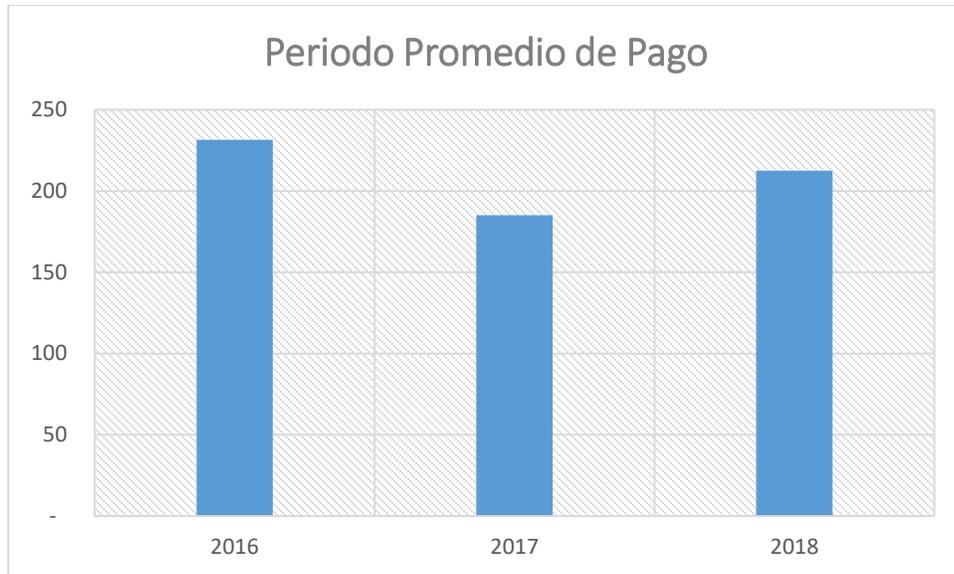


Figura 57: Análisis Periodo Promedio de Pago por serie de tiempo
Fuente: Estados Financieros de la Compañía

En cuanto a la revisión con la competencia los periodos promedios de pago de la compañía son mucho más bajos que la competencia los cuales muestran valores como 486 días en el 2016 para cubrir sus obligaciones, tiempos que van reduciéndose progresivamente en los siguientes años como en el 2017 con 473 días y en el 2018 en 346 días.

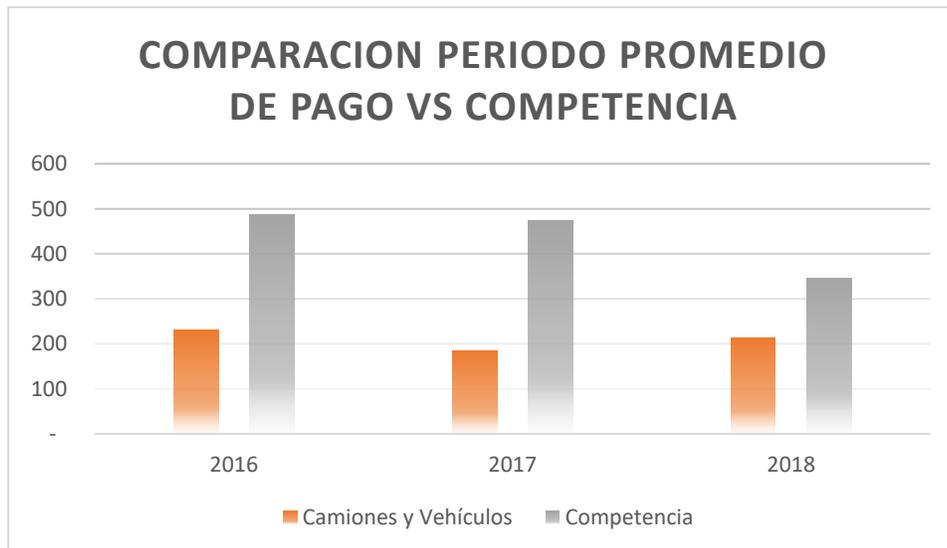


Figura 58: Razón Periodo Promedio de Pago entre la compañía y la competencia
Fuente: Estados financieros de la compañía y la competencia

Al observar que la competencia tiene Períodos Promedio de Pagos más alto que la compañía indica que se están perdiendo oportunidades de reinversión de capital. Para esto la compañía podría reestructurar sus cuentas por pagar con la intención de prorrogarlas un periodo más amplio de tiempo.

3.6.5.9. Análisis de Razón Periodo Promedio de Cobro

El indicador de Periodo Promedio de Cobro es aquel que nos permite conocer el número de días que transcurren entre la venta que hace la empresa y el cobro de dicha venta al cliente.

Para este fin se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\frac{\text{Cuentas por Cobrar Inicio Periodo} + \text{Cuentas por Cobrar Final Periodo}}{2}}{\text{Ventas}} \times 365$$

Tabla 27: Cálculo Periodo Promedio de Cobro por serie de tiempo

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\frac{67,418,066 + 64,300,834}{2}}{25,565,234} \times 365$	940
2017	$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\frac{64,300,834 + 66,365,619}{2}}{42,893,221} \times 365$	556
2018	$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\frac{66,365,619 + 46,734,709}{2}}{45,835,737} \times 365$	450

Fuente: Estados financieros de la compañía

Los resultados de la aplicación de este indicador nos muestran una disminución de los días promedio de cobros ya que en el 2016 nos muestra como resultado 940 días que la empresa espera en cobrar sus facturas a los clientes, para el 2017 los días promedios de cobro bajan a 556, y ya para el 2018 obtenemos que los días de espera son de 450.

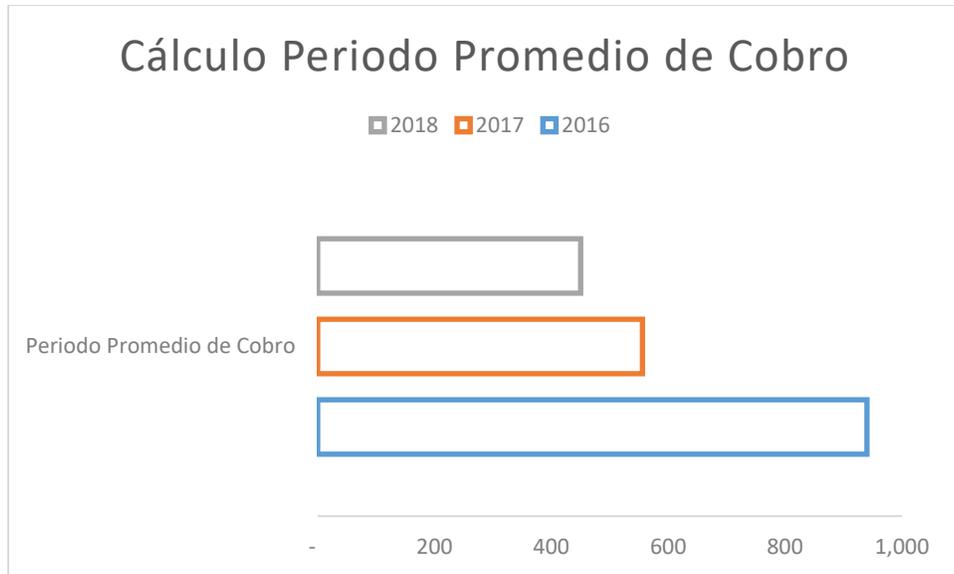


Figura 59: Cálculo Periodo Promedio de Cobro
Fuente: Estados financieros de la compañía

Al comparar estos resultados con la competencia podemos observar las variaciones entre la compañía y su inmediato competidor.

Al revisar los datos se puede observar que la competencia tiene días promedios de cobro superiores a los de la compañía obteniendo 1,523 días en el 2016, 1,321 días promedios de cobro para el 2017 y en el 2018 muestra 889 días promedios de cobro a sus clientes.

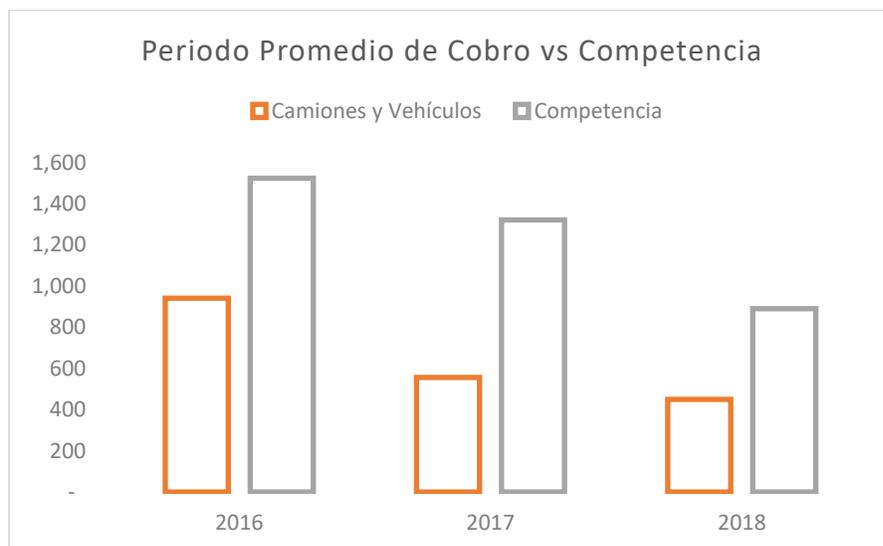


Figura 60: Comparación Periodo Promedio de Cobro vs Competencia
Fuente: Estados Financieros de la compañía y competencia

Los indicadores de Periodos promedio de Cobro y periodos promedio de Pago son complementarios, puesto que para poder pagar las compras que la empresa ha hecho a sus proveedores necesita tener el efectivo disponible, efectivo que obtiene de la cobranza que realice a sus clientes por sus ventas.

Es así que para poder pagar primero tengo que cobrar, lo recomendable a comparar estos dos ratios es que mi promedio de días de pago sea superior a los de cobro para tener la capacidad suficiente de responder. Por esta razón compararemos los resultados para tener un panorama de lo planteado.

Tabla 28: Comparación Días Promedio de Cobro vs Días Promedio de Pagos

Camiones y Vehículos	2016	2017	2018
Periodo Promedio de Pago	232	185	212
Periodo Promedio de Cobro	940	556	450

Elaborado por: Quito, M. (2019)

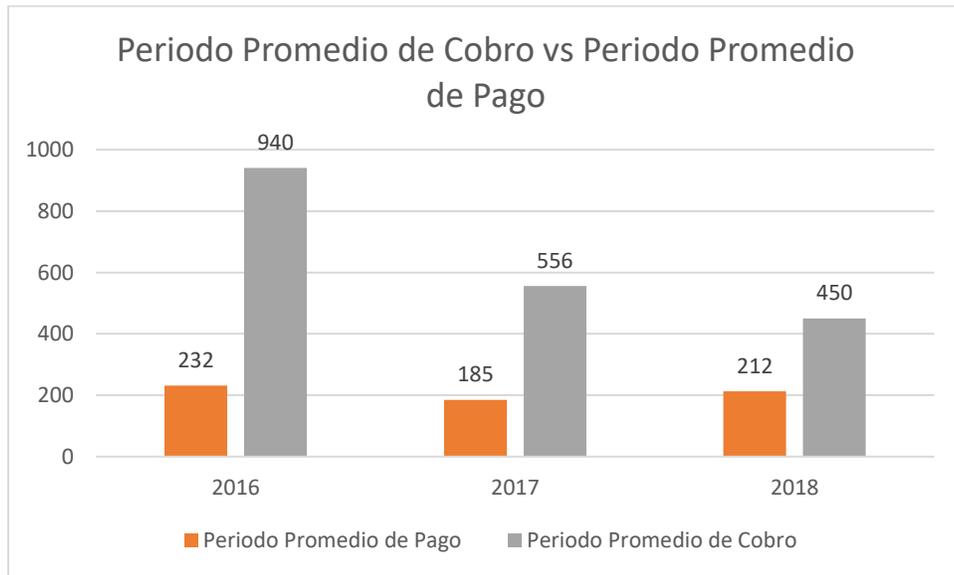


Figura 61: Periodo Promedio de Cobro vs Periodo Promedio de Pago

Fuente: El autor

3.6.5.10. Análisis de Razón de Concentración del Endeudamiento

Este ratio nos permite conocer el porcentaje de participación que tienen nuestros acreedores a los cuales se tienen obligaciones de pago ya sean estos de corto plazo o largo plazo. Se debe tener en cuenta que la empresa esta en la obligación de generar los ingresos suficientes que permitan atender estos compromisos. Para esto se utilizarán dos fórmulas:

$$1. \text{Concentración a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo}} \times 100\%$$

$$2. \text{Concentración a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Total Pasivo}} \times 100\%$$

Para conocer en donde se concentran nuestros pasivos aplicaremos las fórmulas planteadas, y que sus resultados son los siguientes:

Tabla 29: Cálculo Concentración de Endeudamiento a Corto Plazo

Años	Fórmula	Resultado
2016	Concentración a Corto Plazo = $\frac{104,521,741}{124,149,899} \times 100\%$	84%
2017	Concentración a Corto Plazo = $\frac{116,287,225}{137,681,294} \times 100\%$	84%
2018	Concentración a Corto Plazo = $\frac{111,214,062}{138,739,340} \times 100\%$	80%

Fuente: Estados Financieros de la Compañía

Tabla 30: Cálculo Concentración de Endeudamiento a Largo Plazo

Años	Fórmula	Resultado
2016	Concentración a Largo Plazo = $\frac{19,628.157}{124,149,899} \times 100\%$	16%
2017	Concentración a Largo Plazo = $\frac{21,394,068}{137,681,294} \times 100\%$	16%
2018	Concentración a Largo Plazo = $\frac{27,525,278}{138,739,340} \times 100\%$	20%

Fuente: Estados Financieros de la compañía

El resultado nos muestra que la concentración de nuestro endeudamiento se encuentra en el pasivo a corto plazo ya que el 2016 y 2017 presenta una concentración del 84% y para el 2018 este disminuye al 80%.

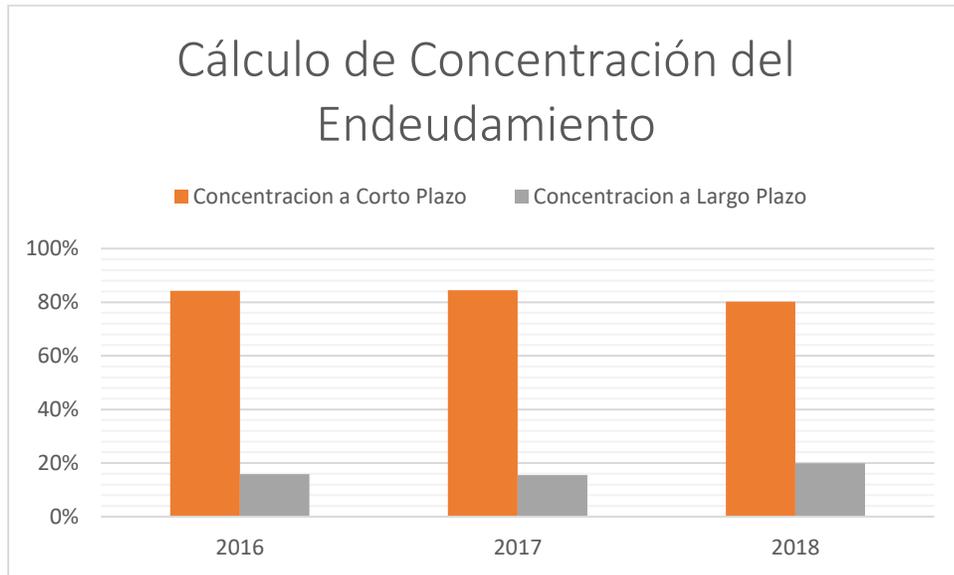


Figura 62: Cálculo de Concentración del Endeudamiento
Fuente: Estados Financieros de la compañía

La lectura de este indicador nos alerta de un riesgo puesto que solo tomando en cuenta el 2018 tiene obligaciones a corto plazo del 80% mientras que el largo plazo solo representa el 20% de sus obligaciones. Pueden ocurrir problemas financieros al mantener esta tendencia.

Al comparar con los índices de la competencia se pudo determinar que en el año 2016 son similares ya que muestra una concentración del 82% en el pasivo a corto plazo frente al 18% al pasivo de largo plazo, pero van mejorando el indicador hasta mostrar en el 2018 una concentración todavía en sus obligaciones a corto plazo de 80%, dejando un 20% al largo plazo.

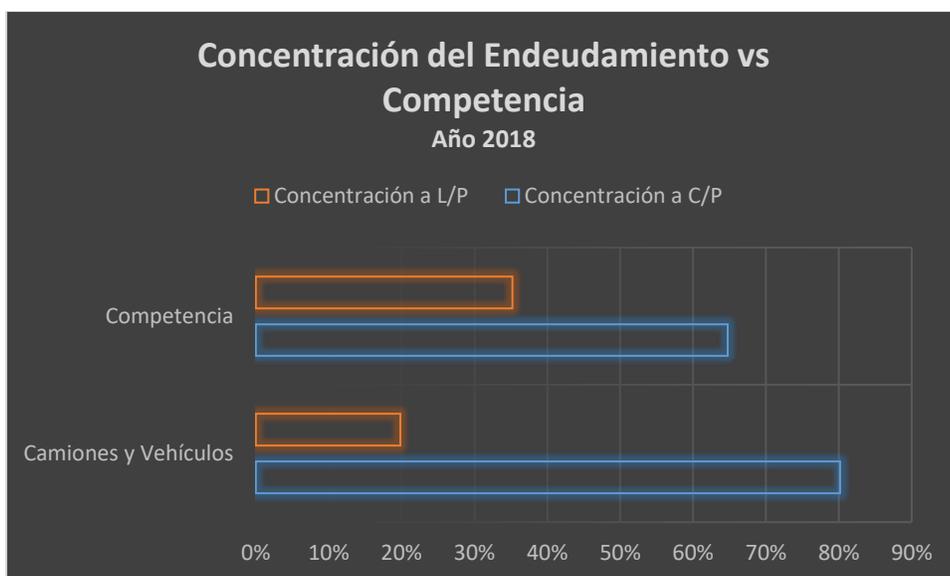


Figura 63: Concentración del Endeudamiento vs Competencia
Fuente: Estados Financieros 2018 de la compañía y competencia

3.6.5.11. Análisis del Índice de deuda

Este índice nos muestra la capacidad que tiene la empresa para cubrir el total de sus obligaciones, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

Tabla 31: Cálculo del Índice de deuda

Años	Fórmula	Resultado
2016	$\text{Razón de deuda} = \frac{124,149,899}{239,775,706}$	52%
2017	$\text{Razón de deuda} = \frac{137,681,294}{253,608,899}$	54%
2018	$\text{Razón de deuda} = \frac{138,739,340}{263,341,598}$	53%

Fuente: Estados Financieros de la compañía

Los resultados obtenidos en este índice muestran resultados manejables en el endeudamiento que tiene la empresa puesto que presenta un 52% de endeudamiento en el 2016, que sube al 54% en el 2017 y que disminuye al 53%, teniendo en cuenta que el 60% es un índice comúnmente aceptable en este análisis. Esto significa que la empresa aun tiene capacidad de endeudamiento.

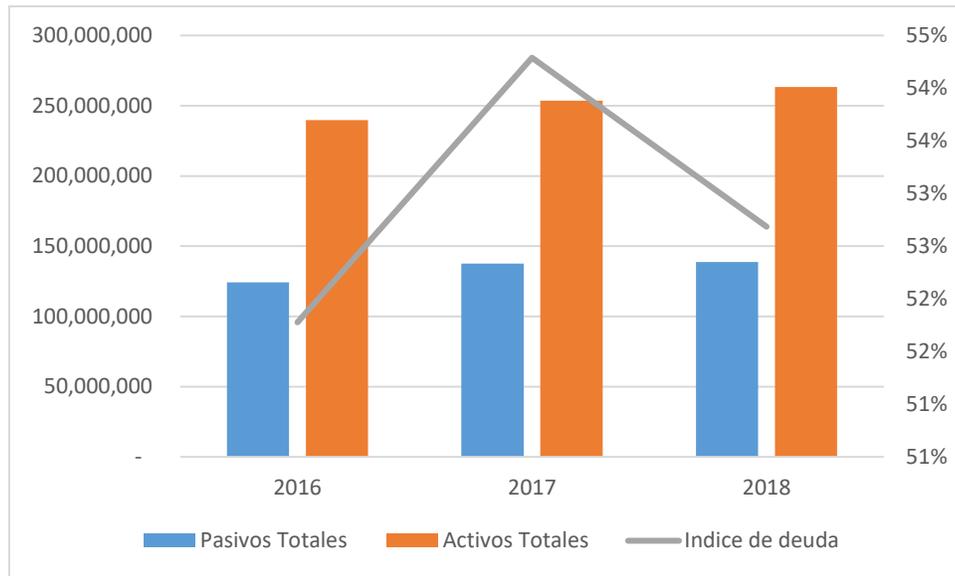


Figura 64: Índice de deuda por serie de tiempo
Fuente: Estados Financieros de la compañía

Comparando el índice de deuda de la competencia notamos que su indicador se mantiene casi similar que el de la compañía marcando un 54% para el 2016 y 53% para el 2017, pero para el 2018 su indicador aumenta al 59% siendo superior al 53% que presenta la compañía. Aun teniendo este aumento el índice de deuda se mantiene dentro de los valores razonables promedios.

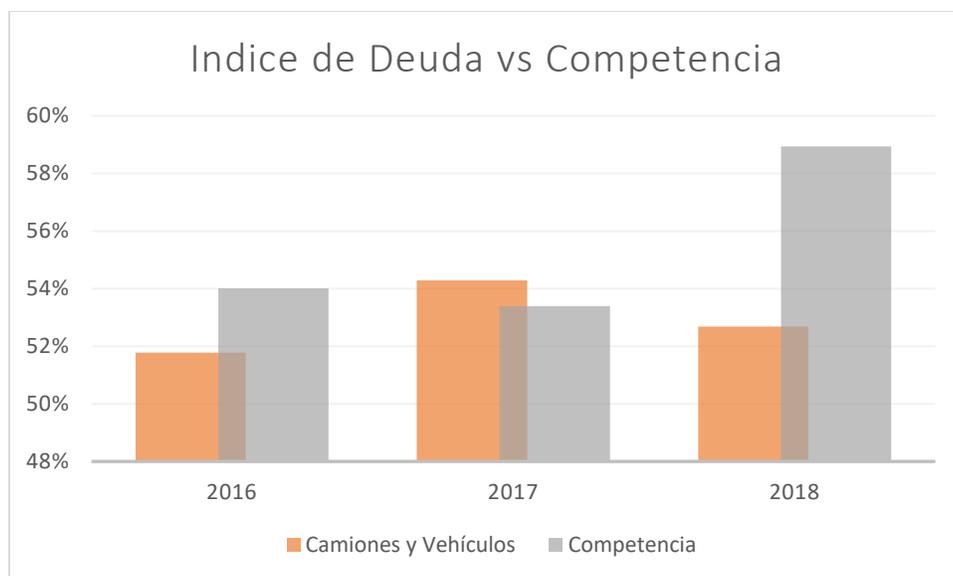


Figura 65: Índice de deuda vs Competencia
Fuente: Estados Financieros de la compañía y competencia

3.6.6. Análisis del Estado de Flujos de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo tiene como uno de sus objetivos poder mostrar la capacidad que tiene la empresa para generar liquidez, y de esta manera podemos conocer si podrá hacer frente a sus obligaciones o requerirá financiamiento externo, también nos muestra bajo que actividades la empresa ha generado o consumido recursos (operación, inversión o financiamiento). Es por esto que su análisis se vuelve una herramienta para medir la liquidez de la empresa.

A continuación, se presenta el estado de flujos de efectivo para los años 2016 -2017 -2018:

Tabla 32: Estado de Flujos de Efectivo

	2016	2017	2018
Estado de Flujos de Efectivo			
Camiones y Vehículos			
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN			
Recibidos de Clientes y relacionadas	129,392,119	171,489,699	182,703,883
Venta de Cartera	0	22,969,940	20,689,899
Pago a proveedores y empleados	-109,963,120	-175,764,655	-187,022,440
Impuesto a la renta	-1,895,813	-4,693,443	-3,493,246
Intereses Cobrados	11,929,360	9,884,713	6,476,081
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de operación	29,462,546	23,886,254	19,354,177
FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSION			

Adiciones de propiedades, planta y equipo	-7,068,383	-19,084,367	-7,470,892
Venta de propiedades, planta y equipo	5,980,802		
Adiciones de activos intangibles	-473,927	-885,877	-321,386
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de inversión	-1,561,508	-19,970,244	-7,792,278

FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Incremento (disminución) neta de préstamos bancarios	-21,653,156	565,878	-5,560,418
Emisión de papel comercial	7,384,137	12,686,333	9,317,864
Pagos de papel comercial		-10,614,333	-9,848,000
Intereses pagados	-8,757,098	-8,295,384	-7,563,746
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de financiamiento	-23,026,117	-5,657,506	-13,654,300

Efectivo y equivalentes de efectivo:

(Disminución) incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	4,874,921	-1,741,496	-2,092,401
Saldo al comienzo del año	449,500	5,324,421	3,582,925

Saldo fin de año	5,324,421	3,582,925	1,490,524
-------------------------	------------------	------------------	------------------

Fuente: Informes de Auditoría de la compañía

Al analizar los eventos más significativos del Estado de flujos de efectivo nos podemos percatar en una disminución progresiva del saldo de su Efectivo y equivalentes de efectivo, el cual pasa de \$5,342,421 en el 2016 a \$3,582,925 en el 2017, y terminando en el 2018 con \$1,490,524. Esto da una señal de alerta que debe ser profundizada para justificar dicha disminución.

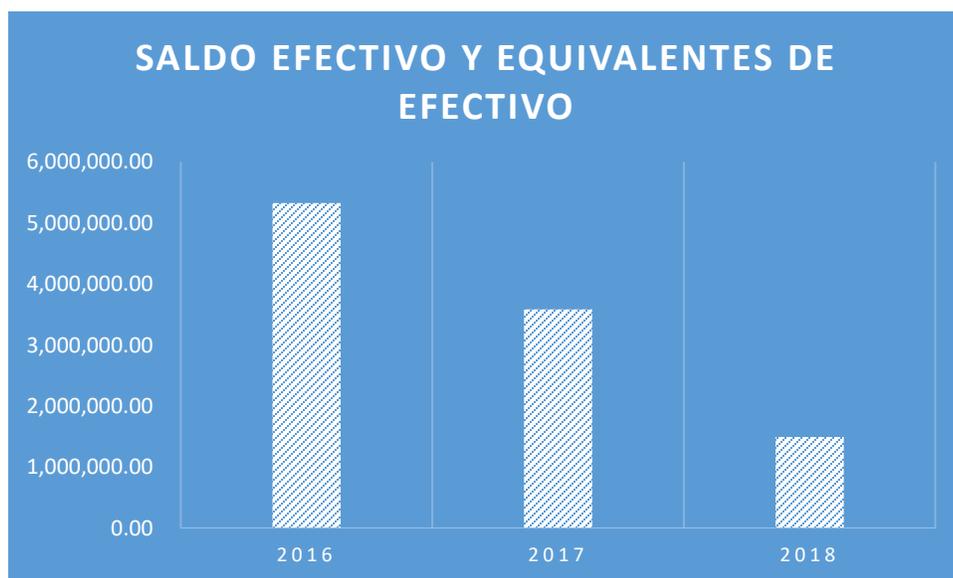


Figura 66: Variación del Efectivo y Equivalentes de Efectivo
Fuente: Estado de Flujos de Efectivo de la compañía

Los aumentos o disminuciones de las diferentes actividades que presenta el estado de flujos de efectivo es el siguiente:

Tabla 33: Resumen de Actividades del Flujo de Efectivo

Actividades	2016	2017	2018
FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	29,462,546	23,886,254	19,354,177
FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-1,561,508	-19,970,244	-7,792,278
FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-23,026,117	-5,657,506	-13,654,300
Variación neta de efectivo y equivalentes de efectivo	4,874,921.00	1,741,496.00	2,092,401.00

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo de la compañía

El flujo de efectivo de actividades de operación que principalmente muestra la dirección que lleva la empresa en la gestión del efectivo producto de sus operaciones principales muestra saldos positivos, aunque estos van decayendo desde el 2016 con \$29,462,546, pasando por \$23,886,254 en el 2017 y presentando en el 2018 un flujo de \$19,354,177.

Claro es que el resultado positivo muestra una empresa en perfectas condiciones para generar efectivo producto de la actividad comercial principal de la compañía, debe notarse que la variación va decreciendo del 2016 al 2018 en casi \$10 MM.

Los pagos a proveedores y empleados han aumentado, los cobros a clientes también pero no para cubrir los pagos, por esta razón en el 2017 se obtiene recursos de la Venta de Cartera pero esto influye en la disminución de los cobros de intereses, esto ocasiona la disminución en los flujos de efectivo de actividades de operación.

Tabla 34: Actividades de Operación

FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	2016	2017	2018
Recibidos de Clientes y relacionadas	129,392,119	171,489,699	182,703,883
Venta de Cartera	0	22,969,940	20,689,899
Pago a proveedores y empleados	-109,963,120	-175,764,655	-187,022,440
Impuesto a la renta	-1,895,813	-4,693,443	-3,493,246
Intereses Cobrados	11,929,360	9,884,713	6,476,081
Flujo neto de efectivo proveniente de actividades de operación	29,462,546	23,886,254	19,354,177

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo de la compañía

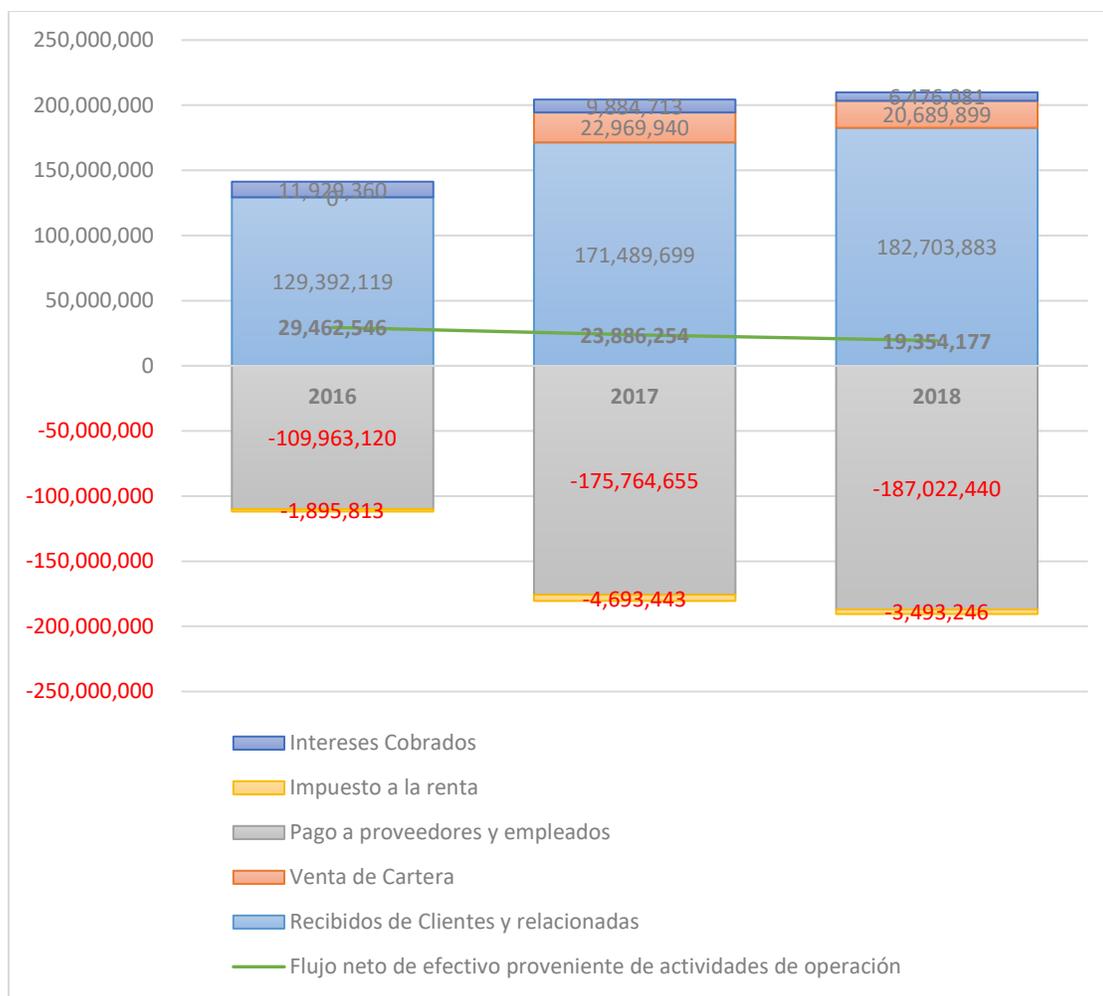


Figura 67: Variaciones de Actividades de Operación

Fuente: Estado de Flujo de Efectivo de la compañía

Para complementar el análisis anterior de las actividades de operación y recalcar su importancia es la comparación que podemos hacer con las Ventas que nos muestra el Estado de Resultado y los cobros a clientes que se reflejan en el Estado de Flujos de Efectivo.

Tabla 35: Comparación Ventas vs Cobros

	2016	2017	2018
Ventas	124,501,725	187,007,316	200,325,840
Cobros a Clientes y relacionadas	129,392,119	171,489,699	182,703,883
Ventas vs Recaudo	4,890,394	-15,517,617	-17,621,957

Fuente: Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo de la compañía

Esta diferencia nos muestra el recaudo que obtuvimos por las ventas en ese periodo (teniendo en cuenta que la compañía da crédito a sus clientes) para el 2016 se recaudaron \$4,890,394 más

de lo vendido, teniendo una holgura en este periodo, mientras que para el 2017 se recaudó menos que las ventas de este periodo (\$-15,517,617) y lo mismo ocurre en el 2018 aumentando la diferencia en \$-17,621,957.

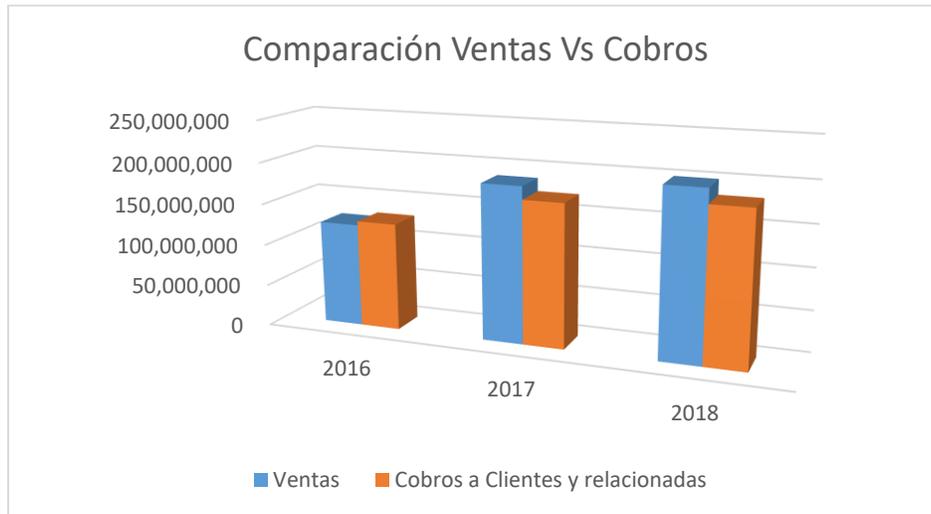


Figura 68: Comparación Ventas vs Cobros
Fuente: Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo de la compañía

Las actividades de inversión generalmente se vinculan a la adquisición o retiro de activos fijos, lo más común es que una empresa adquiera más activos fijos de los que vende o da de baja por lo que el saldo de estas actividades suele presentarse en negativo.

La compañía comprueba lo descrito en el párrafo anterior puesto que las actividades de inversión presentan un saldo negativo dentro de los tres años de estudio en este trabajo como podemos ver en la siguiente tabla:

Tabla 36: Flujos por actividades de inversión

FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	2016	2017	2018
Adiciones de propiedades, planta y equipo	-7,068,383	-19,084,367	-7,470,892
Venta de propiedades, planta y equipo	5,980,802		
Adiciones de activos intangibles	-473,927	-885,877	-321,386
Flujo neto de efectivo provenientes de actividades de inversión	-1,561,508	-19,970,244	-7,792,278

Fuente: Estado de Flujos de Efectivo de la compañía

La mayor actividad de inversión se dio en el 2017 con \$19,970,244, y la mayor inversión se da en la adquisición de adiciones de activos fijos, sobre todo en el 2017 por \$19,084,367, otro rubro de inversión constante es la de adquisición de activos intangibles que se por el pago de la implementación de un nuevo ERP contable. El único ingreso que se obtuvo por inversión fue la venta de activos fijos que tuvo lugar en 2016 por \$5,980,802.



Figura 69: Flujo de Actividades de Inversión
Fuente: Estado de Flujos de Efectivo de la compañía

Las actividades de financiamiento muestran el resultado neto de las transacciones que la empresa tiene con sus acreedores, estos pueden ser en saldo positivo la adquisición de préstamos u otra inversión por lo general, y con saldos negativos el pago de intereses por préstamos y pago de los diferentes financiamientos que obtuvo la empresa.

La compañía muestra saldos negativos en sus actividades de financiamiento en los tres años de análisis en este trabajo 2016 (\$-23,026,117) siendo el valor mas alto pagado por financiamiento, 2017 (\$-5,657,506) el valor más bajo pagado por financiamiento y 2018 (\$-13,654,300) que es el valor actual que se ha pagado por financiamiento siendo una media entre los dos últimos años.

Tabla 37: Flujo de actividades de financiamiento

FLUJO DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	2016	2017	2018
Incremento (disminución) neta de préstamos bancarios	-21,653,156	565,878	-5,560,418
Emisión de papel comercial	7,384,137	12,686,333	9,317,864
Pagos de papel comercial		-10,614,333	-9,848,000
Intereses pagados	-8,757,098	-8,295,384	-7,563,746
Flujo neto de efectivo provenientes de actividades de financiamiento	-23,026,117	-5,657,506	-13,654,300

Fuente: Estado de Flujos de Efectivos de la compañía

Los rubros que conforman el flujo de financiamiento los componen:

- Préstamos bancarios, el neto entre adquisición de financiamiento y pagos a entidades financieras muestra para el 2016 de \$-21,653,156 lo que nos indica que los pagos superaron a los financiamientos, en el 2017 \$565,878 que suponen se adquirieron préstamos que sobrepasaron los pagos efectuados en este año, y para el 2018 \$-5,560,418 que se puede tomar como que los pagos por préstamos bancarios volvieron a superar la adquisición de estos.
- Emisión de papel comercial, la compañía recurrió a la venta de papel comercial como fuente de financiamiento para el 2016 este financiamiento fue de \$7,384,137, ya para el 2018 se tienen que pagar las obligaciones de este financiamiento por lo que el neto entre pagos y emisiones dan un neto de \$2,072,000, y para el 2018 este neto presenta ya un saldo negativo de \$-530,136 lo que supone que existieron más pagos realizados que emisiones.
- Intereses Pagados, este rubro siempre presentarán saldos negativos ya que se trata de una salida de efectivo y la compañía muestra pagos por estos conceptos de \$-8.757,098 en el 2016, \$-8,295,384 en el 2017 y \$-7,563,746, observándose que los valores no tienen variaciones significativas de un año al otro.

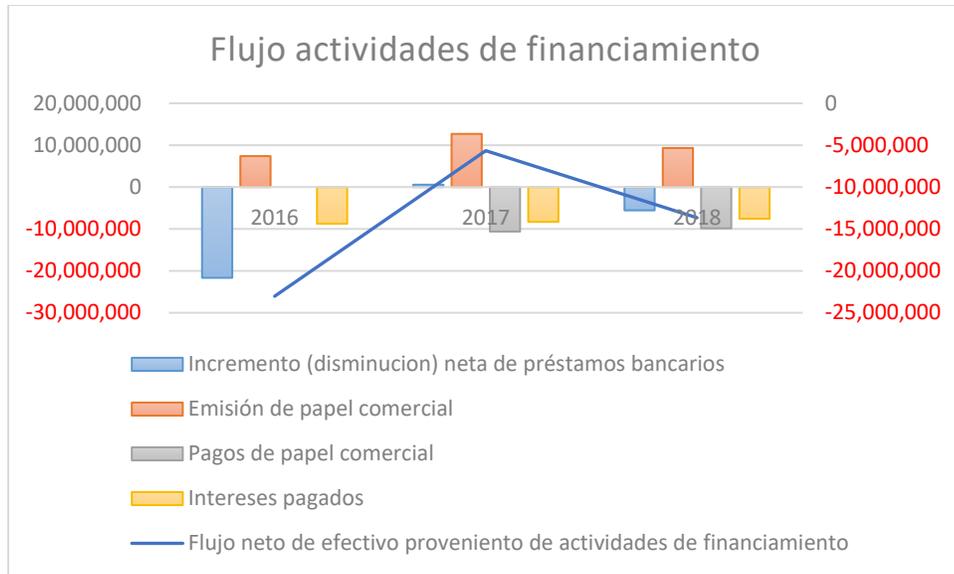


Figura 70: Flujo de actividades de financiamiento
Fuente: Estado de Flujos de Efectivo de la compañía

Como resumen el Estado de Flujos de Efectivo muestra actividades de operación que están generando ingresos, y actividades de inversión y financiamiento que generan egresos de efectiva, al final la variación neta del efectivo pasa de ser de \$4,874,921 en el 2016 donde la empresa generaba mas recursos de los que gastaba a \$-2,092,401 en el 2018 donde los egresos superan el ingreso del efectivo.

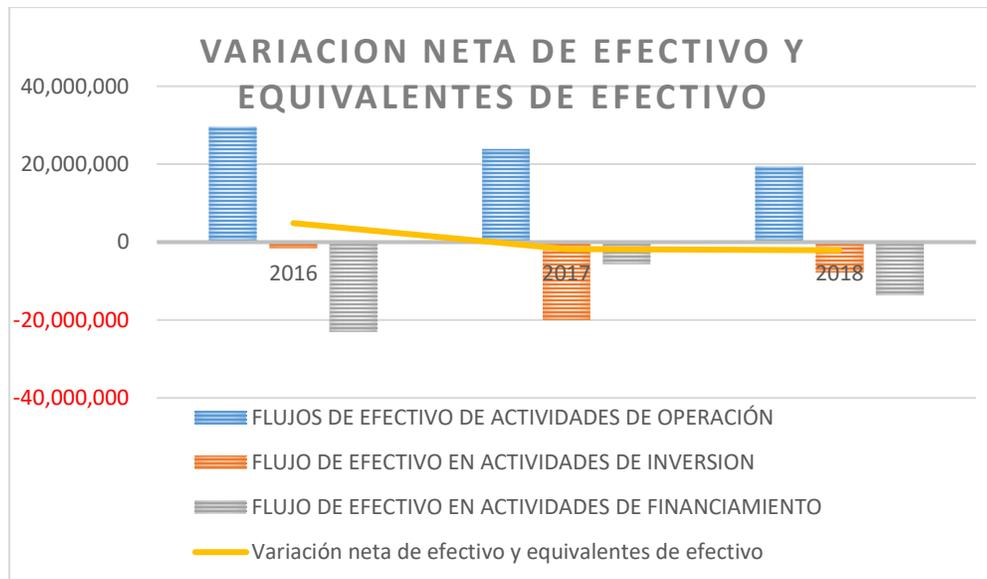


Figura 71: Variación Neta de Efectivo
Fuente: Estado de Flujos de Efectivo de la compañía

3.6.7. Identificación de las Obligaciones a Corto Plazo.

Para esta identificación se tomará el Estado de Situación Inicial en su mínimo detalle para conocer los rubros que lo componen, analizar la naturaleza y características de estos. A continuación, se detalla los rubros que componen las obligaciones a corto plazo de la compañía:

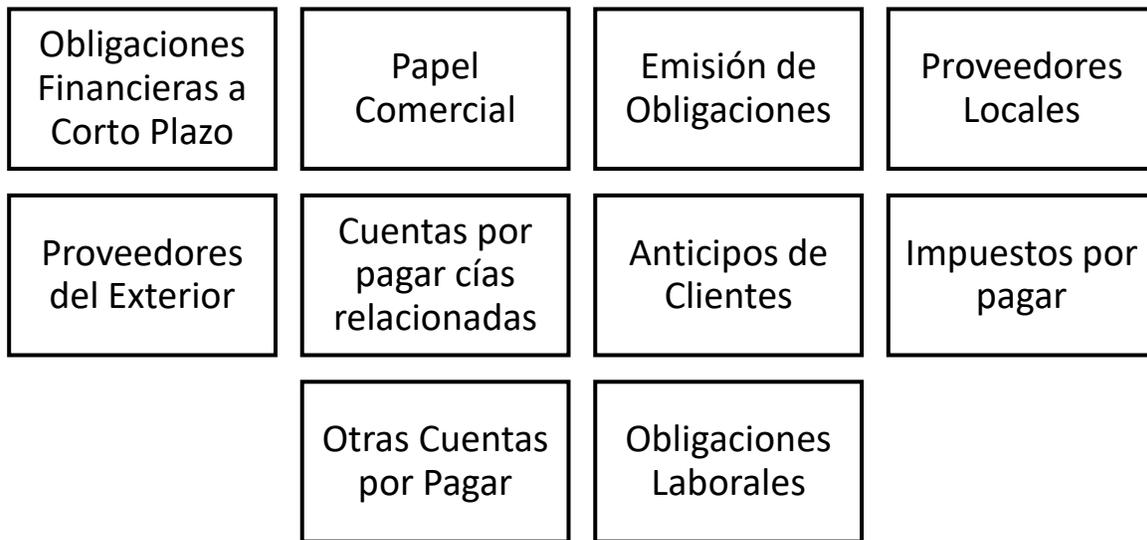


Figura 72: Obligaciones a Corto Plazo

Fuente: Estado de Situación Financiera de la compañía

A continuación, una descripción de la naturaleza de cada una de estas cuentas que componen las obligaciones a corto plazo y sus características.

- Obligaciones Financieras a corto plazo, la componen las obligaciones por préstamos bancarios con bancos locales adquiridos para financiar capital de trabajo, con vencimientos hasta año 2024. Los bancos con los que tiene estos créditos la compañía son los siguientes:

Tabla 38: Obligaciones Financieras a corto plazo

Instituciones Financieras	2017	2018
Banco Bolivariano C.A.	16,180,156	14,939,828
Banco Internacional S.A.	10,216,112	12,592,642
Banco del Pichincha C.A.	8,666,738	10,679,986
Banco de Guayaquil S.A.	17,977,859	7,994,455
Banco de la Producción S.A.	5,252,868	5,927,643
Deere Credit, INC	0	257,610
Total de Obligaciones Financieras a Corto plazo	58,293,733.00	52,134,554

Fuente: Estado de Situación Inicial de la compañía

Estos préstamos incluyen cartas de crédito hasta 180 días de plazo por importaciones de vehículos, camiones y maquinarias por los cuales los bancos cobran su comisión que fluctúan entre el 2.5% y 3.5%.

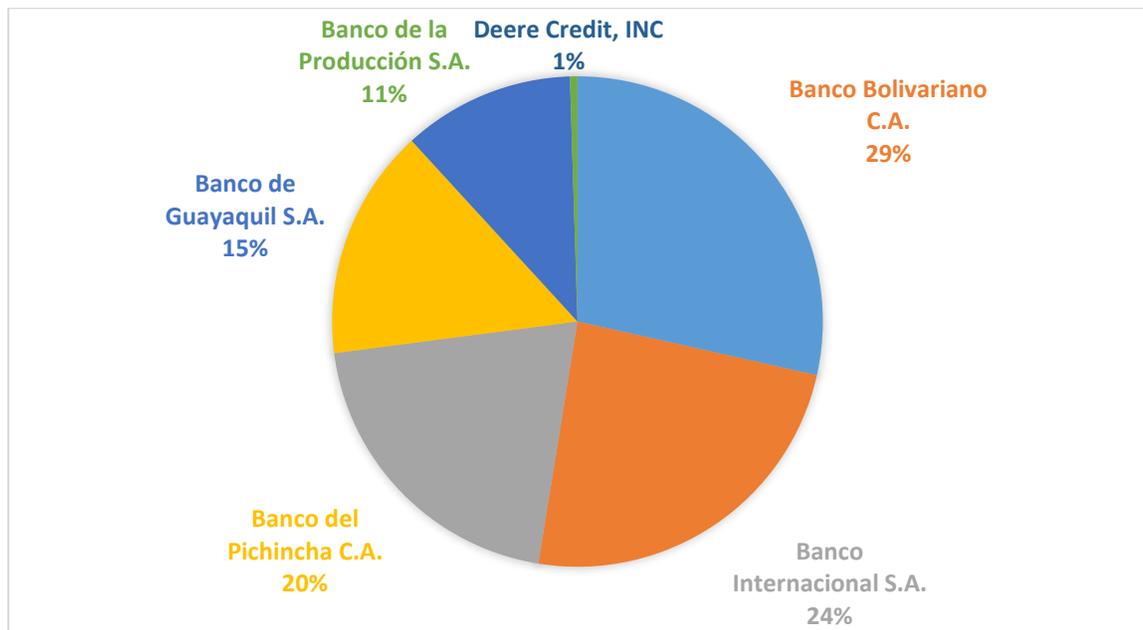


Figura 73: Proporción de las obligaciones financieras a corto plazo

Fuente: Estado de Situación Inicial de la compañía

- Papel Comercial, la compañía como opción de financiamiento accede a la emisión del papel comercial, el mismo que es un instrumento de financiación a corto plazo de esta manera espera mejorar la liquidez. Por lo cual se emitió un cupón por US\$8 millones con vencimiento hasta noviembre del 2022 que fue negociada en el 2018.

- Emisión de Obligaciones, la compañía accede a otra fuente de financiamiento como lo es la emisión de obligaciones, que es en síntesis una promesa de pago a un acreedor que nos da el financiamiento y que debemos cumplir en una fecha pactada y que fue negociada en el

Los documentos por pagar por emisión de obligaciones representan US\$1.4 millones con vencimientos trimestrales de capital e intereses hasta junio del 2022.

- Proveedores locales, se refiere a toda obligación que la compañía ha contraído con proveedores nacionales principalmente a facturas de pago pendientes por la compra de repuestos e insumos para servicios de mantenimientos de taller. El promedio de crédito promedio es de 60 días.
- Proveedores del Exterior, este rubro comprende lo adeudado a proveedores del exterior por la compra principalmente de camiones, vehículos, repuestos, maquinarias y neumáticos, las cuales tienen vencimiento hasta 180 días.

Tabla 39: Proveedores del Exterior

Proveedores del Exterior	2017	2018
John Deere	3,927,779	7,140,849
Hino Motors	2,850,842	3,168,643
Citroën	1,454,224	1,807,674
Bridgestone	636,142	0
Otros	75,902	13,920

Fuente: Anexo de Cuentas por pagar de la compañía

- Cuentas por Pagar a Compañías Relacionadas, se tratan de obligaciones que la compañía mantiene con empresas del grupo comercial.
- Anticipos de Clientes, representan depósitos de clientes por US\$1.7 millones en el 2018 (en el 2017 US\$4.3 millones) los cuales son registrados en el pasivo hasta que sea posible su identificación y baja de las respectivas cuentas por cobrar.

- Impuestos por Pagar, este grupo está conformado por las obligaciones que se tiene con la administración tributaria por impuestos mensuales o anuales. Las cuentas que podremos encontrar aquí son:

Tabla 40: Detalle de Pasivos por Impuestos Corrientes

Pasivos por Impuestos Corrientes	2016	2017	2018
IVA y retenciones	4,094,176	1,831,346	3,461,621
Impuesto a la salida de divisas	489,104	2,385,693	1,811,433
Anticipo impuesto a la renta por pagar	-	-	495,813
Impuesto a la renta	731,466	-	-
Retenciones en la fuente del Impuesto a la renta	186,656	129,860	4,819
Total	5,501,402	4,346,899	5,773,686

Fuente: Estado de Situación Inicial de la compañía

La mayor incidencia dentro de los pasivos por impuestos corrientes la tiene el IVA y Retenciones, estos valores se cancelan de inmediato y no pueden diferirse.

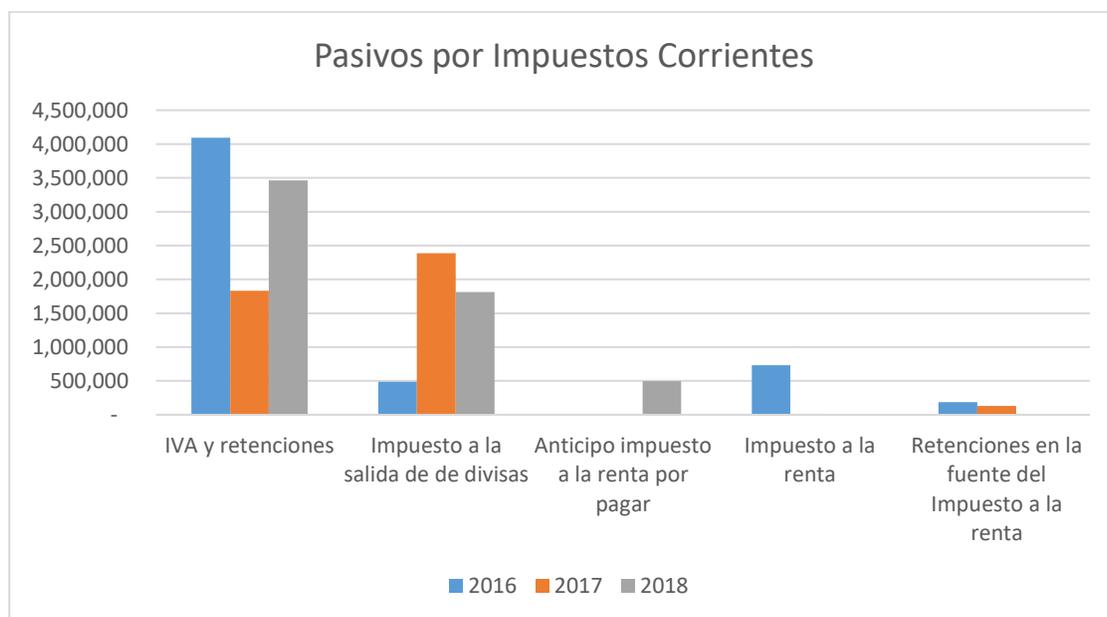


Figura 74: Pasivos por Impuestos Corrientes

Fuente: Estado de Situación Inicial de la compañía

- Otras Cuentas por Pagar, lo conforman deudas con acreedores varios que no son propiamente por adquisición de bienes o servicios para la actividad comercial principal de la compañía.
- Obligaciones laborales, son todas aquellas obligaciones que la empresa tiene con sus empleados como sueldos y salarios, beneficios sociales, y otros rubros pagados en la nómina mensual.

Capítulo IV

Informe Final

Finalizada la investigación se presenta un resumen de los indicadores utilizados y herramientas que nos permiten evaluar la liquidez de la compañía Camiones y Vehículos S.A. en los años 2016 – 2017 y 2018 cuyos resultados nos ayudan a presentar con más claridad la realidad de estos años.

Tabla 41: Resumen de Análisis de Liquidez

Indicador	2016	2017	2018	Competencia 2018
Capital de Trabajo	18,315,641.65	7,401,766.69	14,213,668.48	
Liquidez General	1.18	1.06	1.13	1.38
Prueba Acida	0.78	0.67	0.67	1.03
Razón de efectivo	5%	3%	2%	9%
Rotación de Cuentas por Cobrar	863	556	450	970
Rotación de Inventarios	6.1	3.6	3.7	2.9
Razón promedio de pagos	232	185	212	346
Razón promedio de cobros	940	556	450	889
Concentración del Endeudamiento CP	84%	84%	80%	65%
Concentración del Endeudamiento LP	16%	16%	20%	35%
Índice de deuda	52%	54%	53%	59%
Flujos de Efectivo de Actividades de Operación	29,462,546	23,886,254	19,354,177	
Flujos de Efectivo de Actividades de Inversión	-1,561,508	-19,970,244	-7,792,278	
Flujos de Efectivo de Actividades de Financiamiento	-23,026,117	-5,657,506	-13,654,300	
Variación neta del efectivo y equivalentes de efectivo	4,874,921	-1,741,496	-2,092,401	
Ventas vs Recaudo de Ventas	4,890,394	-15,517,617	-17,621,957	

Fuente: Estados Financieros de la compañía

Estos indicadores en la mayoría de los casos se han tomado en cuenta aquellos activos más líquidos para responder frente a las obligaciones que presentan los estados financieros de la compañía. También se ha tomado indicadores que no son propiamente de liquidez pero que indirectamente ayudan a medirla.

Los indicadores de Capital de Trabajo y Liquidez General presentan resultados dentro del promedio aceptado. El Capital de Trabajo muestra el valor que una vez pagados los pasivos corrientes tendría la compañía como activos corrientes. Es así que para el año 2018 si canceláramos todos nuestros pasivos corrientes, nuestros activos corrientes sumarían USD \$14,21 millones.

Por otra parte, la Liquidez General nos presenta un indicador del 1,3 para el 2018 significando que por cada dólar que la compañía adeuda tiene un respaldo de USD \$1,3.

Estos resultados suelen no reflejar la total realidad de la empresa, donde algunos activos corrientes pueden ser los Inventarios o las Cuentas por Cobrar que no siempre son activos de rápida recuperación.

Por esta razón se incluyeron indicadores que sean más específicos, y es allí donde entra el indicador de la Prueba Acida, el mismo que nos muestra el nivel de capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes excluyendo los inventarios de la fórmula. Este indicador nos muestra el resultado de 0,67, lo que indica que la empresa por cada dólar de deuda posee USD\$0.67 centavos para cubrir esa deuda.

Como se puede apreciar para la Prueba Acida la empresa no posee la capacidad total para cubrir sus obligaciones, a diferencia del ratio de liquidez general que mostraba que sobrepasaba la media. Es decir que al excluir los inventarios la capacidad de la empresa disminuye. Siendo que no siempre el inventario tiene una alta posibilidad de convertirse en efectivo.

Para esto complementamos la información revisando el indicador de Rotación de Inventarios, que, aunque no es un indicador de liquidez, complementa los resultados de indicadores como el de la Prueba Acida. La Rotación de Inventarios presenta, una reposición de 3.7 meses, este resultado nos muestra que cada casi 4 meses los inventarios duran en el almacén. Podemos concluir que el indicador de la Prueba Acida es el más correcto para nuestro análisis

Si queremos ser más conservadores revisamos el resultado de la Razón de Efectivo que para el caso de la compañía en estudio nos da un resultado del 2%. La interpretación nos sugiere que al tomar solo los activos disponibles (Caja y bancos) sólo podemos pagar el 2% de nuestros pasivos corrientes. Este indicador es demasiado bajo al descartar de su cálculo no solo los inventarios, sino también las Cuentas por Cobrar.

Como en el indicador anterior también podemos complementar la información, calculando el Ratio Promedio de Cobros de nuestros clientes y el resultado que arroja este indicador es de 450 días en los que la empresa genera una factura y cobra la misma, este indicador es demasiado alto, pero debemos tener en cuenta que la compañía concede créditos directos. Al compararlo con la competencia el indicador de la compañía es más bajo lo que sugiere la competencia tiene unas políticas de crédito más flexibles.

En tal caso parece ser necesario usar la Razón de Efectivo ya que las cuentas por cobrar se vuelven líquidas en muchos días.

El indicador de Promedio de Cobros también tiene otro indicador complementario, el ratio de Promedio de Pagos, el cual mide los días en los cuales debo atender mis obligaciones, y el cual resultado presentado es de 212 días, que quiere decir que debemos afrontar nuestras deudas en 212 días pero cobramos cada 450 días. Esto demuestra una falta de liquidez para pagar a nuestros acreedores y que es posible utilizar y negociar las opciones de crédito que nuestros proveedores ofrezcan.

Otros indicadores analizados fueron la Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo y a Largo Plazo, los cuales nos muestran en que parte del pasivo se encuentran concentradas nuestras obligaciones, lo ideal es que sean similares para asegurar que no tenemos mucha deuda en menos de un año, para el caso de nuestro estudio el 2018 presenta un 80% de concentración en el Corto Plazo y 20% en el Largo Plazo, lo que nos da una alarma de reestructurar el pasivo.

Por último, en los indicadores estudiados tenemos el Índice de Deuda, el cual representa la porción de deuda que tenemos frente a nuestros activos, y que su resultado muestra un 53% lo que indica que la deuda de la compañía representa el 53% de sus activos totales. Al revisarlo con indicadores anteriores que muestran problemas de liquidez, nos sugiere que muchos de sus activos se encuentran en los no corrientes como los Activos Fijos, por ejemplo.

Esto a su vez se puede evidenciar con el aumento de activos fijos en los últimos años como se observa en el análisis horizontal del Balance General, y se confirma una inversión en nuevas

sucursales y remodelaciones de edificios según las entrevistas realizadas a los funcionarios de la compañía. También esto lo podemos corroborar en el análisis del Estado de Flujos de Efectivos, en el análisis de los Flujos de Actividades de Inversión.

Es así que para este trabajo se ha utilizado el estudio de indicadores de liquidez y todos aquellos indicadores complementarios, los mismos que se refuerzan con los análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros, añadiendo a estos resultados como refuerzo el resultado de las entrevistas realizadas a diferentes funcionarios de la organización y como última herramienta está el análisis profundo de las actividades de flujos de efectivo del Estado de Flujos de Efectivo.

Todas estas herramientas complementándose unas a otras nos permiten plantear las Conclusiones y Recomendaciones que planteamos a continuación.

Conclusiones

De acuerdo con la investigación realizada a la compañía Vehículos y Camiones, empresa del sector comercial automotriz, con su matriz ubicada en Guayaquil y varias agencias a nivel nacional, sobre su liquidez y su incidencia en las obligaciones a corto plazo, podemos concluir lo siguiente:

1. La variación neta del efectivo y equivalentes de efectivo muestra una disminución considerable en el Estado de Flujos de Efectivo el cual demuestra un impacto en la liquidez de la empresa.
2. Los Flujos de efectivo por actividades de operación demuestran un descenso en el mismo, el cual según este estado financiero se debe al incremento de los Pagos a Proveedores y empleados, así como también la disminución de los intereses Cobrados producto de la venta de Cartera.
3. Los Flujos de efectivo por actividades de inversión muestran cifras negativas lo que es común en este flujo, sin embargo, estas cifras son bastante elevadas compuestas por adquisiciones de activos fijos (US\$7,47 millones) y adiciones de activos intangibles (US\$321 mil).
4. El aumento en las actividades de inversión presentados en el Estado de Flujos de Efectivo por la adquisición de activos fijos se puede corroborar en el análisis horizontal del Estado de situación inicial el cual muestra un incremento en la cuenta de Propiedad, planta y equipo la cual asciende en los dos últimos años en alrededor US\$24,06 millones.
5. Las entrevistas a funcionarios de la compañía confirman el incremento de Propiedad, planta y equipo por adquisición de terrenos, construcciones de edificios por la apertura de nuevas sucursales y remodelaciones de agencias. Esto incrementa las Cuentas por Pagar y disminuye el efectivo afectando la liquidez. También se pudo constatar que no

existen estudios de factibilidad de los proyectos de remodelación o de construcción para recuperar la inversión.

6. El sector automotriz sufrió en el 2016 el impacto de una serie de medidas de parte del gobierno que afectaron sus ventas, entre ellas estuvo la reducción de los cupos de importación y el aumento en el pago de aranceles, esto ocasionó una rebaja en las ventas y un aumento en el costo de los inventarios.
7. La compañía accedió a varios instrumentos de financiamiento diferentes a los Préstamos bancarios los cuales disminuyeron debido a políticas más fuertes para otorgar créditos. Estos instrumentos fueron la Venta de Cartera, Emisión de Obligaciones y Emisión del Papel comercial, y aunque dieron mejoría en el 2017 reduciendo el flujo neto de actividades de financiamiento a US\$5,65 millones, para el 2018 el flujo neto es de US\$13,65 millones. El pago del financiamiento es superior a la adquisición de estas fuentes.
8. El análisis de los indicadores muestra, para los indicadores más comunes (Capital de Trabajo o Liquidez General) cierta razonabilidad del comportamiento de liquidez, sin embargo, al revisar indicadores más específicos como la Prueba acida (que muestra como resultado un 0,67) o la razón de efectivo (2%) constatamos que está comprometida la liquidez.
9. Dos indicadores que nos advierten un análisis y tratamiento de la liquidez son los de la Razón Promedio de Cobros y la Razón Promedio de Pagos. Ambos miden los días en que la compañía tarda en cobrar por sus ventas y pagar a sus acreedores respectivamente.

Lo ideal es que tengamos más días para pagar y menos días para cobrar, sin embargo, el análisis muestra que la Razón Promedio de Cobro de la compañía es de 450 días mientras que la Razón Promedio de Pago es de 212 para el año 2018. Es decir, la compañía recupera su efectivo en 450 días, pero debe cumplir obligaciones en 212 evidenciando que la liquidez afecta al cumplimiento de las obligaciones.

En conclusión, el Período Medio de Pago es menor que el Período Medio de Cobro que indica que la compañía se encuentra con dificultades financieras, ya que se encuentra primero pagando a proveedores y luego cobrando a sus acreedores.

10. La compañía no cuenta con un control presupuestario para controlar sus gastos, los mismos que han ido aumentando en los últimos años.
11. La compañía no hace uso de los Estados Financieros como El Estado de Flujos de Efectivo para el análisis de la liquidez de forma interna para la toma de decisiones.

Recomendaciones

Finalizando este trabajo de investigación habiendo realizado todos los análisis pertinentes para la evaluación de la liquidez e identificado todas las obligaciones a corto plazo, nos permitimos plantear las siguientes recomendaciones:

1. Obtener e implementar una herramienta que le permita controlar su presupuesto por agencias para realizarlo de manera lógica.
2. Elaborar, para nuevos proyectos de apertura de nuevas sucursales o remodelaciones, un informe técnico que permita conocer sobre la viabilidad del proyecto y como se recuperará la inversión.
3. Disminuir las remodelaciones en agencias de ser necesario.
4. Reestructurar pasivos de corto plazo a largo plazo para tener más holgura en atender estas obligaciones. Al obtener mayores plazos de pago a sus proveedores podrá equilibrar sus índices.
5. Buscar formas de financiamiento e instrumentos financieros que logren equilibrar el flujo de las actividades de financiamiento, los cuales puedan ofrecer montos más elevados de financiamiento, pero con el menor interés posible.
6. Mejorar los índices de promedio de cobro y promedio de pago con el fin de poder atender de forma oportuna con las obligaciones.
7. Revisar y solicitar reestructuración de los créditos que se tiene con proveedores, para tener más holgura en los pagos que ayuden a mejorar la liquidez.
8. Vehículos y Camiones S.A. debe revisar y actualizar las políticas de crédito con el fin de dinamizar tanto la venta identificando clientes potenciales.

9. Asegurar la cobranza mediante la implementación de herramientas que contribuyen al entorno actual del mercado, además se recomienda el uso de indicadores para medir la gestión de esta.

10. Vehículos y Camiones debe tener un plan de contingencia a ejecutar en el momento que los clientes incurran en demoras en los pagos con tal de asegurar el normal funcionamiento de la empresa.

11. Analizar el flujo de caja y el estado de flujo de efectivo periódicamente para velar por la liquidez de la empresa.

Referencias Bibliográficas

- A. A. (13 de 02 de 2013). *Análisis de Corte Transversal*. Obtenido de https://prezi.com/7fwu_4yry9v-/analisis-de-corte-transversal/
- AEADE. (31 de 12 de 2017). *Asociacion de Empresas Automotrices del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aeade.net/boletin-sector-automotor-en-cifras/>
- Arias, V. (2019). *Planificación Presupuestaria en las industrias pesqueras*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
- Baez Ibarra, J. (2013). *bestpractices.com*. Obtenido de <http://bestpractices.com.py/como-leer-o-interpretar-los-estados-financieros/>
- Bujan Perez, A. (05 de 10 de 2016). *Encilopedia Financiera*. Obtenido de <https://www.encyclopediafinanciera.com/definicion-razon-de-endeudamiento.html>
- Castro, J. (18 de 02 de 2015). *Corponet*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- Castro, L. (02 de 04 de 2018). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3598483-razones-financieras-liquidez-actividad-endeudamiento>
- Chambi, G. (12 de 12 de 2011). *MailxMail*. Obtenido de http://www.mailxmail.com/clasificacion-obligaciones-empresa-corto-plazo_h
- Consulting, G. (20 de 03 de 2015). *Análisis de liquidez y solvencia*. Obtenido de GM Consulting: <http://www.gmconsulting.pro/blogideasparasunegocio/analisis-de-liquidez-y-solvencia/>
- Da Silva, K. (06 de 09 de 2018). *Cuida tu Dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13067778/como-analizar-la-rotacion-de-cuentas-por-cobrar>
- De la Cruz, J. A. (22 de 08 de 2013). *Empresa Actual*. Obtenido de <https://www.empresaactual.com/el-periodo-medio-de-cobro-y-de-pago/>
- Esparza Aguilar, J. L. (s.f.). *Universidad de Quintana Roo*. Obtenido de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/Razones%20fins.pdf>
- Garcia Restrepo, L. Y. (25 de 04 de 2014). *Liquidez y rentabilidad como factor determinante en el exito de las empresas*. Cartagena, Colombia: Universidad de San Buenaventura.
- Gerencie. (26 de 04 de 2018). *Gerencie*. Obtenido de https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html#Analisis_de_la_liquidez

- Gerencie. (24 de 04 de 2018). *Gerencie*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Gutierrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (12 de 2016). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector. Lima: Universidad Peruana Union.
- Ibarra, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Pensamiento & Gestión*, 234-271.
- Kearns, D. (s.f.). *Debitoor*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-de-benchmarking>
- Kiziryan, M. (2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Llorente, J. (04 de 01 de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/pasivo-corriente.html>
- López, V. (2010). *Como Gestionar la rentabilidad Productiva*. Madrid: Editorial Especial.
- Lozano Flores, I. (05 de 05 de 2009). *Análisis de la liquidez en la empresa*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/analisis-de-la-liquidez-en-la-empresa/>
- Mac, E. (22 de 05 de 2019). *Cómo calcular el período promedio de pago a proveedores*. Obtenido de Cuida tu Dinero: <https://www.cuidatudinero.com/13074990/como-calculiar-el-periodo-promedio-de-pago-a-proveedores>
- Medina Hernández, K., Plaza Alarcón, G., & Samaniego Romero, A. (02 de 2013). Analisis de los Estados Financieros de mayo 2011 - mayo 2012, y creación de estrategias financieras para alcanzar un mejor nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa PINTUCA SA en el año 2012. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Moncayo, C. (18 de 05 de 2016). *Instituto Nacional de Contadores Publicos Colombia*. Obtenido de <https://www.incp.org.co/que-son-actividades-de-inversion-operacion-y-financiacion-en-el-estado-de-flujos/>
- Nava, M. (2009). Analisis financiero: una herramienta clave para una gestion financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 606-628.
- Navarro, J. D. (24 de Noviembre de 2016). *ABCFinanzas*. Obtenido de <https://www.abcfinaanzas.com/administracion-financiera/analisis-e-indices-liquidez>
- Nieto Ojeda, C. (2010). *Eduinnova*. Obtenido de <http://www.eduinnova.es/monografias2010/nov2010/financiera1.pdf>

- Ochoa, C., Sanchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (06 de 04 de 2018). *Eumed*.
Obtenido de https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html#_ftn1
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogota: Fundacion para la Educación Superior San Mateo.
- Rodríguez, L., & Méndez, J. (18 de 09 de 2009). *Slide Share*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/larco/pasivo-a-corto-y-largo-plazo>
- Rojas Ferriusca, A., Cantellano Orozco, E., & Martinez Esteban, J. (02 de 07 de 2015). *Slide Share*.
Obtenido de <https://es.slideshare.net/jovazsh/ciclo-y-rotacin-de-caja>
- Rosas, H. (2016). *Análisis de los Estados Financieros*. Valparaiso, Chile: Pontificia Universidad Católica de Valparaiso.
- Solo_Contabilidad. (2018). *Solo Contabilidad*. Obtenido de <https://www.solocontabilidad.com/pasivos-corto-plazo>
- Stevens, R. (13 de 07 de 2017). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Super Intendencia de Compañías*. (04 de 2019). Obtenido de www.supercias.gob
- Torres, T., Riu, R., & Ortiz, A. (11 de 01 de 2016). *La Gestión de la liquidez*. Obtenido de <https://www.bsm.upf.edu/documents/Tesina-La-gestion-de-la-liquidez.pdf>
- Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Vasquez Burguillo, R. (2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja-operativo.html>
- Zamora, E. (01 de 10 de 2016). *CONTABILIDAE*. Obtenido de <https://www.contabilidae.com/pasivo-corriente-pasivo-no-corriente/>