



Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

MAESTRÍA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

“Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020”.

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de Magíster en Contabilidad y Finanzas

AUTORA

Ing. María del Carmen Valverde Acaro

DIRECTORA:

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.

Loja – Ecuador

2022

Certificación del trabajo de titulación

Loja, 21 de junio del 2022

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.

DIRECTOR/A DE TRABAJO TITULACIÓN

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación del estudio denominado “**Gestión del Capital de Trabajo el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020**” de autoría de la estudiante Ing. María del Carmen Valverde Acaro, previa a la obtención del título de Magíster en Contabilidad y Finanzas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing Dunia Maritza Yaguache Maza, Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Ing. María del Carmen Valverde Acaro**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus Representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual

Firma: _____

Cédula: 1104366883

Fecha: Loja, 21 de junio del 2022

Correo: marycisne28@gmail.com

Teléfono: 0990378238

Carta de autorización del trabajo de titulación por parte de la autor para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo.

Yo, **Ing. María del Carmen Valverde Acaro** declaro ser autora del Trabajo de Titulación, denominado “**Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020**”, como requisito para optar el título de Magíster en Contabilidad y Finanzas autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 21 días del mes de junio del dos mil veinte y dos, firma la autora.

Firma: _____

Autor: María del Carmen Valverde Acaro

Cédula: 1104366883

Dirección: Barrio Obrapía sector Acacias

Correo electrónico: marycisne28@gmail.com

Celular: 0990378238

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del trabajo de Titulación: Ing Dunia Maritza Yaguache Maza, Mg. Sc.

Presidente del Tribunal: Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay PhD

Integrante del tribunal: Dra. María Enma Añazco Narváez PhD.

Integrante del tribunal: Ing. Luis Antonio Riofrio Leiva Mg.Sc

Dedicatoria

El tiempo y esfuerzo impregnado en el presente trabajo, está dedicada a Dios, ya que gracias a él he logrado concluir una meta más en mi carrera, lo dedico con mucho cariño a mi madre, aunque no este físicamente, sé que desde el cielo siempre me cuida y me guía, a mi esposo e hijos, por sus palabras y su confianza, por su amor, a mis hermanas, demás amigo y familiares mi inspiración para continuar superándome día a día. Gracias por su apoyo incondicional en cada una de las metas que me propongo.

María del Carmen Valverde Acaro

Agradecimiento

Al culminar una nueva etapa de formación profesional, expreso mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, ya que gracias a su programa de maestrías brindan la oportunidad de avanzar a un nuevo peldaño en la formación académica.

Mi eterno agradecimiento a todos los docentes que formaron parte del programa de maestrías, principalmente a la Dra. Dunia Yaguache Mg. Sc, gracias a su acertada dirección he logrado culminar con éxito el desarrollo del presente trabajo.

María del Carmen Valverde Acaro

Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación del trabajo de titulación.....	ii
Autoría.....	iii
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico.....	5
Empresas.....	5
Contextualización de las Empresas	5
Clasificación de las Empresas	6
Empresa Comercial.....	7
Factores de la Empresa Comercial.....	7
Funciones de la empresa comercial.....	7
Compañía Comercial.....	8
Clasificación de la compañía Comercial	8
Estados Financieros.....	9
Concepto.....	9
Importancia.....	9
Objetivos.....	10
Características	10
Lineamientos para la presentación de estados financieros para Pymes.....	11
Análisis financiero.....	12
Importancia del Análisis Financiero	12
Indicadores financieros	13
Capital de Trabajo.....	14
Capital de Trabajo bruto = Activos Corrientes	14
Administración del Capital de Trabajo	14
Políticas del Capital de Trabajo	16

Estrategias de inversión en Capital de Trabajo.....	16
Políticas del Capital de Trabajo y su influencia dentro de la rentabilidad	17
Componentes del Capital de Trabajo	17
Administración del Efectivo	17
Administración de Inventario	19
Administración de Cuentas por Cobrar	20
Administración del Pasivo a Circulante	21
Ciclo Operativo y ciclo de conversión de Efectivo	22
Riesgo en la gestión del Capital de Trabajo	24
Desempeño Financiero.....	25
Técnicas para evaluar el Desempeño Financiero	25
Rentabilidad neta del Activo (ROA).....	26
Rendimiento sobre la inversión (ROI)	26
ROI = Ingresos – InversiónInversión	26
Rendimiento Operacional del Patrimonio (ROE).....	26
Factores determinantes del Desempeño Financiero	27
Evidencia empírica.....	27
Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías.....	27
5. Metodología	29
Tipo de estudio	29
Alcance del estudio	29
Población y muestra.....	29
Procedimientos	30
6. Resultados.....	32
Presentación	32
Análisis e interpretación de encuestas aplicadas a las compañías comerciales de la provincia de Loja.....	33
7. Discusión	75
8. Conclusiones.....	80
9. Recomendaciones.....	82
10. Bibliografía.....	83
11. Anexos.....	91

Índice de tablas

Tabla 1. Número de compañías a nivel nacional y sector comercial.....	6
Tabla 2. Clasificación de las empresas	6
Tabla 3. Tabla de indicadores financieros	13
Tabla 4 . Compañías comerciales de la provincia de Loja	30
Tabla 5. Relación entre el Activo Corriente y Activo total	50
Tabla 6. Relación entre Pasivos Corrientes y Pasivo total	51
Tabla 7. Capital de Trabajo bruto	52
Tabla 8. Capital de Trabajo neto	53
Tabla 9. Razón corriente	55
Tabla 10. Prueba ácida	56
Tabla 11. Rotación de cartera (días)	57
Tabla 12. Periodo medio de pago (días)	58
Tabla 13. ROA.....	62
Tabla 14. ROE.....	63
Tabla 15. Indicadores financieros.....	70

Índice de figuras

Figura 1. Clasificación Según el Tamaño de empresa.	8
Figura 2. Importancia de la información financiera. T.....	10
Figura 3. Administración del . Tomado de Ortiz, (2020).	15
Figura 4. Ciclo de conversión de los Activos.	23
Figura 5. Género de las personas encuestadas.	33
Figura 6. Cargo..	33
Figura 7. Nivel de estudios.	34
Figura 8. Capacidad de cobertura del	35
Figura 9. Periodicidad de análisis del nivel óptimo del	36
Figura 10. Estrategias para el manejo del	36
Figura 11. Implementación de estrategias para medir el	37
Figura 12. Periodicidad de análisis de liquidez.....	38
Figura 13. Cobertura del Inventario.....	39
Figura 14. Objetivos fundamentales de la administración del Inventario.....	39
Figura 15. Frecuencia de existencia de Inventario de baja rotación.....	40
Figura 16. Periodicidad de análisis de Rotación de Inventario	41
Figura 17. Tipo de recursos que financian el Inventario.....	42
Figura 18. Ajuste de la Rotación de la Cartera de crédito a la política institucional.	42
Figura 19. Política de administración de Pasivos Corrientes.....	43
Figura 20. Capacidad de cobertura del	44
Figura 21. Superioridad del periodo medio de pago frente al periodo medio de cobro	45
Figura 22. Política de riesgo.....	45
<i>Figura 23. Reporte de utilidades en los últimos tres años.....</i>	<i>46</i>
Figura 24. Periodicidad de evaluación de Desempeño Financiero.....	47
Figura 25. Relación entre administración y Desempeño Financiero	47
Figura 26. Comparativo entre el bruto y neto	54
Figura 27. Relación entre la Rotación de Cartera y el periodo medio de pago	59
Figura 28. Periodo de Rotación del Inventario (PRI)	60
Figura 29. Ciclo Operativo.....	61
Figura 30. Organigrama estructural de Zerimar	69
Figura 31. Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda.,	71

Índice de anexos

Anexo 1.Formato de Encuesta	91
Anexo 2. Indicadores financieros con partidas contables.....	95
Anexo 3. Población en estudio según tamaño	96
Anexo 4.Resumen de indicadores de evaluación del capital de trabajo.....	98
Anexo 5.Estados financieros Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda. Periodo 2019.....	99
Anexo 6.Certificado de aprobación del trabajo de Integración Curricular o de Titulación	106
Anexo 7.Certificado de Resumen de tesis-abstract.....	107

1. Título

“Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020”

2. Resumen

El objetivo del presente estudio fue analizar el comportamiento de la gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el periodo 2018-2020, estudio no experimental de tipo documental, descriptivo explicativo con enfoque cuantitativo, que incluyó una muestra de 106 compañías, de las cuales se obtuvo información a partir de la aplicación de la técnica de la encuesta, y base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se estableció que los factores determinantes del Capital de Trabajo son la gestión de Efectivo, Inventario, Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar, cada componente es importante para conservar el equilibrio en el flujo de recursos necesarios para mantener las operaciones normales en las compañías. Además, las compañías comerciales de la provincia de Loja gestionan adecuadamente su Capital de Trabajo, ya que presentan buenos niveles de liquidez que les permite cubrir las obligaciones asumidas a tiempo, así como obtener rentabilidad gracias a que mantienen un Ciclo Operativo normal. Finalmente en el estudio de caso, se determinó que la empresa Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., presenta problemas de liquidez en el periodo analizado, sin embargo ha logrado reportar utilidades, debido a que su ciclo de cobro es inferior al periodo de pago, permitiéndole apalancar sus operaciones con recursos ajenos, sin que le represente un costo adicional. Como recomendación se plantea analizar de forma periódica cada uno de los componentes del Capital de Trabajo, a fin de identificar oportunamente situaciones que afecten la estabilidad de las compañías comerciales, y tomar los correctivos necesarios para mantener niveles adecuados del Capital de Trabajo, y a la Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., se recomienda mejorar los niveles de liquidez a fin de evitar un elevado nivel de riesgo y brindar mayor seguridad a accionistas y acreedores.

Palabras claves: Capital de Trabajo, Desempeño Financiero, gestión, Activos Corrientes, Pasivos Corrientes.

2.1. Abstract

The objective of this study was to analyze the behavior of working capital management and the financial performance of commercial companies in the province of Loja in the period 2018-2020, a non-experimental documentary-type study, descriptive-explanatory with a quantitative approach, which included a sample of 106 companies, from which information was obtained from the application of the survey technique, and the database of the Superintendency of Companies, Securities and Insurance, it was established that the determining factors of working capital are the management of cash, inventory, accounts receivable and accounts payable, each component is important to maintain the balance in the flow of resources necessary to maintain normal operations in companies. In addition, commercial companies in the province of Loja adequately manage their working capital, since they have good levels of liquidity that allow them to cover the obligations assumed on time, as well as obtain profitability thanks to the fact that they maintain a normal operating cycle. Finally, in the case study, it was determined that the company Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., presents liquidity problems in the analyzed period, however it has managed to report profits, due to the fact that its collection cycle is less than the payment period, allowing it to leverage its operations with external resources, without representing an additional cost. As a recommendation, it is proposed to periodically analyze each of the components of working capital, in order to timely identify situations that affect the stability of commercial companies, and take the necessary corrective measures to maintain adequate levels of working capital, and to the Marketing Company. Ramírez Galván Cía. Ltda., it is recommended to improve liquidity levels in order to avoid a high level of risk and provide greater security to shareholders and creditors.

Keywords: working capital, financial performance, management, current assets, current liabilities.

3. Introducción

La gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero son temas de interés de las compañías, puesto que, la estabilidad de las operaciones depende de la capacidad de la empresa para solventar el pago de gastos operativos y cubrir a tiempo sus compromisos, en este sentido, el presente estudio es relevante ya que muestra los principales indicadores que permiten identificar si las decisiones de la administración del Activo Corriente y Pasivos Corrientes, contribuyen al desempeño financiero del negocio.

El aporte del presente estudio es la identificación de los factores determinantes que inciden en la gestión del Capital de Trabajo, así como los índices financieros que contribuyen al análisis de la gestión de este rubro. Información que permite conocer la importancia de mantener niveles adecuados para evitar problemas de liquidez.

El trabajo de investigación se lo realizó de conformidad con lo establecido en la Normativa vigente de la Universidad Nacional de Loja, la cual se encuentra estructurada de la siguiente manera: Título que es el tema del Trabajo de Titulación; Resumen, síntesis del contenido de la investigación realizada, presentado en castellano y traducido al idioma Inglés; Introducción, que contiene la importancia del tema, el aporte y la estructura del Trabajo de Titulación; Marco Teórico, contiene los fundamentos teóricos que sirve como sustento para la aplicación de la práctica para ejecución de la investigación; Metodología, sección en la que se detalla el tipo de investigación, así como su enfoque y diseño, además, describe la población y como se obtuvo la base de datos, así mismo, contiene los métodos, técnicas e instrumentos utilizados; Resultados, comprende la presentación de gráficos estadísticos con la información obtenida de la encuesta, seguido de la presentación de la aplicación de indicadores financieros para el análisis del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero, así como el estudio de caso; Discusión, que es un contraste de los resultados obtenidos frente a la producción bibliográfica referente a las variables en estudio; Conclusiones, son los resultados obtenidos del trabajo realizado en función de los objetivos planteados; Recomendaciones, son sugerencias dirigidas al gerente de las compañías comerciales y administradores consideradas para la adecuada toma de decisiones en el manejo financiero de las mismas; Bibliografía, en la que se detalla las fuentes de consulta como libros, artículos, páginas web de manera ordenada para la sustentación teórica y Anexos, donde se presentan los documentos adjuntos que sirven como base para sustentar los resultados del Trabajo de Titulación.

4. Marco Teórico

Empresas

Contextualización de las Empresas

La empresa según Sánchez (2015) es una organización social, en la que convergen personas, recursos físicos y financieros para dedicarse a actividades industriales, mercantiles o de servicios, con la finalidad de obtener lucro. Por su parte Ayala (2020) define a la empresa como una entidad que mediante trabajo colaborativo produce y ofrece bienes o servicios para cubrir necesidades de la sociedad.

El objetivo principal que persiguen las empresas es el lucro, es decir, buscan obtener beneficios económicos de la inversión realizada, para lograr mantener su supervivencia en el mercado (Martínez, 2020). Son muy importantes en la economía, debido a que son fuente generadora de empleo, por ende, aportan al bienestar de la sociedad (Solero, 2010). Por su parte Delfín y Acosta (2016) sostienen que las empresas son generadoras de riqueza, actúan como entes que aprovechan las oportunidades del entorno para generar nuevas actividades productivas.

En Ecuador, según la base de datos recuperada de la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS, 2021) en el año 2017 existían un total de 72.871 empresas a nivel nacional, llegando a un total de 80.619 en el 2020 (ver tabla 1); de este total se desprende el sector comercial, el cual se ha incrementado paulatinamente y es muy numeroso en comparación con otros sectores económicos, situándose en el año 2017 con un total de 16.268 empresas comerciales, hasta llegar a 18.563 en el 2020.

La empresa comercial es uno de los giros de mayor importancia a nivel mundial, siendo crucial en el intercambio económico a grandes escalas, en el Ecuador según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021) este sector comprende el 34,3% del total de empresas a nivel nacional siendo el segundo grupo más representativo, a nivel de ventas cubre el 37,6% del total del mercado ubicándose en primer lugar.

A nivel de la provincia de Loja, se evidencia un leve crecimiento del sector comercial, esto se asegura debido a que según la SUPERCIAS (2021) en el año 2017 se registra un total de 119 compañías, mientras que en el año 2018 asciende a 119, en el año 2019 se incrementa a 131 y en el año 2020 alcanza un total de 152 compañías comerciales, cifras que reflejan un número reducido en comparación con el volumen nacional, lo cual indica que la mayor parte de empresas no se establecen como sociedades, esto se asegura en vista de que una de las principales actividades económicas de la mencionada provincia es el comercio, demostrando

que las empresas operan bajo la figura de persona natural o en el peor de los casos en la informalidad.

Tabla 1. Número de compañías a nivel nacional y sector comercial

Compañías	2017	2018	2019	2020
Total de compañías a nivel nacional	72.871	77.624	80.826	80.619
Compañías comerciales a nivel nacional	16.268	17.321	18.166	18.563
Compañías comerciales de la provincia de Loja	105	119	131	152

Ranking de la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS, 2021).

Con base, a la tabla 1 se concluye que existe un incremento mayor en el 2020, mismo que, coincide con un periodo donde las empresas comerciales aprovecharon la coyuntura económica provocada por la emergencia sanitaria, comercializando principalmente insumos médicos y productos de primera necesidad.

Clasificación de las Empresas

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2012) establece la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, de la siguiente manera:

Tabla 2. Clasificación de las empresas

Código	Actividad económica
Sector A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
Sector B	Explotación de minas y canteras
Sector C	Industrias manufactureras
Sector D	Construcción
Sector G	Comercio al por mayor y al por menor reparación de vehículos automotores y motocicletas
Sector H	Transporte y almacenamiento
Sector I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.
Sector J	Información y comunicación.
Sector K	Actividades financieras y de seguros.
Sector L	Actividades inmobiliarias.
Sector M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.
Sector N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
Sector O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
Sector P	Enseñanza.
Sector Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.
Sector R	Artes, entretenimiento y recreación.
Sector S	Otras actividades de servicios.
Sector T	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio.
Sector U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

Se presenta información de las principales actividades de las empresas del Ecuador, adaptado del INEC (2012)

Empresa Comercial

Las empresas comerciales según Carrasco (2017) son aquellas que se dedican a adquirir bienes para trasladarlos a una mejor ubicación poniéndolos a disposición del consumidor para facilitar su adquisición, por tal motivo, son muy importantes en la estructura económica, en vista que sirven de intermediarias facilitando la conexión entre productores y consumidores.

De acuerdo con Torres (2020) este tipo de empresas se limita a comprar y vender productos terminados, en el proceso no existe transformación de los bienes, el valor agregado que ofrecen al cliente es la facilidad de acceso a los productos. Por su parte, Lacalle (2014) señala que la empresa comercial es aquella que se limita a la venta de productos sin ninguna transformación.

Factores de la Empresa Comercial

La empresa comercial requiere de la combinación del factor humano para movilizar el recurso material que permite satisfacer necesidades del mercado, trabajo que depende de recursos funcionales que contribuyen a que la unidad económica funcione, por lo tanto, los factores de la empresa comercial de acuerdo con Magueya y López (2005) son:

Unidad económica. La empresa es un organismo que cumple con una función básica de la economía de mercado que facilita el intercambio de productos, en consecuencia, contribuye al flujo monetario.

Recursos Humanos. El personal directivo y operativo es el recurso más importante en la empresa comercial, puesto que son quienes mantienen su funcionamiento.

Recursos Materiales. Comprende el capital, maquinaria, medios tecnológicos, etc., factores que junto con el recurso humano hacen posible el funcionamiento de la entidad.

Recursos Funcionales. Tiempo, espacio y organización determinan el funcionamiento de todos los demás recursos.

Funciones de la empresa comercial

La empresa comercial es pieza importante de la economía ya que facilita el movimiento de los productos a diferentes puntos del planeta, lo cual beneficia a las empresas productoras que no tienen capacidad de comercialización y a los clientes poniendo a su alcance los productos, de esta manera cubren necesidades de los consumidores a la vez que generan ingresos de la actividad que ejercen (Lobato y López, 2005).

La función que desempeña este tipo de empresas en la economía es la de canalizar el intercambio de bienes trasladándolos desde la organización que los produce hasta que éstos lleguen al consumidor (De la Rosa, 2019).

La actividad económica que desarrollan las empresas comerciales mueve a la economía generando fuentes de empleo que benefician a la comunidad en la que funcionan, de esta manera cumple un rol social.

Compañía Comercial

Una compañía es una empresa que se ha constituido como una sociedad, es decir, que “dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades” (Art. 1 de la Ley de Compañías, 2014), por lo tanto, es una persona jurídica con derechos y obligaciones que ejerce una actividad económica.

Una vez claro el concepto de compañía, es importante definir la compañía comercial, de acuerdo al artículo 214 del Código de Comercio (2019), este tipo de compañías “se dedican de manera exclusiva a la realización profesional y habitual de operaciones de factoring y sus operaciones conexas, de conformidad con las regulaciones que para el efecto emite la autoridad competente en materia de valores y tributos”, la compañía comercial se dedica a comprar y vender productos, facilitando al consumidor su adquisición ya que lo acerca a lugares estratégicos donde son requeridos para cubrir las necesidades de la población.

Clasificación de la compañía Comercial

Según el artículo 106 del Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción (2018), las compañías según su tamaño se clasifican de la siguiente manera:

Grande: •V: \$5'000.001 en adelante. P: 200 en adelante.
Mediana "B": •V: \$2'000.001 a \$5'000.000. P: 100 a 199.
Mediana "A" •V: \$1'000.001 a \$2'000.000. P: 50 a 99.
Pequeña: •V: \$ \$100.001 a \$1'000.000. P: 10 a 49
Microempresa: •V: menor o igual a \$100.000. P: 1 a 9.

Figura 1. Clasificación Según el Tamaño de empresa. Directorio de Empresas y Establecimientos 2017 (INEC, 2018)

El INEC (2018) presenta 5 tipos de empresa señalando que tal clasificación se establece con base a dos parámetros: ventas anuales y número de personas, prevaleciendo el criterio de ventas anuales.

El sector empresarial es sin duda el pilar fundamental del crecimiento de un país, puesto que estas unidades económicas permiten la dinamización de la economía, generan riqueza y crean fuentes de trabajo, que son el sustento de muchas familias.

Estados Financieros

Concepto

Fonseca (2011) define a los Estados Financieros como instrumentos que muestran la situación financiera de la organización, resume los resultados de las transacciones ejecutadas en un periodo contable, y su flujo de fondo; mientras que, de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC, 2018), estos documentos son una representación de la situación financiera de la empresa a través de la cual muestra el rendimiento financiero obtenido en un tiempo determinado.

Así mismo, Román (2017) señala que los Estados Financieros muestran el desarrollo financiero que la empresa ha tenido en un plazo determinado, exponiendo los resultados obtenidos del manejo de recursos asignados a la administración de la organización. Los Estados Financieros reflejan los saldos finales de todos los movimientos financieros ocurridos en el negocio a lo largo de un año fiscal, condensando la información en cifras que permiten determinar los resultados alcanzados en el periodo.

Importancia

Los Estados Financieros constituye información esencial en la toma de decisiones que deben definir accionistas, directivos, entidades bancarias, inversionistas y público en general, por lo tanto, son útiles para todo aquel que requiera conocer la situación financiera del negocio, ya sea usuarios internos o externos (Fonseca, 2011, p. 515).

Así mismo, los Estados financieros reflejan de manera estructurada la situación financiera de una entidad, suministrando información sobre los resultados que la administración ha alcanzado en un periodo determinado, producto de la gestión de los recursos asignados para la operación de la empresa (NIC, 2018), siendo una herramienta que facilita la evaluación de la labor de quienes administran el negocio.

Objetivos

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC, 2018) el objetivo de los Estados Financieros es brindar información acerca de la situación financiera de una organización, la cual permita tomar decisiones económicas, es decir, brinda información financiera para que los usuarios la analicen y tomen decisiones para obtener resultados favorables.

Por su parte Román (2017) sostiene que el objetivo de los Estados Financieros es solventar las necesidades de información de diferentes usuarios, además considera que la información financiera que proporciona, facilita el planteamiento de alternativas para optimizar el uso de recursos de la entidad.

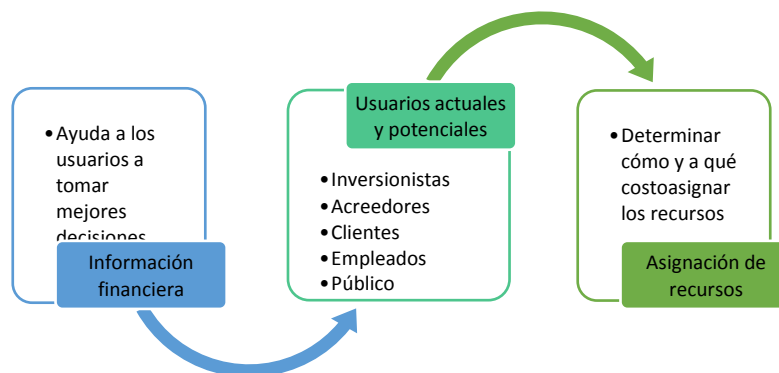


Figura 2. Importancia de la información financiera. Tomado de Espinoza (2020). NIIF y su viabilidad en los Estados Financieros.

Características

Para que los Estados Financieros se conviertan en una fuente de información útil para la toma de decisiones debe reunir las siguientes características: confiabilidad, relevancia, comprensibilidad, comparabilidad, veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad e información suficiente (Magueyal, 2018).

Según Norma de Información Financiera A-4 (2005) los Estados Financieros tienen las siguientes características:

Confiabilidad. Las cifras contenidas en los Estados Financieros deben ser libre de errores u omisiones, congruente con los sucesos desarrollados en el ejercicio económico.

Relevancia. Los datos presentados deben ser importantes, ya que sirve de base para toma de decisiones.

Comprensibilidad. Los datos deben permitir una fácil comprensión de los usuarios.

Comparabilidad. Las cifras se deben presentar en la moneda vigente, para que se puedan comparar en años posteriores.

Veracidad. La información financiera debe ser el reflejo de las transacciones desarrolladas en el ejercicio contable.

Representatividad. Las cifras deben concordar con los eventos que inciden en la economía de la entidad.

Objetividad. Las cifras no se manipulan a conveniencia, son el reflejo de los sucesos del ejercicio económico.

Verificabilidad. Los datos presentados son comprobables, cuando se requiera someter a procesos de control.

Información suficiente. La información financiera debe contener suficientes elementos de juicio y material básico para que las decisiones de los usuarios generales estén adecuadamente sustentadas.

Lineamientos para la presentación de estados financieros para Pymes

Según la sección 3 de las Normas Internacionales e Información financiera para las PYMES (NIIF para PYMES, 2019), la información financiera que debe presentar anualmente las Pequeñas y medianas empresas (PYMES) son: Estado de Situación Financiera, Estado de Cambios en el Patrimonio, estado de Flujo del Efectivo y las Notas a los estados financieros, documentos que deben presentar razonablemente la situación financiera, rendimiento financiero y los flujos de Efectivo que reflejen la real situación de la entidad.

El cumplimiento con la NIIF para las PYMES (2019) debe ser señalado en las notas a los Estados Financieros, siempre y cuando se cumpla con todos los requerimientos de la norma. En caso de que por circunstancias extremadamente excepcionales, se considere que el cumplimiento de las NIIF puede inducir a errores, la entidad no lo aplicará siempre que la norma lo permita, informando en las notas acerca de la novedad, explicando las razones de la decisión.

Para la preparación de los Estados Financieros, la gerencia debe evaluar la capacidad para continuar en funcionamiento, ya que deberá considerar la continuidad del negocio al menos 12 meses, en caso de existir incertidumbres significativas, acerca de la capacidad de la entidad de continuar como negocio en marcha, deberá revelar dichas incertidumbres (NIIF para PYMES, 2019) .

La frecuencia de entrega de la información financiera es de al menos anualmente, en caso de requerir la entrega en plazos inferiores o superiores, la entidad deberá revelar el hecho, así como los motivos que generaron dicha situación. Los Estados financieros deberán guardar uniformidad en la presentación, es decir, deberá mantener la clasificación de las partidas, en caso de modificar la presentación o la clasificación de partidas de los Estados Financieros, se debe justificar la naturaleza de la clasificación, el importe de cada partida o grupos de partidas reclasificado y el motivo de la reclasificación (NIIF para PYMES, 2019).

Análisis financiero

Según Baena (2014) el análisis financiero es un proceso que consiste en la comparación de datos cualitativos obtenidos de los Estados Financieros con la finalidad de diagnosticar el estado real de la empresa. Por su parte Barreto (2020) sostiene que el análisis financiero se realiza en base a los Estados Financieros y sirve para la toma de decisiones en la planeación a corto, mediano y largo plazo, ya que permite conocer las fortalezas y debilidades que se deben enfrentar a base de acciones estratégicas para corregir desviaciones y así lograr mejores resultados.

De manera semejante Lavalle (2016) señala que el análisis financiero ayuda a analizar los resultados de la empresa con el propósito de determinar las causas que origina problemas en la gestión de la empresa y así tomar medidas correctivas.

Importancia del Análisis Financiero

De acuerdo con Barreto (2020) el análisis financiero es una evaluación que realiza la empresa tomando en consideración los datos obtenidos de los Estados Financieros con datos históricos para la planeación a largo, mediano y corto plazo, resulta útil para las empresas ya que permite saber sus puntos exánimes y de esta manera corregir desviaciones aprovechando de manera adecuada las fortalezas.

Así mismo, Nava (2009) considera al análisis financiero como una herramienta que permite interpretar la información reflejada en los Estados Financieros, puesto que no basta con conocer los datos de las cuentas contables, sino que, además se debe evaluar si las decisiones tomadas están contribuyendo a mejorar la situación financiera de la empresa, comparando cuentas claves que muestran aspectos importantes como la liquidez, solvencia, entre otros.

En este orden de ideas Estupiñán (2020) asegura que el análisis a los Estados Financieros permite estudiar la evolución financiera de la empresa, a fin de identificar si el comportamiento es favorable para cumplir los objetivos trazados, esta comprensión permitirá

efectuar una planificación financiera adecuada para los periodos venideros logrando el control financiero.

Según Bastidas (2018) de acuerdo con la forma de analizar el contenido de los Estados Financieros, los métodos de análisis son: análisis vertical, horizontal e indicadores financieros.

Indicadores financieros

Para Herrera et al (2016) los indicadores financieros son herramientas que facilitan la identificación de errores, a partir de la aplicación de fórmulas que permiten evaluar el Desempeño Financiero, siendo un apoyo al proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, entre otros. Consiste en relacionar diferentes elementos o magnitudes de los Estados Financieros que pueden tener una especial significación.

Según Gómez (2017) el objetivo del análisis mediante aplicación de indicadores financieros es conocer de forma sencilla a partir de los Estados Financieros, el comportamiento presente de la empresa y proyectar su futuro.

Los indicadores financieros que aplica la Superintendencia de Compañías (2011) se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 3. Tabla de indicadores financieros

Factor	Indicadores técnicos	Fórmula
Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
	Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$
Gestión	Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
	Periodo medio de Cobranza	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$
	Periodo medio de Pago	$\frac{\text{Cuentas y doc. por pagar} \times 365}{\text{compras}}$
Rentabilidad	Rentabilidad neta del Activo (Du Pont)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$

Se presenta los indicadores financieros que aplica la SUPERCIAS (2011). Tomado de: <https://bit.ly/indifinansupercias>

Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo (CT) comprende los recursos que circulan en la empresa para financiar su giro habitual del negocio manteniendo a flote sus operaciones inmediatas (Cuenca et al 2018). A su vez Sánchez (2016) conceptualiza al CT como el Efectivo que financia el Ciclo Operativo de una organización.

Es necesario recalcar que el Capital de Trabajo o también llamado fondo de maniobra es indispensable para el negocio, ya que es la fuente de recursos que financian las operaciones diarias de la organización, en consecuencia requiere de una gestión precisa para eliminar contratiempos en la generación de liquidez (Sánchez A. , 2016).

Según Galán y Castro (2018) el objetivo principal del análisis del Capital de Trabajo es anticipar la falta de liquidez, para evitar problemas en el pago de obligaciones, garantizando su cobertura en tiempo y forma en que se pactaron.

Contablemente el Capital de Trabajo puede ser de dos tipos: bruto y neto.

De acuerdo con Saucedo (2018) el Capital de Trabajo bruto comprende todos los Activos a corto plazo: Efectivo, valores negociables, Cuentas por Cobrar e Inventarios, es decir, comprende a aquellos recursos o bienes de la empresa que se espera se conviertan en Efectivo en un plazo menor a un año, por lo tanto, tienen alto grado de disponibilidad (Robles, 2012). El Capital de Trabajo bruto presenta la siguiente expresión algebraica.

$$\text{Capital de Trabajo bruto} = \text{Activos Corrientes}$$

En cambio, el Capital de Trabajo neto es la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivos Corrientes (Tanaka, 2015), es decir, determina los fondos disponibles propios de la organización, sin contar con fondos provenientes de terceros. Este indicador permite determinar la capacidad de respuesta que tiene la organización para operar con el Activo a corto plazo.

$$\text{Capital de Trabajo neto} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Administración del Capital de Trabajo

La administración del Capital de Trabajo según Durán (2012) se refiere al manejo que se da a los Activos Corrientes y su financiamiento de manera que se equilibre la rentabilidad y el riesgo maximizando el valor de la organización. La gestión de este rubro se centra en

determinar los recursos necesarios que permita mantener las operaciones sin contratiempos, cubriendo oportunamente las obligaciones a corto plazo, de tal manera que se genere la máxima rentabilidad.

De acuerdo con García et al (2017) una adecuada gestión del Capital de Trabajo brinda cierta seguridad de que la empresa tiene la capacidad de generar Efectivo para el pago de obligaciones y la cobertura de sus operaciones, evitando la generación de problemas de liquidez. Un buen manejo del Capital de Trabajo no solo se basa en mantener Activos Corrientes que permita cubrir las obligaciones corrientes, sino, además, debe vigilar que los Activos de corto plazo no sean excesivos ya que ello representaría recursos improductivos que no generan rentabilidad al negocio.

Al respecto Riaño (2014) asegura que el conservar elevados niveles de Activos Corrientes eliminan el riesgo de imposibilidad de cubrir obligaciones, sin embargo, un exceso de Activos Circulantes afectaría a la rentabilidad, por el desaprovechamiento de recursos que no generan beneficio a la empresa; por lo tanto, a mayor liquidez menor rentabilidad. Por el contrario, un bajo Capital de Trabajo, representa un elevado riesgo operativo, que se reflejan en dificultades en el pago de obligaciones o el abastecimiento de productos para atender la demanda de clientes (Durán, 2012) . Por lo tanto, la administración debe buscar un equilibrio en el manejo del Fondo de Maniobra, de manera que se mantenga la liquidez de la empresa, sin menoscabar su rentabilidad.

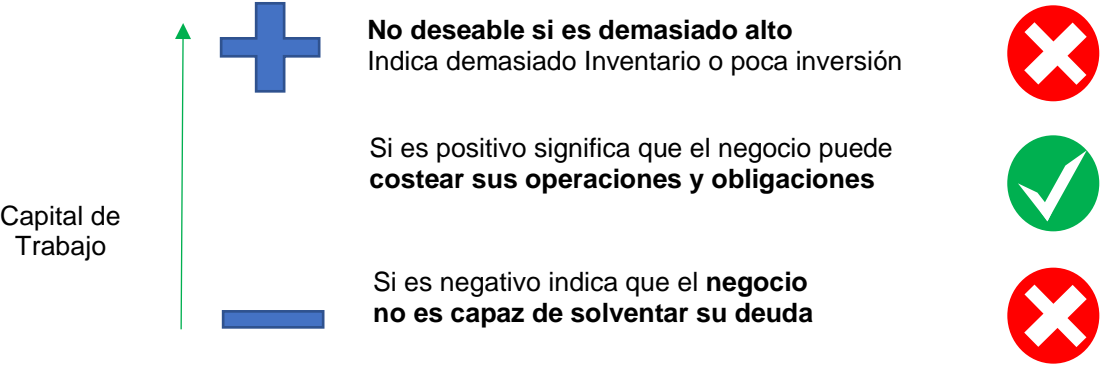


Figura 3. Administración del Capital de Trabajo . Tomado de Ortiz, (2020).

Por lo tanto, la administración debe establecer las estrategias más adecuadas que permitan garantizar la asignación de recursos a las operaciones de la empresa, de manera que se garantice su normal funcionamiento. En este tema Fernández (2018) considera que el reto es desarrollar una buena gestión financiera que prevea los recursos indispensables para cubrir las necesidades del negocio, y liberar fondos que pueden destinarse a actividades que generan una mayor rentabilidad, de esta manera se garantiza el crecimiento sostenido de la organización.

Políticas del Capital de Trabajo

Según Córdoba (2012) las políticas del Capital de Trabajo son decisiones que establecen los encargados de las finanzas y que se relacionan con el Activo y Pasivos Corrientes, contemplan las metas para cada categoría de Activos Corrientes y la forma en que se financian. Su propósito es establecer parámetros de gestión que permita mantener niveles adecuados de liquidez y mejorar el Desempeño Financiero.

Entre las principales políticas según Córdoba (2012) se debe considerar las siguientes:

- Reestructuración de Activos, consiste en la venta de Activos no corrientes y reemplazarlos con Activos Corrientes, esta acción permite incrementar la liquidez para cubrir Pasivos Corrientes.
- Refinanciación de Pasivos, consiste en renegociar con los acreedores una ampliación del plazo de pago a periodos superiores a un año, de tal manera que se incremente el Pasivos Corrientes.
- Aporte de accionistas, contempla el incremento de aporte de los accionistas o reinversión de utilidades, de manera que se incremente el Activo Corriente y el patrimonio neto.
- Reducción del plazo de cobranzas, busca disminuir el periodo de cobro a fin de recaudar el dinero con más rapidez.
- Ampliación del plazo de pago, busca ampliar el periodo de pago, para disponer de mayor tiempo para cubrir las obligaciones incrementando la disponibilidad de recursos de terceros.

Estrategias de inversión en Capital de Trabajo

De acuerdo con Angulo y Berrio (2014) las estrategias de inversión a corto plazo se toman considerando los niveles de los Activos circulantes relacionados con las ventas de la empresa, distinguiéndose tres alternativas:

- Política relajada: mantiene altos niveles de Activo Corriente, es decir, Efectivo, Inventario y Valores Negociables, asegurando la disponibilidad de recursos para atender contingencias, sin embargo, esta política afecta a la rentabilidad y un riesgo bajo. En este escenario la política crediticia es liberal, lo cual incrementa las Cuentas por Cobrar.

- Política restringida: consiste en mantener niveles mínimos Activo Corriente (Efectivo, Inventarios y Valores Negociables), acompañado por una política crediticia limitante. En este escenario la rentabilidad se incrementa al igual que el riesgo de insolvencia.
- Política moderada: consiste en encontrar un punto medio entre las políticas citadas anteriormente, implica lograr un equilibrio entre los ingresos y egresos de Efectivo.

Políticas del Capital de Trabajo y su influencia dentro de la rentabilidad

Las decisiones del Capital de Trabajo inciden sobre la rentabilidad de la empresa y el riesgo de la inversión (Córdoba, 2014), así:

- La política relajada garantiza altos niveles de liquidez que permite atender eventualidades sin problema por ende el riesgo disminuye, sin embargo, al mantener recursos improductivos se reduce la rentabilidad.
- La política restringida mantiene niveles bajos de Efectivo, lo cual incrementa el riesgo de imposibilidad de pago de obligaciones, sin embargo, impulsa un mayor aprovechamiento de recursos reportando una mayor rentabilidad a la empresa.
- La política moderada o intermedia, trata de mantener un nivel óptimo de Efectivo, el cual permita cubrir obligaciones sin necesidad de niveles elevados de Activo Corriente, en este escenario, el riesgo y la rentabilidad se mantiene en un punto medio.

Componentes del Capital de Trabajo

De acuerdo con Galán y Castro (2018) los componentes del Capital de Trabajo son: Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios cada uno requiere de un manejo especial tomando en cuenta sus características, a continuación, se detalla puntos a considerar en la administración de cada rubro. A continuación, se describe cada uno de los componentes del

Administración del Efectivo

El Efectivo según Córdoba (2012) comprende a los Activos de mayor disponibilidad y que son aceptados como medios de pago, los cuales reposan en caja o cuentas bancarias de propiedad de la empresa. De acuerdo con Tanaka (2015) la administración del Efectivo es muy importante en la gestión del Capital de Trabajo, ya que su flujo permitirá cubrir las necesidades inmediatas de la empresa, tales como: pagar a empleados, servicios, insumos, etc.

Así mismo, González e Intriago (2018) consideran que el objetivo de administrar el Efectivo se basa en mantener el saldo mínimo necesario para hacer frente a los desfases temporales entre los cobros y pagos. Es importante mantener un rubro destinado a cubrir emergencias, ya que la recuperación de cartera puede presentar contratiempos, poniendo en riesgo el pago de obligaciones, finalmente y no menos importante es mantener Efectivo que permita aprovechar oportunidades que se pueden presentar en el mercado.

Para tomar la decisión adecuada de cuánto Efectivo mantener Tanaka (2015) menciona tres factores. Primero, probabilidad de conseguir financiamiento inmediato, si ésta es alta, se puede mantener niveles bajos de Efectivo, ya que para atender emergencias u oportunidades se puede acudir a las fuentes de financiamiento. Segundo, posibilidad de proyectar adecuadamente los flujos de Efectivo, es decir, si la empresa tiene certeza de que la cartera se recuperará en el tiempo estipulado, baja el nivel de Efectivo requerido. Tercero, propensión al riesgo, mantener un saldo mínimo de caja suficiente para subsistir.

Por su parte, los autores Gómez (2005) señala cinco motivos que orientan la decisión de cuanto Efectivo mantener en la empresa. En primer lugar se encuentra la necesidad de hacer frente a obligaciones corrientes; en segundo lugar, tener presente la posibilidad de imprevistos, ya sea por falta de pagos de los clientes o salidas inesperadas de dinero; en tercer lugar, mantener Efectivo para aprovechar posibilidades de inversión; en cuarto lugar, se refieren a la solvencia que se debe presentar ante usuarios internos y externos, y finalmente, señalan que se debe considerar la posibilidad de garantías bancarias, necesarias en caso de acceder a recursos de terceros.

Para lograr mantener niveles adecuados de Efectivo Córdoba (2012) establece cuatro principios básicos que se deben aplicar siempre que sea viable: primero, incrementar las entradas de Efectivo, impulsando las ventas o incrementando el precio de venta; segundo, acelerar las entradas de Efectivo ya sea motivando las ventas al contado, reduciendo plazos de crédito; tercero, disminuir las salidas de Efectivo, negociando precios con proveedores, eliminando la pérdida de tiempo en la producción, reduciendo costos; cuarto, demorar las salidas de dinero, negociando mayor plazo de pago a proveedores y adquiriendo Activos cuando sea estrictamente necesario.

Para evaluar la administración del Efectivo se utilizan indicadores financieros que que facilitan la identificación de errores, a partir de la aplicación de fórmulas que permiten evaluar del Desempeño Financiero, siendo un apoyo al proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, entre otros (Herrera et al, 2016).

La información de los indicadores financieros para evaluar la administración del Efectivo es tomada de la Superintendencia de Compañías (2011) y se describen a continuación:

Indicador de Liquidez. La razón denominada liquidez corriente según la permite establecer la relación de los Activos Corrientes y Pasivos Corrientes, demostrando la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones de corto plazo. El índice que adecuado para la liquidez es 1, lo cual indica que la cantidad de Activos Corrientes alcanza para cubrir los Pasivos Corrientes, para el acreedor un valor superior a uno es favorable, ya que no corre riesgo de dificultades en el cobro.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Prueba Ácida. Esta razón tiene la intención de verificar la capacidad de la empresa para pagar sus compromisos de corto plazo, sin necesidad de vender sus Inventarios. El estándar que muestra un nivel adecuado de liquidez corriente es 1, sin embargo, dependiendo del giro del negocio este resultado puede ser levemente menor sin necesidad de que represente problemas para el pago de obligaciones.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Administración de Inventario

Según Asencio et al (2017) en las empresas comerciales, los Inventarios son los rubros más representativos del Capital de Trabajo, es por ello, que las decisiones que se tomen afectan significativamente a los resultados. En este tema Céspedes et al (2017) señala que al ser un rubro significativo la administración debe buscar la manera de mantener un nivel de ventas que agilice la Rotación de Inventarios a fin de disminuir la inversión, proceso que afecta positivamente la tasa de rendimiento.

La administración del Inventario de acuerdo con Durán (2012) debe cumplir ciertos objetivos fundamentales para el normal funcionamiento de la empresa, en primer lugar, busca garantizar la disponibilidad de productos para atender oportunamente las necesidades de los clientes, gestionando su reposición en el tiempo preciso en la medida justa, en segundo lugar, debe conservar el stock adecuado a fin de minimizar costos, de tal manera que se optimice los recursos.

Un excesivo Inventario demanda de mayor inversión en bienes que no circulan con la fluidez necesaria para generar ingresos a la empresa, reteniendo recursos que pueden ser invertidos de mejor manera, mientras que un nivel bajo puede ocasionar imposibilidad de atender la demanda, en consecuencia, pérdida de clientes y baja rentabilidad (Asencio et al 2017).

La administración de Inventarios es primordial para las empresas, ya que equipara buena parte de la inversión, y en el caso de las empresas comerciales es el recurso principal para atender la demanda y competir en el mercado (Torres y García, 2017). Por su parte Durán (2012) sostiene que un adecuado manejo del Inventario incrementa la probabilidad de éxito, maximiza las ganancias, favorece a la operatividad de la organización, así como su crecimiento y competitividad.

Para analizar el desempeño administrativo con respecto al manejo del Inventario, se aplica un indicador denominado periodo de conversión de Inventario (PCI), el cual permite determinar el tiempo que se tarda en recuperar el dinero invertido en este rubro, así mismo, permite establecer cuantas veces en el año se repone dicha inversión (Córdoba, Análisis Financiero, 2014). Se determina mediante la siguiente fórmula

$$\text{Periodo de conversión del inventario (días)} = 365 \div \frac{\text{Ventas netas a precio de costo}}{\text{inventario}}$$

Administración de Cuentas por Cobrar

Según Gitman y Zutter (2012) las Cuentas por Cobrar representan ventas a crédito que se otorga a los clientes con el fin de brindar facilidades en la compra para fidelizarlos y atraer nuevos. De manera semejante Carrera (2017) asegura que esta cuenta se genera en la venta de bienes o servicios a crédito, es decir, la empresa otorga un plazo de tiempo prudencial para que el cliente cancele poco a poco el bien adquirido, lo cual permite acaparar más clientes, sin embargo, es necesario una buena administración para garantizar la recuperación de los recursos invertidos.

La administración de las Cuentas por Cobrar de acuerdo con Lizárraga (2010) persigue como objetivo principal el retorno oportuno de recursos financieros, siendo un rubro muy volátil ya que depende de los clientes, es necesario analizar adecuadamente al momento de la concesión para evitar en medida de lo posible los retrasos, buscando mantener índices sanos de liquidez para enfrentar las necesidades financieras.

Por su parte Pupo (2019) consideran que las empresas deben tener un control constante sobre las Cuentas por Cobrar, con la finalidad de que sean recuperadas en su

totalidad y en los plazos establecidos, para tener los recursos suficientes para un normal funcionamiento de la organización.

Para un adecuado control de este rubro es necesario que la administración tenga presente la Rotación de Cuentas por Cobrar, ratio financiero que mide el tiempo que transcurre desde la otorgación del crédito hasta la recuperación del Efectivo de los clientes (Morillo y Llamo, 2019). Así mismo Araujo (2016) sostiene que lo óptimo es que el resultado del indicador sea lo más bajo posible, ya que esto indica que la empresa recupera sin problema la cartera, por el contrario, un amplio tiempo de recuperación de cartera indica una gestión deficiente de la gestión de cobro, generando un mayor costo de operación, problemas de liquidez y una baja rentabilidad.

De acuerdo con la Superintendencia de Compañías (2011), el índice de Rotación de Cartera determina las veces que las Cuentas por Cobrar circularon en un periodo establecido, regularmente un año, el ratio se determina al establecer la relación entre las Ventas y Cuentas por Cobrar y se calcula aplicando la siguiente expresión algebraica:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Otro indicador que permite medir la gestión de Cuentas por Cobrar es el Periodo Medio de Cobranza. Este indicador muestra el número de días en que se recauda las cuentas y documento por pagar (SUPERCIAS, 2011). Se interpreta como el número de días necesarios para la realización de sus Cuentas por Cobrar, es decir tiempo requerido para convertir las Cuentas por Cobrar en Efectivo. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y documentos por cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Administración del Pasivo a Circulante

Los Pasivos Corrientes comprende obligaciones asumidas por la empresa y que son exigibles en un plazo menor a un año. Para Fernández y Casado (2013) son recursos ajenos a cargo de la empresa que sirven para financiar sus Activos Corrientes, cuyo vencimiento es inferior a doce meses, por lo tanto, son obligaciones que demandan de erogación de recursos financieros, en un corto plazo, por ende, afecta al flujo de caja y en consecuencia es necesario considerarlo en las decisiones referentes al Capital de Trabajo.

Conforme a la Universidad de San Marcos (2016) las Cuentas por Pagar constituyen una fuente de financiamiento a corto plazo, a la cual tienen acceso sin una garantía, recursos

que temporalmente sirven de apoyo en las actividades operativas de la empresa, es decir, la organización dispone de cierto tiempo para cubrir una obligación adquirida, contando con recursos ajenos que de cierta forma financian las necesidades transitorias del Ciclo Operativo de la empresa.

Por su parte Albornoz (2013) sostiene que un manejo eficaz de las Cuentas por Pagar provee a la empresa de recursos que financian los Activos Corrientes, en consecuencia, la administración debe analizar el plazo de exigibilidad de la obligación, de tal manera que los recursos salgan de la empresa lo más tarde que el proveedor lo permita, con la finalidad de sacar el máximo provecho de recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

Según Morillo y Llamo (2019) la administración de los Pasivos Corrientes contempla dos escenarios, en primer lugar, se encuentra el pago inmediato, el cual puede favorecer a la empresa al acceder a descuentos, existiendo un ahorro en la compra. La segunda posibilidad, es el pago a crédito, esta opción permite a la empresa trabajar con recursos ajenos, disponiendo de un stock financiado temporalmente por el proveedor, por lo tanto, mientras más días de plazo disponga, se puede tener una mayor rentabilidad de esos recursos. La administración deberá decidir qué es lo más conveniente para la empresa.

Como se mencionó, las Cuentas por Pagar son el principal rubro de los Pasivos circulantes, en consecuencia, requieren especial atención por parte del administrador. Para su control existe un indicador denominado periodo medio de pago, el cual de acuerdo con Morillo y Llamo (2019) mide el tiempo que la organización tarda en cubrir sus obligaciones corrientes. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y doc. por pagar} \times 365}{\text{compras}}$$

Ciclo Operativo y ciclo de conversión de Efectivo

El Ciclo Operativo o también denominado ciclo de conversión de los Activos circulantes, comprende el tiempo que transcurre desde la inversión en los Inventarios, hasta la recuperación total del dinero invertido, incluye la recaudación de cartera de crédito (Van y Wachowicz, 2002, p. 143), así mismo Fernández (2018) lo define como el tiempo que tarda el negocio en cerrar su ciclo de operación según la actividad económica que desarrolla, es decir, desde la compra del Inventario, comercialización de los productos y recuperación de la cartera comercial generada en las ventas. En la figura cuatro se grafica el ciclo que sigue el Efectivo en los diferentes procesos que se desarrollan a lo interno de las empresas.

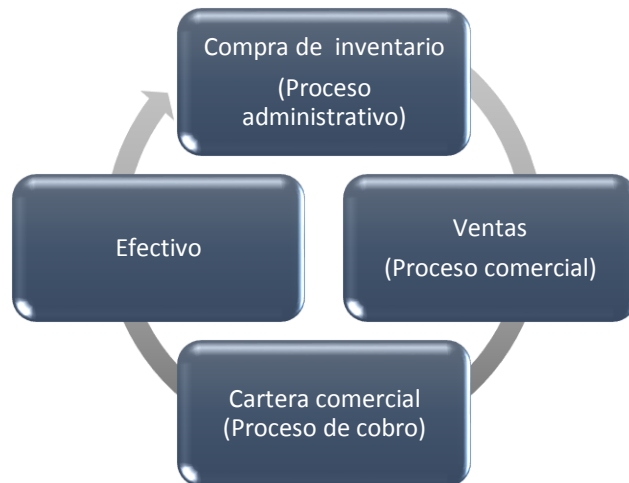


Figura 4. Ciclo de conversión de los Activos. Ajustado de Administración Financiera, por Fernández (2018). Ediciones USTA. p. 12

El análisis del Ciclo Operativo es importante debido a que permite calcular las necesidades de Activo circulante de una empresa. Según Peñaloza (2008) Las empresas con un Ciclo Operativo corto requieren de una inversión relativamente baja de Activo Circulante, mientras que a mayor Ciclo Operativo se incrementa la demanda de Capital de Trabajo. La fórmula para el cálculo del ratio es:

$$CO = PCI + PCC$$

Donde:

CO: Ciclo Operativo

PCI: Periodo de conversión del Inventario

PCC: Periodo de Cuentas por Cobrar

Por otra parte, el ciclo de Efectivo según Morillo y Llamo (2019) representa el tiempo en que tarda la empresa en convertir sus bienes y servicios en Efectivo, por lo tanto, para determinarlo se mide el periodo de conversión del Inventario, más el periodo de Cuentas por Cobrar, deduciendo el periodo de Cuentas por Pagar.

En este tema Arroyo et al (2020) señala que un ciclo de conversión de Efectivo amplio, es un indicativo que la empresa requiere mayor financiamiento con fondos de terceros de corto plazo, por el contrario, un ciclo corto implica una menor demanda de endeudamiento. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$CE = PCI + PCC - PCP$$

Donde

PCI: Periodo de conversión del Inventario

PCC: Periodo de Cuentas por Cobrar

PCP: Periodo de Cuentas por Pagar

Riesgo en la gestión del Capital de Trabajo

Según Brito (2018) toda actividad empresarial involucra un cierto riesgo que debe ser analizado detenidamente a fin de minimizarlo para lograr un crecimiento sostenido de la organización. Específicamente en la administración del Capital de Trabajo el riesgo se encuentra presente ante la incertidumbre de cuanto Efectivo mantener para garantizar las operaciones normales del negocio y a su vez mantener buenos niveles de rentabilidad. De acuerdo con García, et. al. (2017) una acertada gestión del Capital de Trabajo disminuye el riesgo e incrementa la rentabilidad del negocio.

Para García et. al. (2017) el riesgo en la gestión del Capital de Trabajo se evidencia en la incertidumbre que genera las decisiones respecto a los niveles de liquidez, los cuales deben por una parte permitir la cancelación de obligaciones corrientes, a fin de garantizar su pago oportuno; cubrir los costos y gastos del giro del negocio, cobertura de emergencias e imprevistos.

Por su parte, Jaramillo (2016) señala que la gestión del Capital de Trabajo, inevitablemente incide en la rentabilidad, puesto que, involucra decisiones en cuanto a la asignación de recursos para el desarrollo de las actividades operativas, un manejo inadecuado puede afectar a toma de decisiones financieras influye directamente en los niveles de liquidez y rentabilidad de la organización.

Así mismo, Albornoz y Cuello (2008) hacen hincapié en la administración del Capital de Trabajo implica la toma de decisiones que inevitablemente involucran riesgos que pueden afectar a la estabilidad del negocio, por tal motivo, la gerencia debe buscar el equilibrio entre el riesgo de la liquidez y el rendimiento, de tal manera que se logre reducir el riesgo de insolvencia y a la vez incrementar la rentabilidad.

La toma de decisiones en relación al riesgo-rendimiento por parte de la gerencia se limita a tres posiciones: agresiva, conservadora o media. Para Feldman (2018) la posición agresiva se presenta cuando se opta por un bajo nivel de inversión combinado con un financiamiento a corto plazo, mientras que una posición conservadora apuesta por una alta inversión en el junto a un elevado financiamiento basado en endeudamiento a largo plazo, finalmente, la posición media se basa en el equilibrio tanto en la inversión como el endeudamiento, este último debe ajustarse al perfil de riesgo de la organización.

Dependiendo de la posición asumida la capacidad de operación de la empresa se verá afectada, es así que en la posición agresiva se eleva el riesgo de un insuficiente Capital de Trabajo, evidenciada en la falta de liquidez para hacer frente a las obligaciones a su vencimiento, mientras que en la posición conservadora se puede presentar un exceso de Capital de Trabajo, recursos que facilitan el pago de obligaciones, sin embargo la inmovilización de Activos menoscaba la rentabilidad de la inversión (Durán, 2012).

Por otra parte, Feldman (2018) sostiene que, a mayor inversión, menor será el riesgo de quedarse sin stocks, pero menor será la rentabilidad por el costo de oportunidad del capital invertido, por el contrario, mientras más largo sea el plazo de financiamiento, menor será el riesgo de no obtener renovación, pero mayor será la tasa de la deuda.

Por lo mencionado, resulta necesario determinar el apropiado tamaño de la inversión en Capital de Trabajo el cual se relaciona directamente con la actividad de la empresa, garantizando un crecimiento sostenido ya que se ajusta a las exigencias del mercado, haciendo frente de manera efectiva a los continuos cambios del entorno competitivo (Sánchez A. , 2016).

Desempeño Financiero

Según Daza (2016) el Desempeño Financiero es la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios económicos, a partir del aprovechamiento de los recursos. Por su parte Freire (2019) sostiene que el éxito de una organización se evidencia en la rentabilidad, ya que este parámetro permite evidenciar la gestión realizada por la administración, controlando de esta manera el Costo y el Gasto y al mismo tiempo poder convertir las ventas en utilidades. Así mismo, Pozo (2021) define al Desempeño Financiero como una medida que permite determinar a los inversionistas si la entidad maximiza el valor de la empresa, y para ello se utilizan indicadores financieros.

Técnicas para evaluar el Desempeño Financiero

Acercas de este tema Perez (2018) menciona que el análisis financiero es una de las técnicas que permiten evaluar el Desempeño Financiero, ya que facilitan la verificación del cumplimiento de los objetivos. Así mismo, Nava (2009) asegura que el análisis financiero es fundamental para evaluar el Desempeño Financiero de una organización, ya que permite medir la liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad con la que opera la empresa, facilitando la toma de decisiones.

Según Romero (2021) los indicadores financieros que se utilizan para el análisis del Desempeño Financiero son: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o

actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad. En este apartado se aborda los indicadores de rentabilidad, específicamente: rendimiento sobre los Activos (ROA), rendimiento sobre la inversión (ROI) y rendimiento sobre el capital (ROE).

Rentabilidad neta del Activo (ROA)

Este indicador también es conocido como sistema Dupont, según la SUPERCIAS (2011) permite relacionar la rentabilidad de las ventas con la Rotación del Activo total, proceso que permite identificar las áreas que más contribuyen al desempeño de la rentabilidad del Activo.

De igual modo Cortés (2021) asegura que el modelo Dupont es un indicador que facilita la evaluación del Desempeño Financiero, ya que cuantifica el impacto de la eficiencia, el margen de utilidad y el apalancamiento financiero sobre el desempeño, proporcionando información que sirve de base para definir estrategias orientadas a incrementar la rentabilidad.

Según la SUPERCIAS (2011) esta razón permite analizar la capacidad que tiene el Activo para producir utilidades, sin considerar como se han financiado. El cálculo del ROA, se determina mediante la siguiente ecuación:

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo\ total}$$

Rendimiento sobre la inversión (ROI)

Acerca del rendimiento sobre inversión Calderón (2020) sostiene que es un indicador financiero de rentabilidad que nos permite determinar cuál fue la retribución por la generación de inversiones en una compañía. Por otro lado, Blanco (2015) señala que el ROI permite analizar el rendimiento que ha reportado el capital invertido. El cálculo del ROI, se determina mediante la siguiente ecuación:

$$ROI = \frac{Ingresos - Inversión}{Inversión}$$

Rendimiento Operacional del Patrimonio (ROE)

En cuanto al ROE la SUPERCIAS (2011) señala que este indicador permite determinar la rentabilidad que el capital invertido reporta a los socios o accionistas, proceso que se realiza sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Así mismo, Díaz et al (2013) sostiene que este indicador facilita la cuantificación en términos porcentuales de los beneficios obtenidos por los accionistas.

Por otra parte, Salazar (2017) asegura que el ROE permite calcular el porcentaje de ganancia que la empresa proporciona a sus socios en relación a la inversión que han efectuado en la empresa. El cálculo del ROE, se determina mediante la siguiente ecuación:

$$ROE = \frac{Utilidad\ operacional}{Capital}$$

Factores determinantes del Desempeño Financiero

Sobre este tema Salazar (2017) señala que la rotación de Ventas sobre el Activo es un factor determinante en la rentabilidad financiera, ya que se evidenció que mientras más veces representen las Ventas con relación al Activo la rentabilidad será mayor. Al mismo tiempo, Díaz et al (2022) sostiene que el factor determinante más influyente es el margen neto mientras las microempresas presentan una disminución en su efectividad con una tendencia negativa en factores como el endeudamiento y la liquidez.

Además, Ramos (2021) sostiene que los problemas asociados al acceso a financiamiento y falta de liquidez de las empresas son los que explican en mayor medida el bajo desempeño empresarial, por lo tanto, son factores que determinan el Desempeño Financiero.

Evidencia empírica

Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías

Para conocer resultados de estudios previos relacionados al análisis del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero se procedió a efectuar una investigación bibliográfica, identificando los siguientes aportes.

El estudio realizado por Schmidt (2020) titulado “El Capital de Trabajo como determinante del desempeño corporativo: una relación cuadrática cóncava” cuyo objetivo fue observar e identificar la relación funcional que existe entre la inversión en Capital de Trabajo y el Desempeño Corporativo de las empresas argentinas cotizantes en el mercado de valores doméstico, durante el rango temporal 2014 – 2018, con un enfoque cuantitativo y procedimientos estadísticos y una muestra de 57 empresas, los principales resultados permitieron concluir que la gestión del Capital de Trabajo es determinante para la creación o

destrucción de valor, siendo necesario mantener niveles cercanos al ciclo de gestión óptimo para maximizar el desempeño de la firma.

Así mismo, Juárez et al (2021) en su estudio titulado Gestión del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero en el sector solidario, cuyo objetivo fue identificar los tipos de gestión del Capital de Trabajo utilizados en este sector y determinar su relación con el Desempeño Financiero, trabajó con una muestra de 3145 organizaciones, luego de realizar un análisis al neto, razón corriente, prueba ácida, flujo de Efectivo operacional, y ciclo de conversión de caja, determinó que el tiene gran relevancia en el Desempeño Financiero, conclusión que plantea al verificar una gestión relajada del podría tender a reducir las utilidades y, por lo tanto, el Desempeño Financiero de la empresa.

La investigación realizada por Berrezueta (2018) denominada “La gestión del Capital de Trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios” realizada bajo un enfoque cuantitativo, con una población de seis empresas, determina que “la principal importancia del Capital de Trabajo es la administración del flujo de Caja, es decir de mantener menor plazo de cobro a los clientes, al igual que disminuir los días de reposición de Inventarios” y la Rotación de Pago sea superior a la Rotación de Cartera, eleva el poder de negociación y brinda una mayor liquidez a la empresas.

Por su parte Calderón (2020) observó cómo impacta la gestión del Capital de Trabajo en el Desempeño Financiero, para ello analizó Estados Financieros de 6 empresas de calzado de los periodos 2016 al 2019, aplicando los indicadores financieros: Rotación de Cuentas por Pagar y Cobrar, Rotación de Inventarios, Prueba Ácida, Retorno sobre el Activo (ROA), Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE), Valor Económico Agregado (EVA) y Capital de Trabajo, concluyendo que existe una correlación significativa entre el Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero, es decir, que a mayor eficiencia del Capital de Trabajo el rendimiento financiero se incrementa.

Así mismo, Cuenca et al (2018) en su investigación titulada “La gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas Constructoras del Ecuador” cuyo objetivo fue determinar el efecto de la gestión del Capital de Trabajo en la rentabilidad económica (ROA) de las empresas constructoras del Ecuador, a partir de un análisis de 312 empresas, determinó que el Periodo de Rotación del Inventario (PRI), Periodo Medio de Cobranzas (PMC), Periodo Medio de Pagos (PMP), Prueba Ácida (PA) y el Endeudamiento del Activo (LEV) tienen relación negativa significativa con el ROA, es decir, a mayor PRI, PMC, LEV y menor PMP y PA el ROA disminuye.

5. Metodología

Tipo de estudio

El estudio fue desarrollado bajo el enfoque cuantitativo, el cual según Fernández y Baptista (2014) consiste en la recolección de datos con la finalidad de analizar numéricamente las variables del estudio, que en el presente caso son: gestión del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero en las compañías comerciales de la provincia de Loja. El enfoque cuantitativo se refleja en los resultados de la encuesta, así como la aplicación de los indicadores financieros.

Alcance del estudio

El estudio desarrollado fue de tipo descriptivo, es decir, se limitó a detallar características relevantes relacionadas con la gestión del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero en las compañías comerciales de la provincia de Loja. En la gestión del Capital de Trabajo se analizó la forma en que se gestiona los componentes del Capital de Trabajo: Efectivo, Inventario, Cuentas por Pagar y Cuentas por Cobrar.

En el desarrollo de la investigación se aplicó el diseño no experimental, en el cual, según Fernández y Baptista (2014) no se manipulan las variables en estudio, el análisis se limita observar lo que sucede en su contexto natural. En el presente caso, el estudio se dedicó a observar cómo administran el Capital de Trabajo en las empresas comerciales de la provincia de Loja.

Población y muestra

Para identificar la población en estudio de la presente investigación se procedió a obtener la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, sector societario, específicamente de la sección de “Estados Financieros por Rama”, procediendo a seleccionar a aquellas compañías que pertenecen a la provincia de Loja, identificándolas a partir del código provincial, es decir, de los dos primeros dígitos del número de RUC, tomando en cuenta que para Loja el código provincial es 11, obteniendo un total de 1133 compañías comerciales en el año 2018, 1167 en el año 2019 y 1128 en el año 2020.

Continuando con la depuración se procedió a seleccionar las compañías del sector comercial, el cual, de acuerdo a la codificación de la SUPERCIAS corresponde al sector G, obteniendo un total de 131 compañías comerciales en el año 2018, 141 en el año 2019 y 159 en el año 2020.

Con el fin de contar con una base de datos depurada se procedió a verificar que todas las compañías hayan reportado información a la SUPERCIAS en los tres años en análisis, esto es 2018 al 2020, eliminando a todas aquellas que no han reportado información financiera, una vez realizada la verificación, se obtuvo un total de 106 empresas, siendo esta la muestra con la que se trabajó en la aplicación de los diferentes indicadores financieros relacionados a la administración del Capital de Trabajo.

A continuación, se presenta un resumen de lo descrito:

Tabla 4 . Compañías comerciales de la provincia de Loja

Año	Base completa Loja	Compañías comerciales de Loja	Compañías con EEFF 2018-2020
2018	1133	131	106
2019	1167	141	106
2020	1128	159	106

Procedimientos

Con el fin de analizar la gestión del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la Provincia de Loja, se procedió a obtener la información financiera de las compañías que integran la muestra, recurriendo a la base de datos de la Superintendencia de Compañías, de donde se recuperó los Estados Financieros de los periodos comprendidos entre el 2018 al 2020.

A continuación, se procedió a depurar la base de datos obtenida, eliminando a aquellas que no cumplieron con los siguientes criterios de selección:

- Sector económico “G” comercio al por mayor y menor.
- Domicilio en la provincia de Loja.
- Contar con los Estados Financieros de los años 2018 al 2020.

Al finalizar el proceso de verificación se obtuvo un total de 106 compañías comerciales. Una vez determinada la muestra, se procedió a diseñar una encuesta, con su correspondiente cuestionario de preguntas, las cuales facilitaron la obtención de información referente a la forma en la que gestionan el Capital de Trabajo en las compañías comerciales de la provincia en mención.

Para el procesamiento de la información se utilizó el programa Microsoft Excel, ya que éste facilita el análisis de un alto volumen de información proveniente de la muestra en estudio, para ello se organizó la información por años, luego se identificó las cuentas contables necesarias para la aplicación de los indicadores (ver anexo 2), seguidamente se procedió a

obtener los promedios de cada cuenta contable, para posteriormente aplicar las fórmulas de los ratios financieros: CT Bruto, Neto, Razón Corriente, Prueba Ácida, Rotación de Cartera, Periodo medio de Pago, ROA, ROI y Ciclo Operativo.

Finalmente se procedió a la elaboración de tablas y gráficos estadísticos, para facilitar la interpretación de los resultados obtenidos.

6. Resultados

Presentación

El Capital de Trabajo es indispensable para la operación de las compañías, por tal motivo, requiere de una gestión efectiva de sus componentes para eliminar cuellos de botella en la generación de liquidez, de ahí la necesidad de evaluar su gestión, a fin de determinar si las políticas de control contribuyen a mantener niveles aceptables, que permita aprovechar al máximo los recursos sin descuidar el pago de sus obligaciones.

Con estas consideraciones, se desarrolla el análisis de la gestión del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja, para conocer cómo se gestiona el fondo de maniobra, así como el Desempeño Financiero en el periodo en análisis.

Para ello, se diseñó una encuesta basada en aspectos importantes en la administración de los componentes del Capital de Trabajo: Efectivo y sus equivalentes, Cuentas por Cobrar, Inventarios y Cuentas por Pagar; llegando a elaborar un cuestionario de 18 preguntas, las cuales se aplicó a las 106 compañías que forman parte de la muestra en estudio.

A través de la encuesta realizada se obtienen los resultados de las compañías comerciales tanto pequeñas medianas y grandes de la provincia de Loja sujetos de estudio, con el objetivo de identificar los factores determinantes en el manejo del Capital de Trabajo y Desempeño Financiero.

La información de las 106 compañías se procesó mediante la aplicación de estadística descriptiva, por medio de la cual se elaboró tablas y gráficos que facilitan la comparación de la evolución de las variables en estudio. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Análisis e interpretación de encuestas aplicadas a las compañías comerciales de la provincia de Loja

Datos Generales

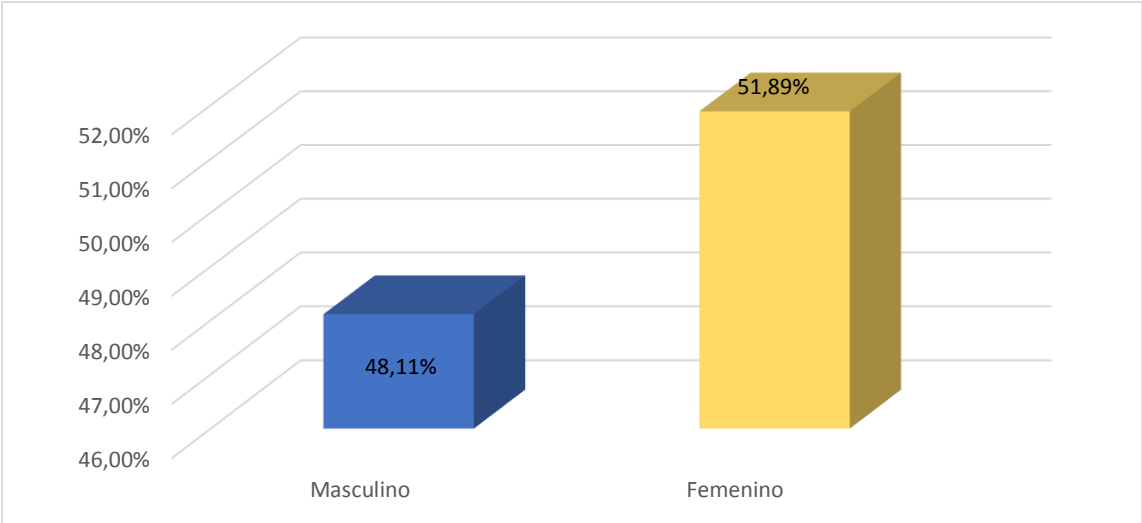


Figura 5. Género de las personas encuestadas. La gráfica muestra la distribución de las personas encuestadas, según su género.

Los resultados obtenidos muestran que el 51,89% de las personas encuestadas son del sexo femenino, mientras que el 48,11% son del sexo masculino.

Las cifras revelan cierta semejanza en la distribución de las personas de sexo masculino y femenino, lo que indica que la población en estudio recoge criterios de ambos géneros, dando variedad a la población en estudio.

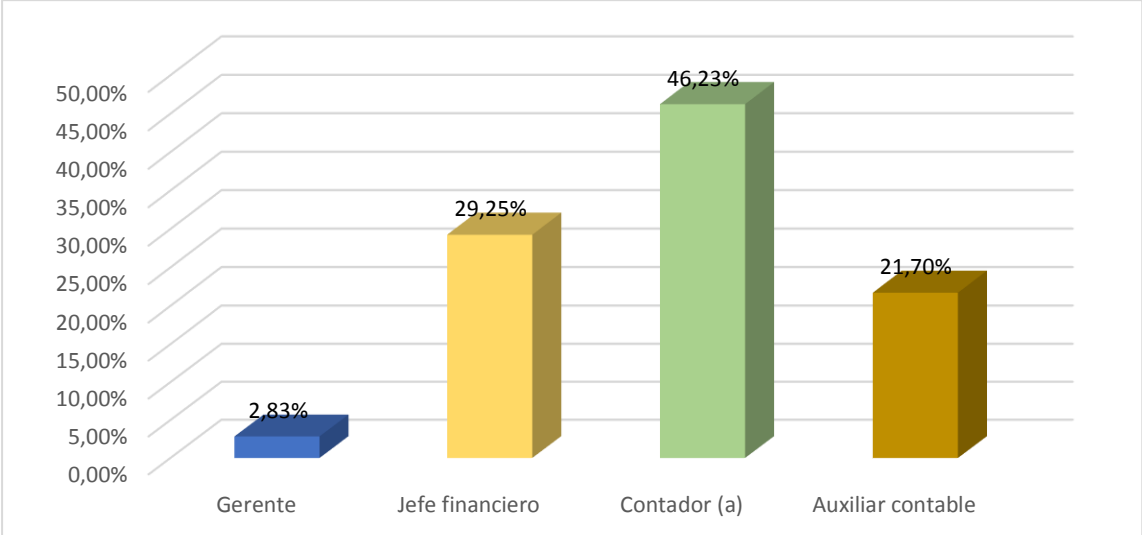


Figura 6. Cargo. La gráfica muestra la distribución según el cargo que ocupan las personas que se encuestaron en las compañías comerciales de la provincia de Loja.

La figura 6 describe el cargo que ocupan las personas encuestadas, observando que el 46,23% fueron contadores de las compañías comerciales de la provincia de Loja, el 29,25%

corresponde los jefes financieros; seguido del 21,70% que corresponde a auxiliares contables y el 2,83% fueron gerentes.

Los resultados muestran variedad en los cargos de las personas encuestadas, lo cual favorece al estudio ya que al obtener información de personas que directamente se relacionan con el manejo financiero de las compañías, los datos proporcionados permiten determinar la forma en que se maneja el Capital de Trabajo en las compañías en estudio.

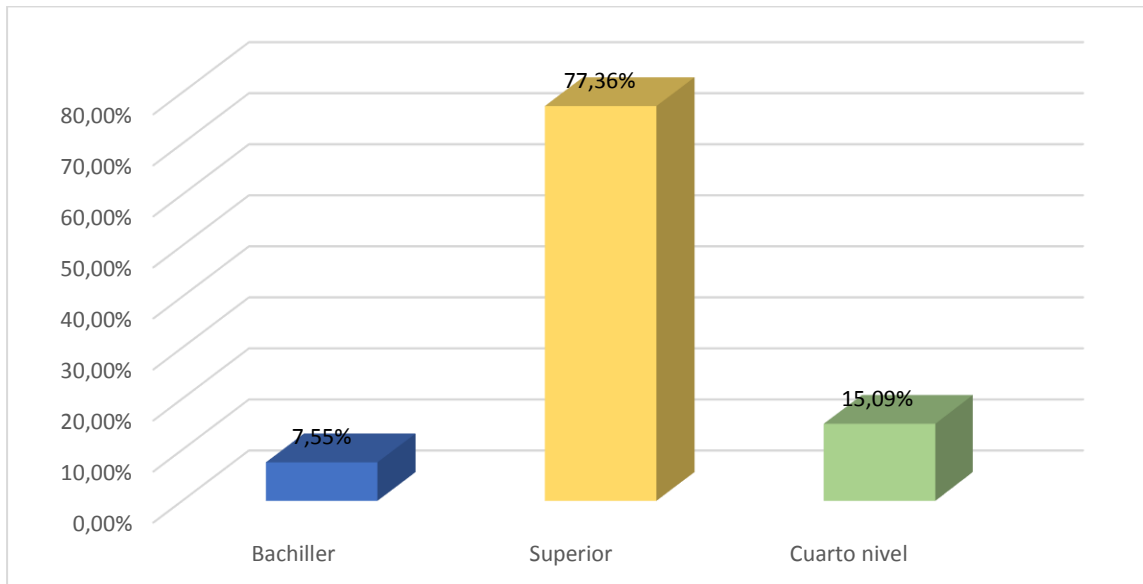


Figura 7. Nivel de estudios. La figura muestra el nivel de estudios de las personas encuestadas en las compañías comerciales de la provincia de Loja.

La figura 7 contiene el nivel de estudios de las personas encuestadas en las compañías comerciales de la provincia de Loja, encontrándose que un 77,36% poseen título de nivel superior; el 15,09% posee título de cuarto nivel y el 7,55% son bachilleres.

Los resultados revelan que la mayor parte de las personas entrevistadas poseen formación académica de nivel superior, es decir cuentan con la formación necesaria para reconocer la importancia del manejo eficiente del Capital de Trabajo.

¿El nivel de Capital de Trabajo que se maneja en la compañía permite realizar las actividades operativas?

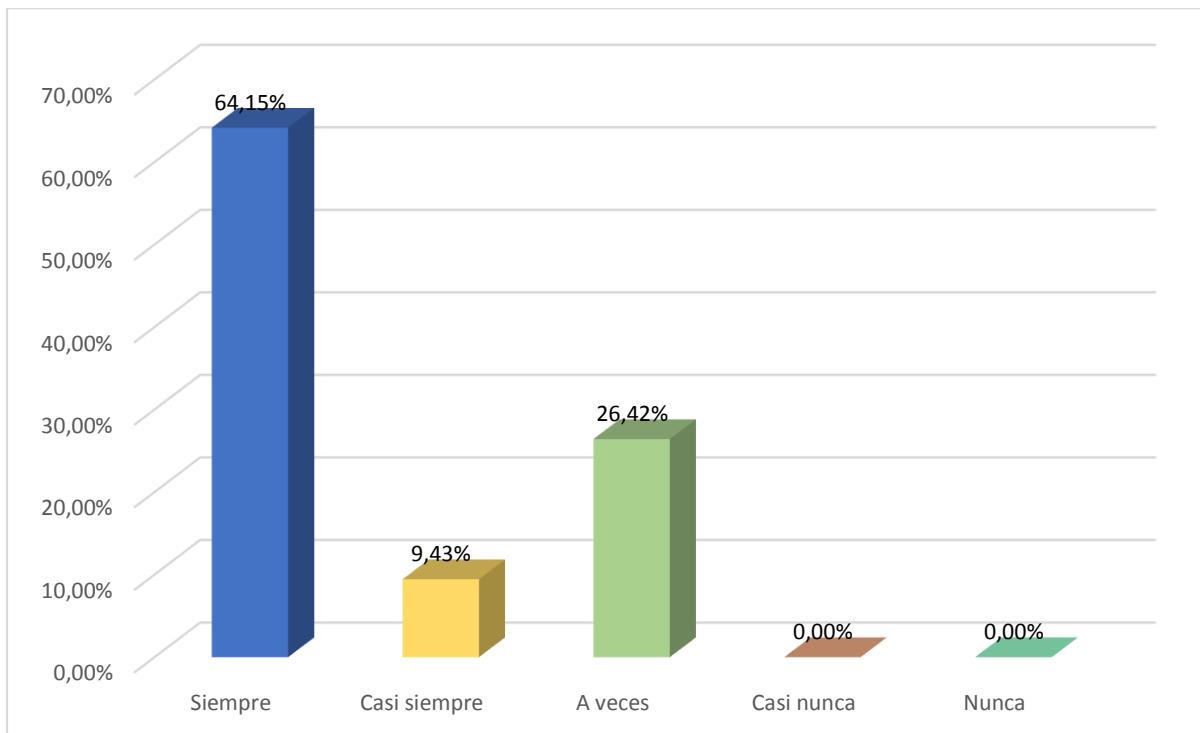


Figura 8. Capacidad de cobertura del Capital de Trabajo. La figura contiene la frecuencia con la que las compañías consideran que su Capital de Trabajo permite realizar las actividades operativas.

La figura 8 muestra la frecuencia con la que el Capital de Trabajo permite solventar sin problema las actividades operativas, obteniendo que el 64,15% de las compañías cubre siempre sus actividades; el 26,42% lo hace a veces y el 9,43% casi siempre, por otra parte, se debe señalar que no existen compañías con problemas graves en el manejo del Capital de Trabajo.

Los resultados demuestran que la mayor parte de compañías no tiene problemas con el manejo de su Capital de Trabajo, sin embargo, existe una buena parte que presenta dificultades ocasionales, en este tema Bornacelli y Rojas (2018) afirma que la estabilidad de las empresas está directamente relacionada con la administración del Capital de Trabajo, siendo primordial mantener el equilibrio entre todos sus elementos para asegurar el Efectivo necesario para cubrir las obligaciones y gastos operativos.

La administración del Capital de Trabajo es el punto clave para mantener la capacidad de solventar todos los egresos de dinero de la empresa, por ende, su estabilidad operativa, por tal motivo es un factor determinante para la generación de rentabilidad, incidiendo directamente en la supervivencia del negocio.

¿Se analiza el nivel óptimo de Activos Corrientes para evitar mantener recursos improductivos?

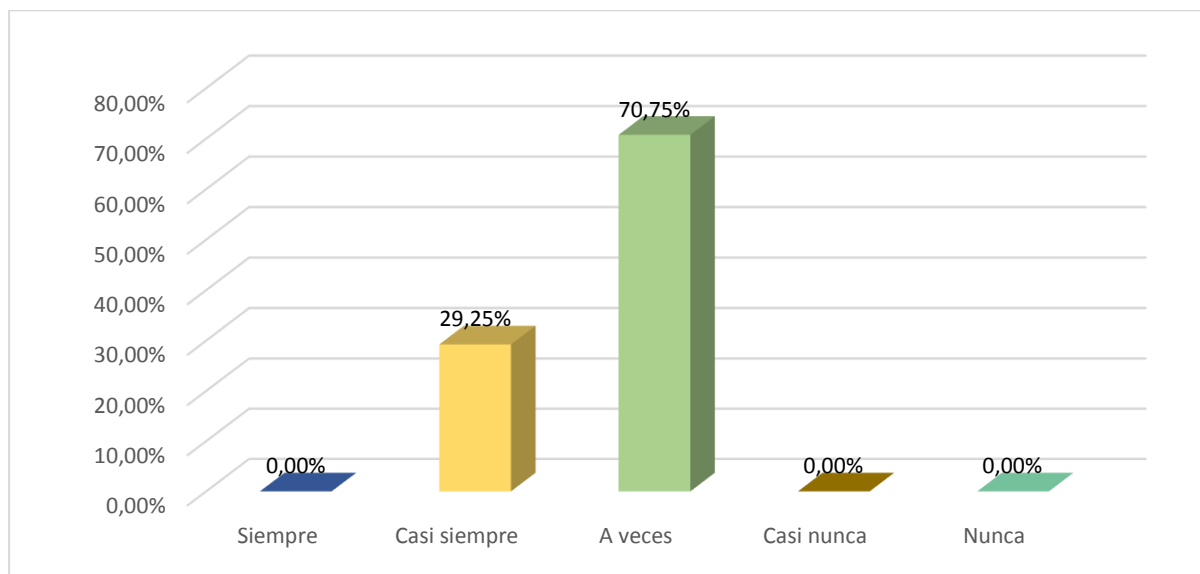


Figura 9. Periodicidad de análisis del nivel óptimo del Capital de Trabajo.

La figura 9 muestra que el 70,75% a veces analiza el nivel óptimo del Capital de Trabajo para evitar mantener recursos improductivos, mientras que el 29,25% realiza este tipo de análisis casi siempre.

Los resultados revelan que la mayor parte de compañías no analizan con frecuencia si el Capital de Trabajo que manejan es el necesario para mantener sus operaciones y evitar la existencia de recursos que no proporcionan beneficios a la entidad, en este tema García, et al (2017) sostiene que el administrador debe prestar atención al y dedicar el tiempo necesario para su análisis, puesto que determina la supervivencia de una empresa, principalmente en los primeros años de su existencia, esto se debe a que una mala gestión de los recursos necesarios para mantener la operatividad del negocio, puede afectar su capacidad liquidez, por ende su capacidad de operación.

¿Cuenta con estrategias suficientes para el manejo adecuado del Capital de Trabajo?

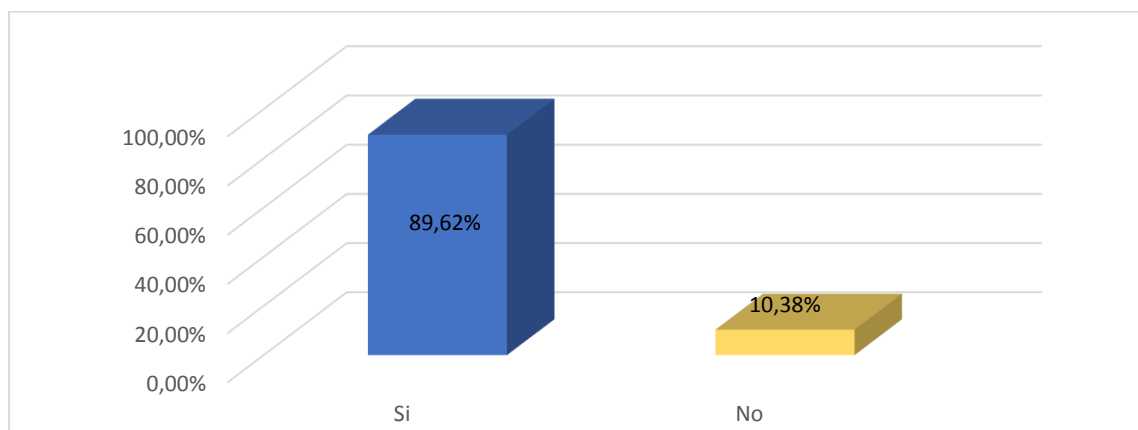


Figura 10. Estrategias para el manejo del Capital de Trabajo.

Los resultados revelan que el 89,62% de las compañías encuestadas, consideran que cuentan con estrategias suficientes para el manejo del Capital de Trabajo, mientras que el 10,38% opina lo contrario.

Los datos obtenidos muestran que la mayor parte de las compañías, mantienen estrategias para la gestión del Capital de Trabajo, al respecto, Sánchez y Rangel (2010) aseguran que " las empresas que aplican estrategias financieras para la gestión de su Capital de Trabajo evidencian un buen manejo de sus recursos" (p. 53), por lo tanto, es importante que las empresas establezcan estrategias para garantizar una adecuada administración de los Activos y Pasivos Corrientes, tales como planificación de pagos a proveedores, control y gestión de Inventarios, gestión de cobranzas.

¿Bajo su criterio, cree usted que se deben implementar estrategias que midan el efecto de un óptimo Capital de Trabajo en la rentabilidad de la empresa?

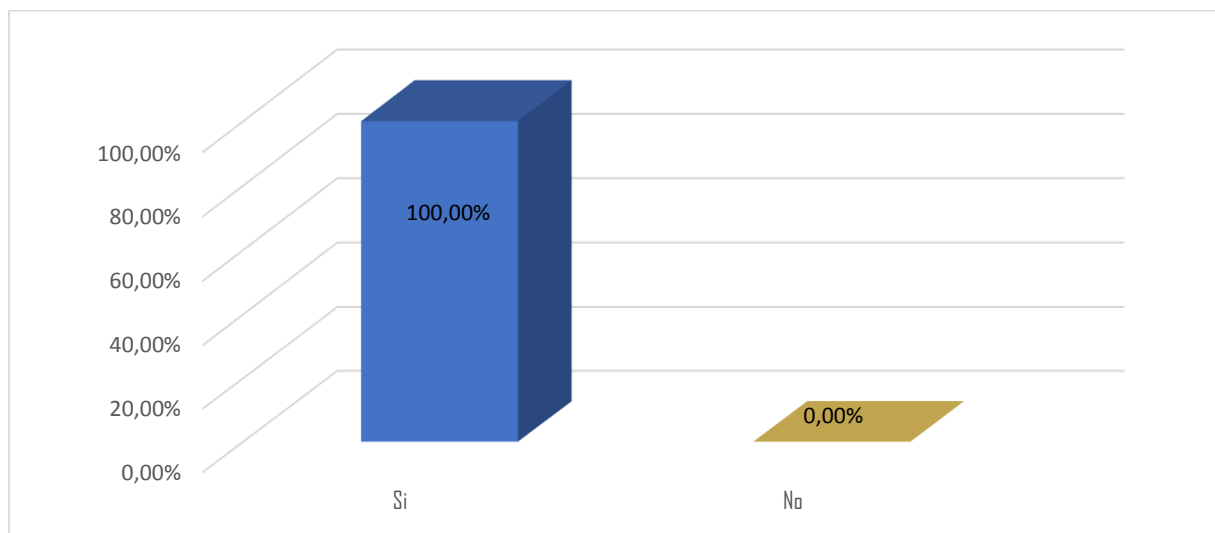


Figura 11. Implementación de estrategias para medir el Capital de Trabajo

Los datos obtenidos revelan que el 100% de las personas encuestadas consideran importante la implementación de estrategias para medir el efecto de un óptimo Capital de Trabajo en la rentabilidad de la empresa.

Los resultados demuestran que las personas a cargo de la gestión financiera de la empresa, están conscientes de la relación entre el Capital de Trabajo y la rentabilidad, criterio que coincide con Jaramillo (2016) quien asegura que "existe una relación significativa entre los factores del Capital de Trabajo y la rentabilidad empresarial" es decir, entre más eficiente es el manejo del Capital de Trabajo mayor rentabilidad reportará la empresa.

¿Con qué periodicidad se realiza el análisis de la liquidez de la compañía?

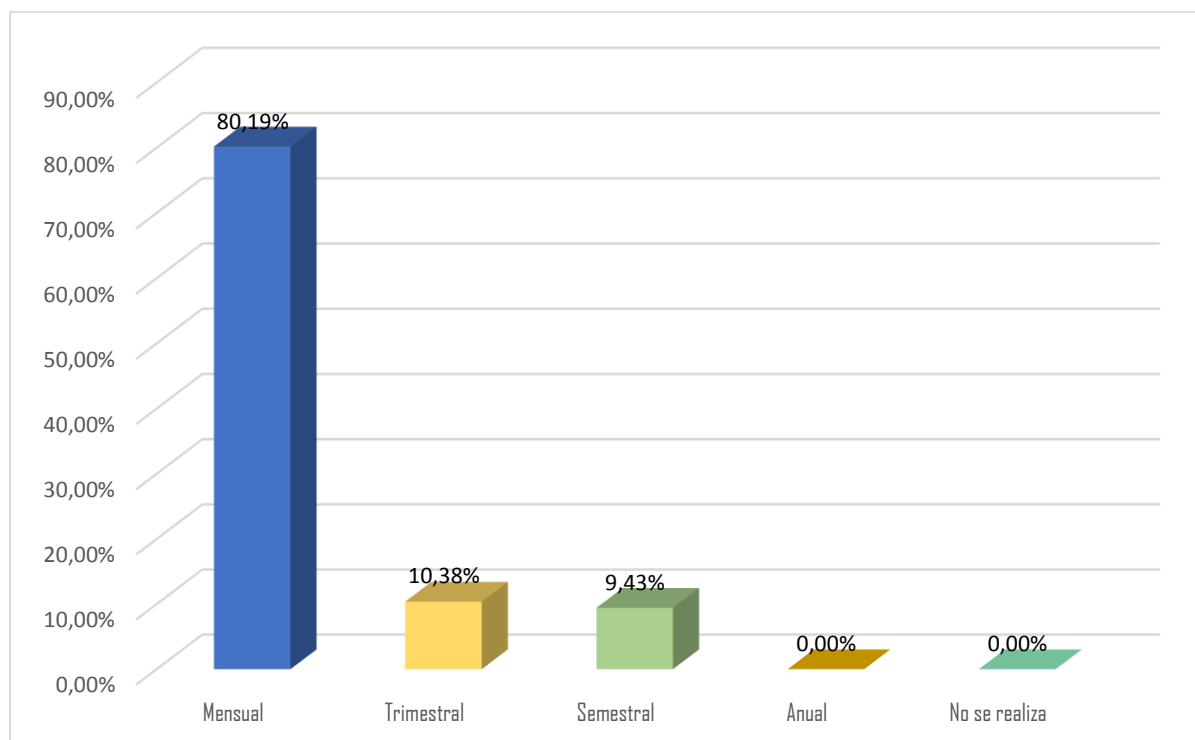


Figura 12. Periodicidad de análisis de liquidez

La gráfica muestra que el 80,19% de las compañías comerciales de la provincia de Loja analizan mensualmente la liquidez de la entidad; y el 10,38% analiza de manera trimestral.

Los resultados revelan que las empresas mantienen vigilada su liquidez, lo cual es favorable para detectar problemas a tiempo en cuanto al manejo del Capital de Trabajo, al respecto Nava (2009) sostiene que la importancia de determinar los indicadores de liquidez en una empresa radica en que proporcionan la información acerca del nivel de liquidez que posee la misma; pues se puede presentar una situación de iliquidez, en la cual la organización no dispone de Efectivo para la cancelación de sus obligaciones, cuya situación es contraproducente a los objetivos de la gestión financiera.

¿El Inventario que se mantiene en la compañía permite cubrir la demanda de los clientes?

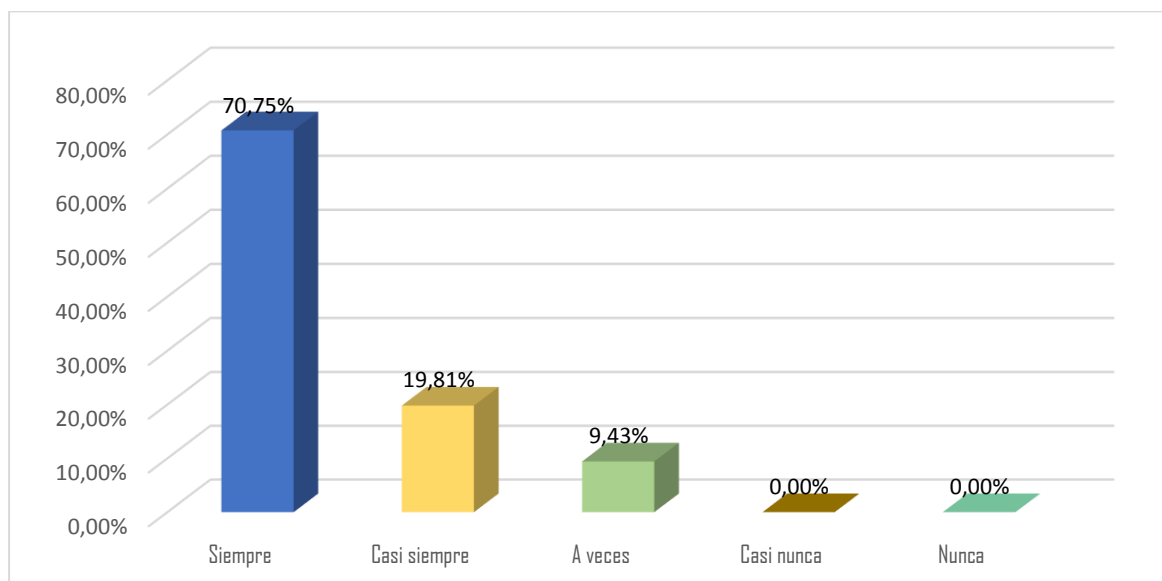


Figura 13. Cobertura del Inventario

Los datos obtenidos revelan que el 70,75% de las compañías comerciales de la provincia de Loja mantienen el Inventario suficiente para hacer frente a la demanda de los clientes; mientras que, el 19,81% cubre casi siempre y el 9,43% presenta problemas a veces.

Los resultados demuestran un buen manejo del Inventario en la mayor parte de las compañías, sin embargo, existe un porcentaje que si presenta problemas de forma ocasional. En este tema Céspedes et al (2017) señala que al ser un rubro significativo la administración debe buscar la manera de mantener un nivel de ventas que agilice la Rotación de Inventarios a fin de disminuir la inversión, proceso que afecta positivamente la tasa de rendimiento.

¿Cuáles son los objetivos fundamentales por la administración del Inventario?

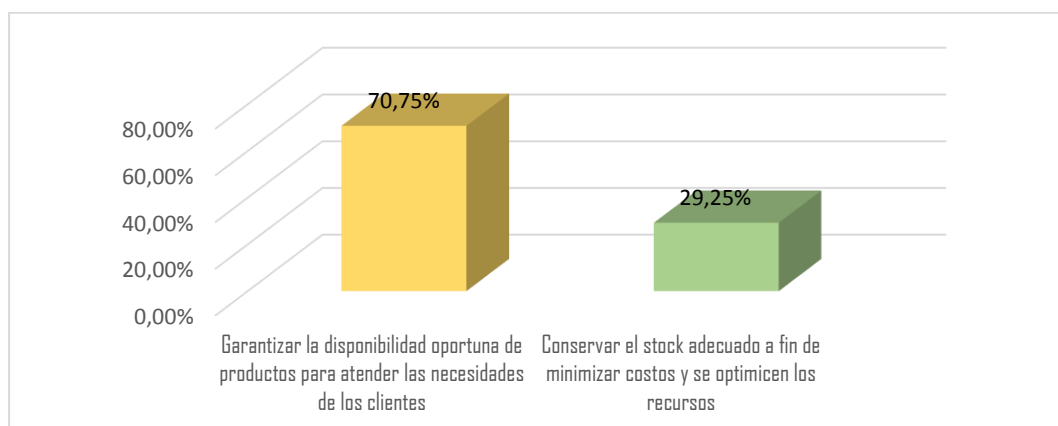


Figura 14. Objetivos fundamentales de la administración del Inventario.

La gráfica revela que el 70,75% de las compañías comerciales de la provincia de Loja respecto a la administración del Inventario, tiene por objetivo garantizar la disponibilidad

oportuna de productos para atender las necesidades de los clientes, mientras que el 29,25% opta por conservar el stock adecuado a fin de minimizar costos y se optimicen los recursos.

Los resultados muestran que el principal objetivo de las empresas comerciales es mantener stock que permita cubrir la demanda de los clientes, sin embargo, se debe procurar que el nivel de Inventario sea el óptimo para no mantener recursos que no reportan beneficios.

Es importante acotar que, en las empresas comerciales, los Inventarios son los rubros más representativos del Capital de Trabajo, es por ello, que las decisiones que se tomen afectan significativamente a los resultados. En este tema Céspedes et al (2017) señala que al ser un rubro significativo la administración debe buscar la manera de mantener un nivel de ventas que agilice la Rotación de Inventarios a fin de disminuir la inversión, proceso que afecta positivamente la tasa de rendimiento.

¿Existe Inventario de muy baja rotación?

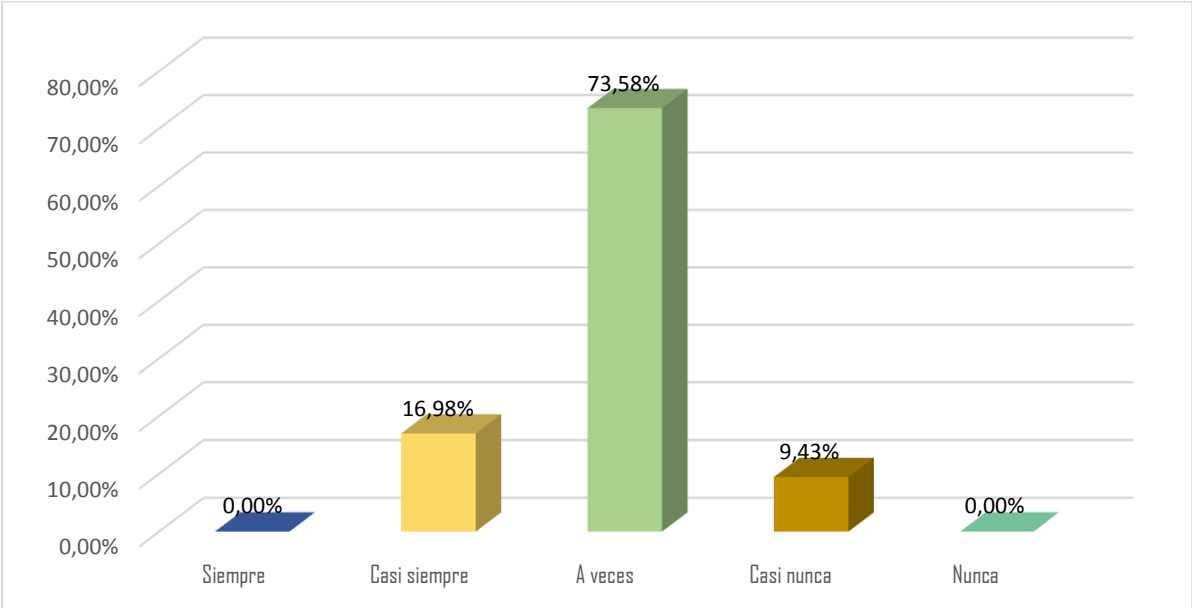


Figura 15. Frecuencia de existencia de Inventario de baja rotación

Los resultados muestran que el 73,58% de las empresas comerciales a veces mantienen Inventarios de baja rotación, el 16,98% presenta casi siempre y el 9,43% casi nunca.

Mantener Inventario de baja rotación corresponde a mantener recursos improductivos que no generan beneficios a la empresa, en consecuencia, afecta negativamente a la rentabilidad del negocio.

En este tema Asencio et al (2017) sostiene que un excesivo Inventario demanda de mayor inversión en bienes que no circulan con la fluidez necesaria para generar ingresos a la empresa, reteniendo recursos que pueden ser invertidos de mejor manera, mientras que un nivel bajo puede ocasionar imposibilidad de atender la demanda, en consecuencia, pérdida de clientes y baja rentabilidad.

¿Con qué periodicidad se determina la Rotación del Inventario?

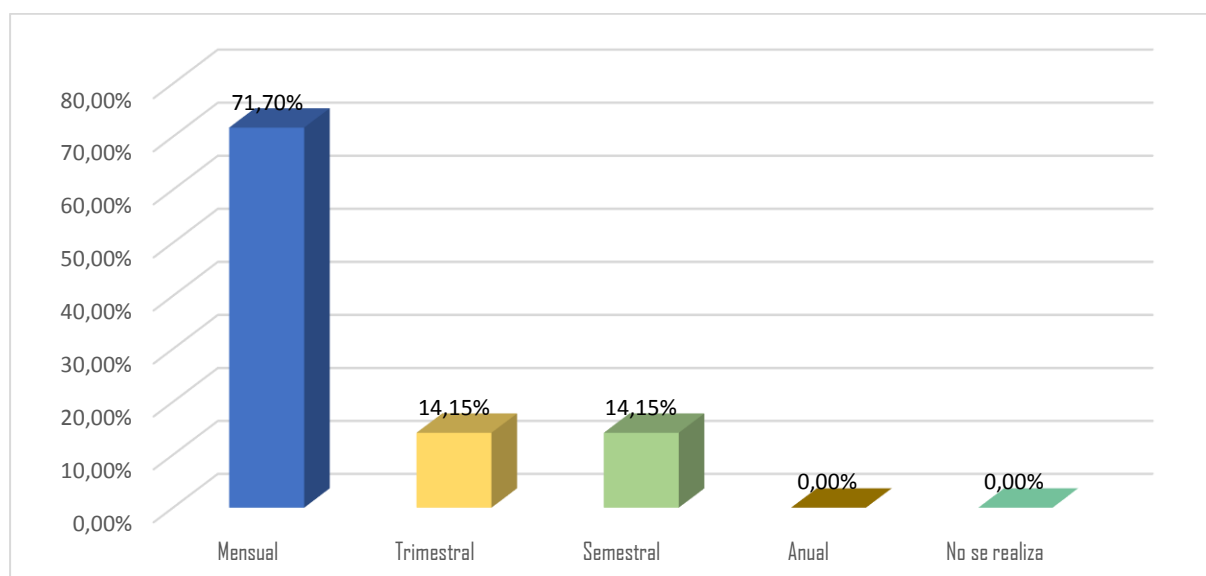


Figura 16. Periodicidad de análisis de rotación de Inventario

Los resultados muestran que el 71,70% de las empresas analizan la Rotación de su Inventario de manera mensual; el 14,15% trimestralmente; el 14,15% semestralmente.

La información obtenida demuestra un alto interés de las compañías comerciales de la Rotación de Inventarios, esto se debe a que, al ser empresas comerciales, el Inventario es el Activo de mayor representatividad.

Al respecto, Durán (2012) sostiene que un adecuado manejo del Inventario incrementa la probabilidad de éxito, maximiza las ganancias, favorece a la operatividad de la organización, así como su crecimiento y competitividad, por ello es importante mantener un continuo control para detectar problemas a tiempo e implementar los correctivos necesarios.

Para financiar el Inventario utiliza recursos

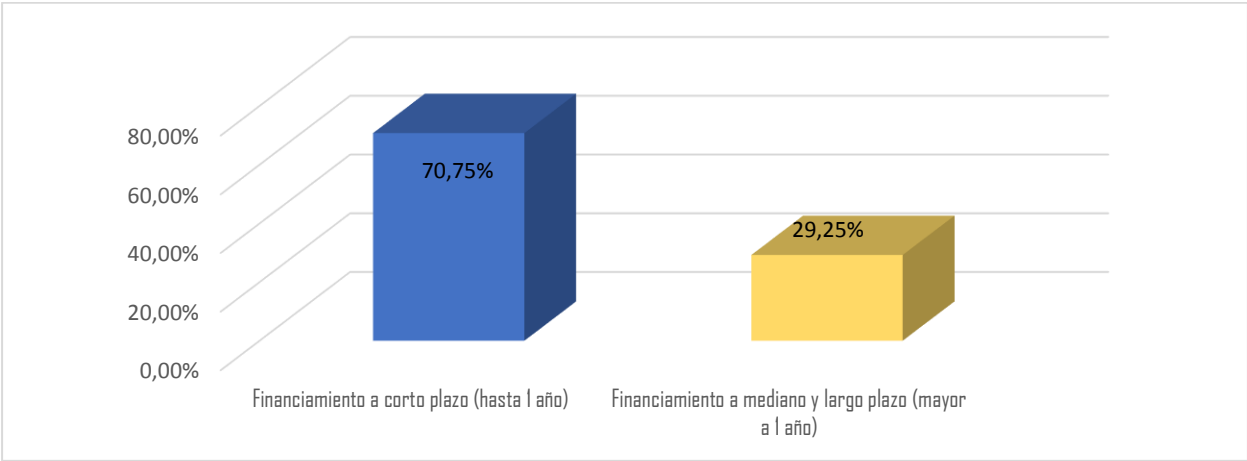


Figura 17. Tipo de recursos que financian el Inventario

La encuesta aplicada permitió determinar que el 70,75% de las empresas comerciales cuentan con financiamiento a corto plazo en sus Inventarios; mientras que el 29,25% tiene financiamiento del Inventario a largo plazo.

En este tema Aldas (2019) señala que en las empresas que trabajan con financiamiento a corto plazo llevan una buena administración del Capital de Trabajo, al compararlo con los resultados obtenido se puede inferir que las empresas comerciales que trabajan con recursos ajenos a corto plazo requieren y mejor manejo de su Capital de Trabajo, ya que de eso depende el normal desarrollo de sus actividades económicas.

¿La Rotación de la Cartera de crédito se mantiene dentro de los parámetros adecuados según la política de la compañía?

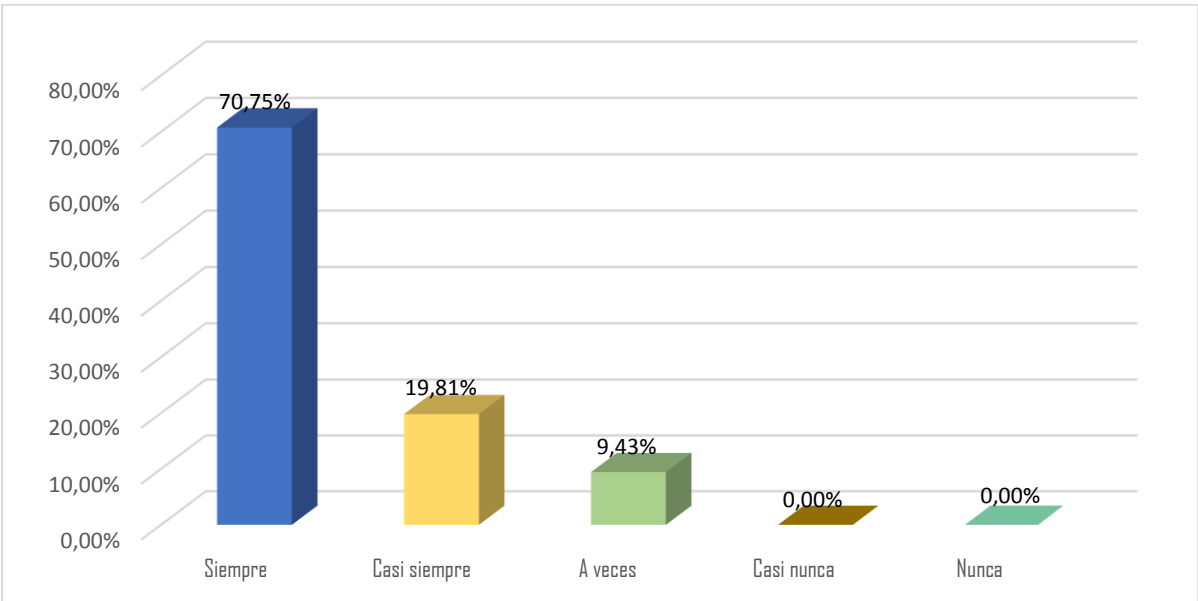


Figura 18. Ajuste de la Rotación de la Cartera de crédito a la política institucional.

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 70,75% de las empresas siempre verifican que la Rotación de Cartera cumpla con la política establecida en la institución; el 19,81% verifica casi siempre y el 9,43% verifica a veces.

Los resultados demuestran que alrededor de un 30% de compañías no controlan continuamente la Rotación de la Cartera, lo cual puede afectar a su nivel de liquidez, por lo tanto, no se brinda la atención que merece. Al respecto, Pupo (2019) consideran que las empresas deben tener un control constante sobre las Cuentas por Cobrar, con la finalidad de que sean recuperadas en su totalidad y en los plazos establecidos, para tener los recursos suficientes para un normal funcionamiento de la organización.

Para la administración de los Pasivos Corrientes contempla:

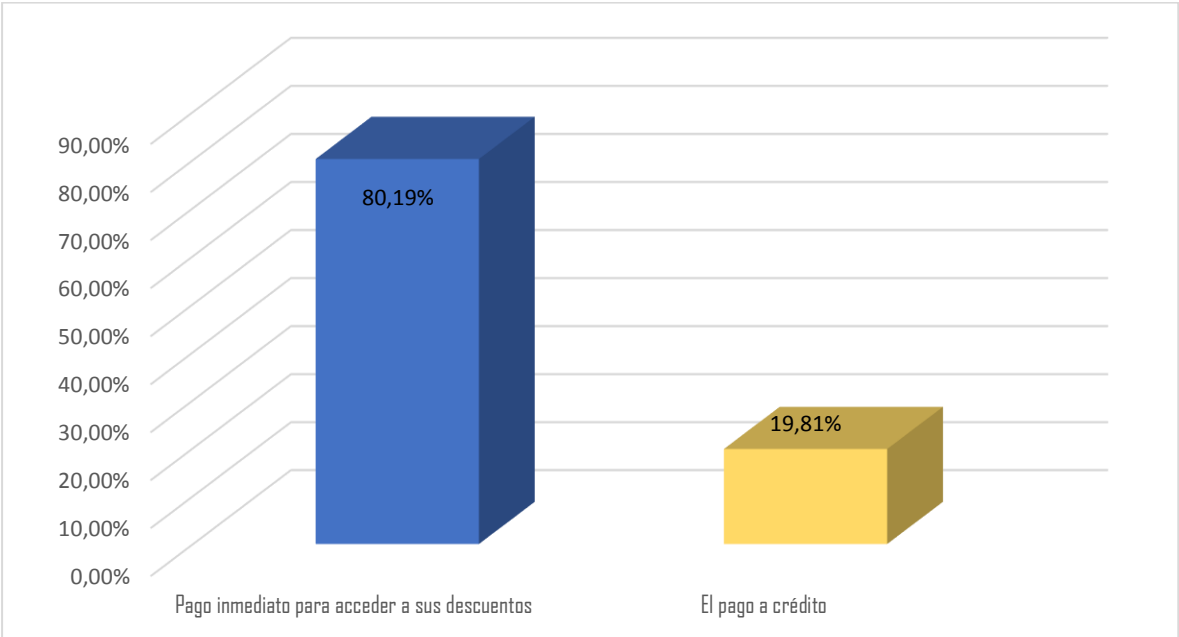


Figura 19. Política de administración de Pasivos Corrientes

Los resultados indican que el 80,19% de las empresas pagan de manera inmediata a sus proveedores para acceder a descuentos, mientras que el 19,81% restante cancela a crédito.

Al respecto Albornoz (2013) señala que la administración debe analizar el plazo de exigibilidad de la obligación, de tal manera que los recursos salgan de la empresa lo más tarde que el proveedor lo permita, con la finalidad de sacar el máximo provecho de recursos ajenos, por lo tanto, frente a los resultados obtenidos se considera necesario analizar qué tan conveniente es pagar en Efectivo a los proveedores.

¿El nivel de Capital de Trabajo que se maneja en la compañía permite cubrir a tiempo las obligaciones contraídas?

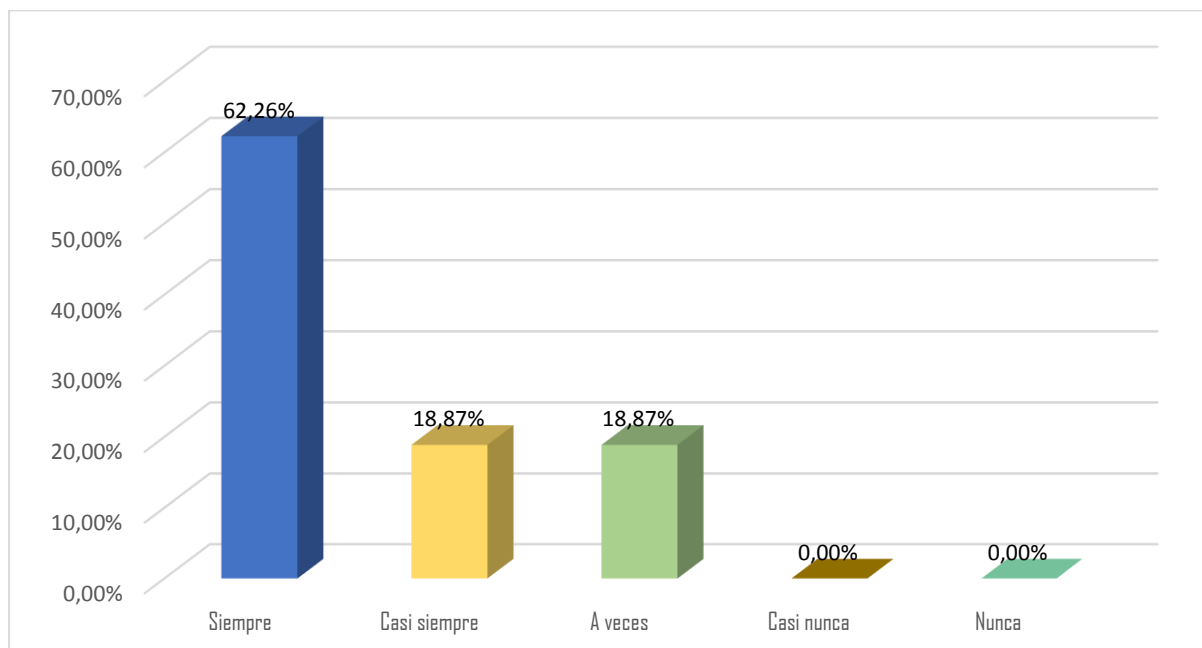


Figura 20. Capacidad de cobertura del Capital de Trabajo

La gráfica revela que en el 62,26% de las compañías comerciales de la provincia de Loja el Capital de Trabajo siempre permite cubrir a tiempo las obligaciones contraídas, mientras que en el 18,87% de las compañías cubre casi siempre y el 18,87% cubre a veces.

Los resultados demuestran que la mayor parte de las compañías en análisis no tienen dificultades en el pago de sus obligaciones, sin embargo, existe una porción que ocasionalmente presenta problemas, situación que debe ser tomada en cuenta para evitar problemas posteriores.

En este tema, Albornoz (2013) sostiene que un manejo eficaz de las Cuentas por Pagar provee a la empresa de recursos que financian los Activos Corrientes, en consecuencia, la administración debe analizar el plazo de exigibilidad de la obligación, de tal manera que los recursos salgan de la empresa lo más tarde que el proveedor lo permita, con la finalidad de sacar el máximo provecho de recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

¿El periodo medio de pago es superior al periodo medio de cobro?

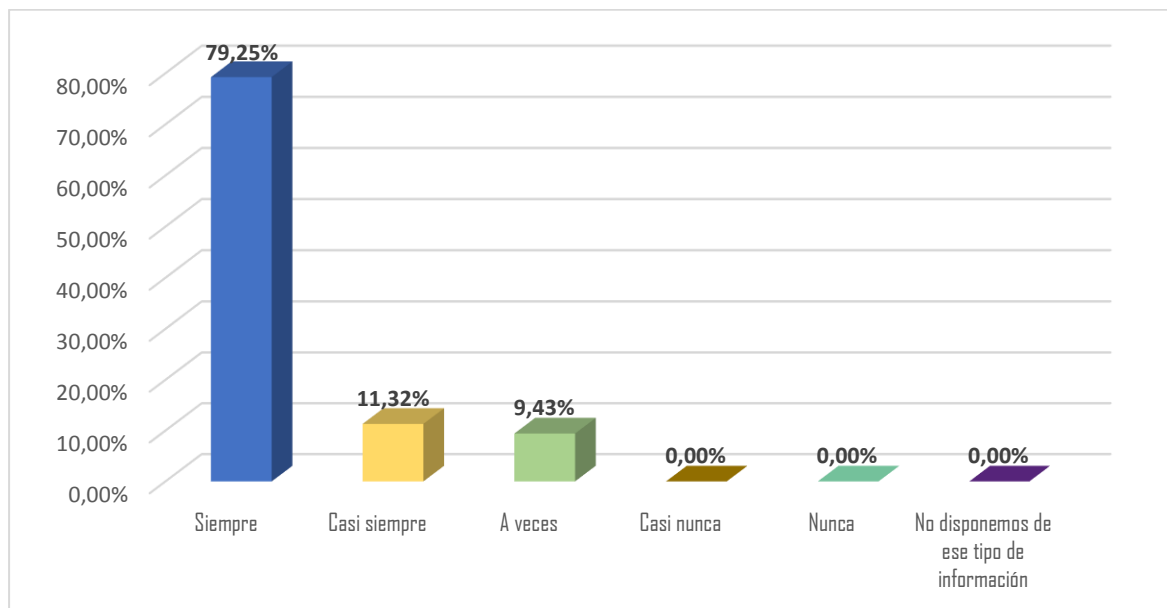


Figura 21. Superioridad del periodo medio de pago frente al periodo medio de cobro

De acuerdo a los datos recabados, se evidencia que en el 79,25% de las compañías comerciales de la provincia de Loja, el periodo medio de pago siempre es superior al periodo medio de cobro; en el 11,32% se da esta relación casi siempre y en el 9,43% a veces.

Los resultados obtenidos son positivos, ya que es favorable que el periodo de pago sea superior al de cobro, lo cual implica que se cobra antes del vencimiento de obligaciones, permitiendo trabajar con apalancamiento externo sin que genere un costo adicional. Al respecto (Boronat, 2005) asegura que “la situación óptima financieramente hablando (...), sería tener un plazo de cobro lo más corto posible y un plazo de pago lo más amplio posible” (p. 33), de modo que las operaciones se encuentran financiadas por recursos ajenos, lo cual incide positivamente en la rentabilidad.

La política de la compañía, en relación al riesgo es:

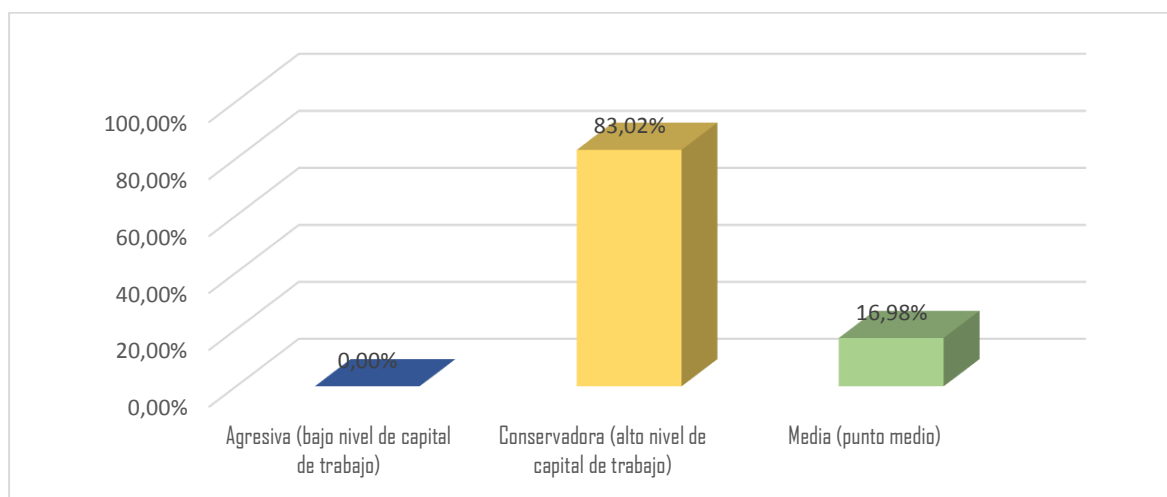


Figura 22. Política de riesgo

La figura indica que el 83,02% de las compañías comerciales de la provincia de Loja, optan por una política conservadora respecto a la gestión de riesgo; mientras que el 16,98% adopta una posición media.

En este tema, Albornoz y Cuello (2008) hacen hincapié en que la gerencia debe buscar el equilibrio entre el riesgo de la liquidez y el rendimiento, de tal manera que se logre reducir el riesgo de insolvencia y a la vez incrementar la rentabilidad, una posición conservadora puede generar la presencia de recursos improductivos, disminuyendo la rentabilidad.

La posición conservadora asumida por la población en estudio incide negativamente en la rentabilidad, ya que se mantiene recursos improductivos.

¿La compañía ha reportado utilidades en los últimos 3 años?

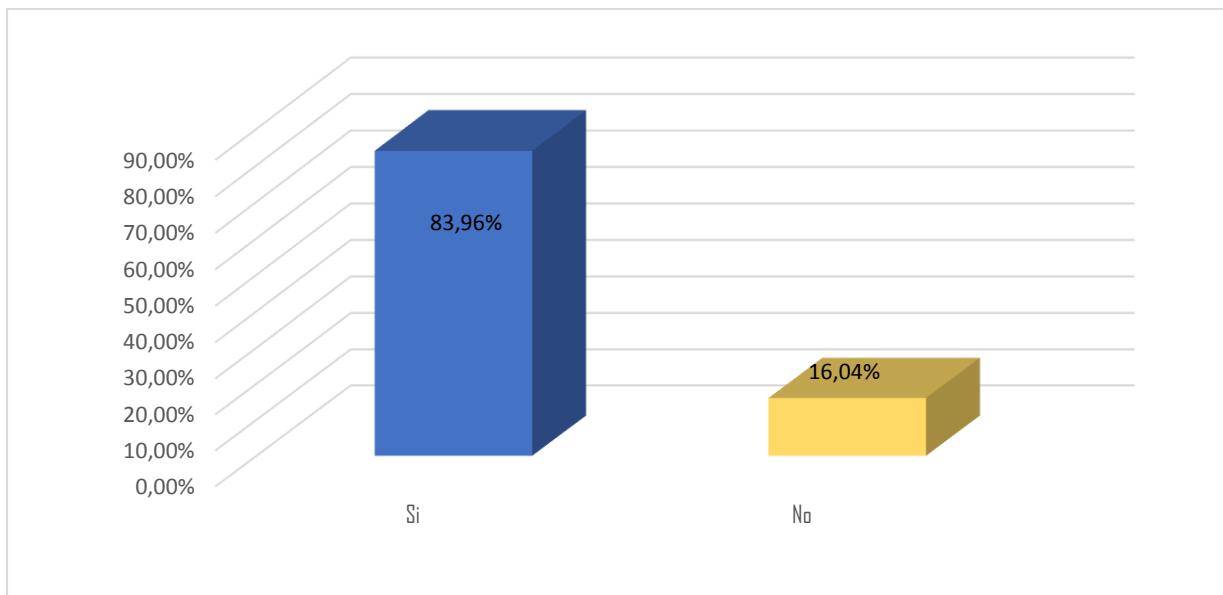


Figura 23. Reporte de utilidades en los últimos tres años

La gráfica revela que el 83,96% de las compañías comerciales ha reportado utilidades en los últimos tres años; mientras que, el 16,04% ha reportado pérdidas.

Los datos obtenidos muestran que buena parte de la población en estudio si ha obtenido utilidad en los últimos tres periodos contables, lo cual refleja que pese a los problemas derivados de la emergencia sanitaria han logrado mantener estabilidad económica, en este tema Freire (2019) sostiene que el éxito de una organización se evidencia en la rentabilidad, ya que este parámetro permite evidenciar la gestión realizada por la administración, dentro de los cuales se incluye el manejo del Capital de Trabajo.

¿Evalúa el Desempeño Financiero de su empresa?

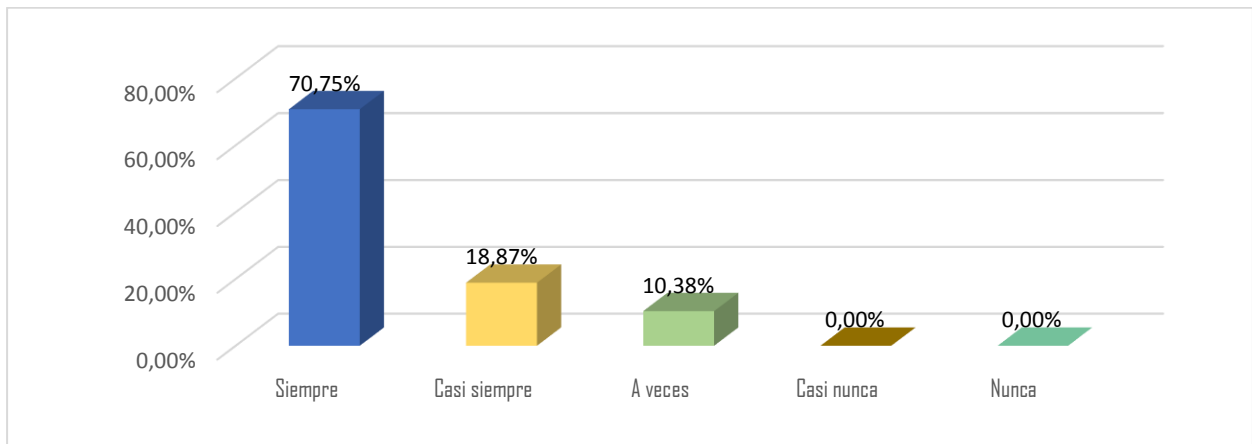


Figura 24. Periodicidad de evaluación de Desempeño Financiero

La tabla muestra que el 70,75% de las compañías comerciales de la provincia de Loja evalúa casi siempre el Desempeño Financiero de la entidad; el 18,87% lo hacen casi siempre y el 10,38% evalúa a veces.

Es importante que las empresas evalúen su Desempeño Financiero de forma periódica, con el fin de conocer los aciertos en el manejo financiero de la empresa, así como los errores para establecer correctivos a tiempo.

¿Considera que la administración eficiente beneficia al Desempeño Financiero?

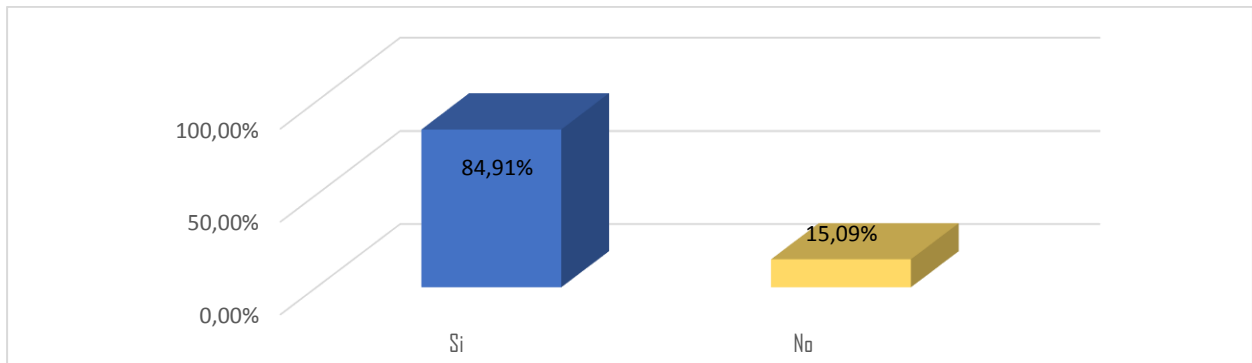


Figura 25. Relación entre administración y Desempeño Financiero

La encuesta aplicada permitió determinar que el 84,91% de los encuestados consideran que una eficiente administración de la empresa contribuye a un mejor Desempeño Financiero; solo el 15,09% opina lo contrario.

Los resultados muestran que la mayor parte de personas consideran importante la administración financiera, para alcanzar resultados positivos en el manejo de las empresas, criterio que coincide con Bezago y Rivera (2020) quienes aseguran que el “éxito de una empresa dependerá de las prácticas de gestión financieras que apliquen”

Diagnóstico de la gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero

Luego de realizada la encuesta a las 106 compañías comerciales de la provincia de Loja, se determinó lo siguiente:

- Se evidencia una buena gestión del Capital de Trabajo, esto se asegura, en vista que el 64,15% de las compañías señalan que su CT le permite cubrir sin problema sus actividades operativas, es decir, que el dinero que ingresa solventa los pagos a proveedores, empleados, reposición de Inventario y todas las obligaciones asumidas. Por otra parte, el 70,75% de las compañías en estudio, analizan el nivel óptimo de los Activos Corrientes, es decir, determinan cuanto Activo Corriente requiere para mantener su Ciclo Operativo, a fin de evitar la presencia de recursos improductivos.
- Con respecto a la gestión de cada componente del Capital de Trabajo se evidenció resultados favorables en la mayoría de compañías, ya que, analizan de forma mensual el índice de liquidez, facilitando la identificación de problemas en la generación de recursos para los pagos requeridos, de manera que se pueden adoptar oportunamente medidas correctivas. En cuanto a la gestión del Inventario, el 70,75% de las compañías afirman que se mantiene en stock lo estrictamente necesario para cubrir la demanda de los clientes, garantizando su disponibilidad oportuna, a la vez que tratan de eliminar la presencia de Inventario de baja rotación.
- En lo relacionado al financiamiento del Inventario, se determinó que el 70,75% accede a financiamiento a corto plazo, generalmente por parte de los proveedores, quienes otorgan un tiempo prudencial para exigir el pago, situación que permite apalancar las actividades con recursos ajenos.
- Otro aspecto importante dentro de la gestión del Capital de Trabajo es la Rotación de Cartera de crédito, la cual, de acuerdo a los resultados obtenidos es analizada mensualmente por el 70,75% de las compañías, facilitando la identificación en el desfase de la recuperación de recursos, para la implementación de estrategias que incrementen la rotación, y oportuna recaudación de las Cuentas por Cobrar.
- Por lo que se refiere a la gestión de los Pasivos, se evidencia que las compañías procuran mantener un ciclo de pago superior al ciclo de cobro, de manera que, la empresa aprovecha los recursos ajenos para apalancar sus operaciones, situación que le permite generar una mayor rentabilidad.

- Por otra parte, a fin de determinar la efectividad de la gestión el 70,75% de las compañías se preocupan por evaluar su Desempeño Financiero, ya que consideran este análisis importante para conocer la eficacia en el manejo de los recursos. La adecuada gestión del Capital de Trabajo se traduce en resultados favorables para las compañías, es así que en los últimos tres años el 83,96% ha reportado utilidades, demostrando su efectividad en el manejo de este rubro.

Conclusiones

Con base a lo descrito, se concluye que, en las compañías comerciales de la provincia de Loja, se da la atención necesaria a los procesos que contribuyen a una adecuada gestión del Capital de Trabajo, ya que dedican tiempo para determinar el nivel óptimo en el que se cuenta con los recursos suficientes para el pago de obligaciones, a la vez se cuida de que este sea el estrictamente necesario, y además cuentan con estrategias que contribuyen al manejo óptimo de este rubro.

En cuanto a los componentes del Capital de Trabajo, se evidencia un acertado manejo del Efectivo, Inventario, Cuentas por Cobrar y cuentas por pagar; situación favorable para la estabilidad financiera de las compañías. Con respecto al Desempeño Financiero, es evidente que las empresas dan la importancia que merece, ya que analizan periódicamente los indicadores a fin de determinar la eficacia en el manejo de los recursos.

Recomendaciones

Frente a los resultados obtenidos se recomienda continuar gestionando el Capital de Trabajo de la forma en que se lo viene realizando, en vista que los resultados demuestran que la gestión es acertada.

Mantener un continuo control de los diferentes componentes del Capital de Trabajo: Efectivo, Inventarios, Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar, ya que el desfase de uno de ellos puede afectar la estabilidad de las compañías, por ende, su supervivencia. Evaluar oportunamente el Desempeño Financiero, para determinar la efectividad en la gestión de los recursos invertidos en las empresas, de manera que facilite la toma de decisiones.

Aplicar los indicadores financieros tanto para evaluar la gestión del Capital de Trabajo, así como el Desempeño Financiero, y corroborar los resultados obtenidos de la encuesta aplicada de forma cuantitativa a partir de la información de los Estados Financieros reportados a la Superintendencia de Compañías y Seguros.

Presentación de resultados de indicadores financieros de las compañías comerciales de la provincia de Loja, según su tamaño

El análisis se realizó considerando una población de 106 compañías comerciales de la provincia de Loja, las cuales se clasificaron según su tamaño, a partir del ranking de empresas de la SUPERCIAS, trabajando con 37 microempresas, 31 pequeñas empresas, 22 medianas empresas y 10 grandes empresas (ver anexo. 3).

Análisis e interpretación de los indicadores para evaluar el Capital de Trabajo

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en cada uno de los indicadores aplicados:

Tabla 5. Relación entre el Activo Corriente y Activo total

Compañías	Activo Corriente/Activo total		
	2018	2019	2020
Grande	77,93%	74,77%	70,46%
Mediana	75,73%	73,68%	71,60%
Pequeña	64,10%	58,34%	62,37%
Microempresa	60,33%	60,13%	35,73%
General	74,36%	71,39%	67,88%

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

Los resultados de la tabla 5 indican que en las grandes compañías el Activo Corriente, frente al Activo total, en el año 2018 representa el 77,93%; en el año 2019 corresponde a 74,77% y el 2020 desciende levemente hasta ubicarse en 70,46%, cifras que se mantienen relativamente constantes durante el periodo en análisis, y además, demuestran que el Activo Corriente es el 70% del Activo total, es decir, las compañías grandes tienen un Activo fijo relativamente bajo, demostrando que la mayor parte de sus recursos se mantienen circulando en el Ciclo Operativo del negocio.

En lo que respecta a las compañías comerciales medianas, se observa similar comportamiento, ya que en el año 2018 los Activos Corrientes representan el 75,73% del Activo total; en el año 2019 representa el 73,68% y en el año 2020 se reduce al 71,60%. Por otra parte, en las compañías pequeñas se observa que el Activo Corriente en el año 2018 representa el 64,10% del Activo total, en el año 2019 corresponde al 58,34% y en el año 2020 se ubica en el 62,37%; por lo tanto, el Activo Corriente es el principal componente del Activo.

Así mismo, en la microempresa en el año 2018 los Activos Corrientes representan el 60,33% frente a los Activos totales, en el año 2019 alcanzan el 60,13%, en el año 2020 bajan al 35,73%; los resultados muestran que en el 2018 y 2019 el Activo Corriente era el principal

componente del Activo fijo, mientras que en el 2020 esta relación cambia por completo, ya que el Activo fijo toma el protagonismo.

Hay que mencionar, además que, al realizar un análisis general, se observa que en las compañías comerciales de la provincia de Loja el Activo Corriente es el principal componente del Activo, esto se asegura ya que en promedio en el año 2018 el 74,36% del Activo de estas empresas correspondía al Activo Corriente, en el 2019 se ubicó en 71,39% y en el año 2020 fue de 67,88%.

Los datos obtenidos muestran que la relación entre al Activo Corriente y el Activo total varía según el tipo de empresa, sin embargo, de acuerdo a Rubio (2007) de manera general los negocios que poseen un mayor Activo circulante obtienen mayores beneficios, ya que se tiene una mayor circulación de recursos, lo cual incrementa la rentabilidad y estabilidad del negocio.

Continuando con el análisis, en la tabla 6 se presenta la relación entre el Pasivos Corrientes y Pasivo total, con la finalidad de analizar su estructura y como ésta aporta a la estabilidad de las empresas comerciales.

Tabla 6. Relación entre Pasivos Corrientes y Pasivo total

Compañías	Pasivos Corrientes/ Pasivo total		
	2018	2019	2020
Grande	84,44%	82,09%	75,15%
Mediana	77,04%	75,04%	75,32%
Pequeña	58,42%	58,60%	55,50%
Microempresa	67,15%	71,84%	26,05%
General	78,05%	76,92%	69,72%

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

De acuerdo a los resultados obtenidos, en la gran empresa, en el año 2018 los Pasivos Corrientes representa el 84,44% frente al Pasivo total, en el año 2019 representa el 82,09% y en el año 2020 corresponde al 75,15%. En lo que respecta a las medianas empresas, la estructura del Pasivo es similar, ya que en el año 2018 el Pasivo de corto plazo representa el 77,04% del Pasivo total, en el año 2019 se ubicó en 75,04% y en el 2020 alcanzó el 75,32%; cifras que demuestran una alta concentración de la deuda a corto plazo, por lo tanto, una mayor presión para cubrir las, requiriendo de un mayor Capital de Trabajo para lograr mantener la normal operación del negocio.

Por lo que refiere a las empresas pequeñas, en el año 2018 presenta una razón de 58,42%; en el 2019 asciende 58,60% y en el 2020 alcanza 58,60%, cifras inferiores a los

sectores antes mencionados, reflejando un mejor manejo del Pasivo, ya que sus deudas están integradas alrededor del 50% en un corto plazo, lo cual indica que las compañías pequeñas tienen menos presión para cubrir sus obligaciones.

En lo que respecta a las microempresas, existe resultados variados, partiendo en el 2018 con un índice de 67,15%, cifra que en el 2019 asciende a 71,84% y en el 2020 se ubica en 26,05%, demostrando cambios significativos en la estructura del Pasivo, siendo favorable para disminuir la presión en el manejo del Capital de Trabajo por cuánto cuenta con mayor tiempo de pago, disponiendo de recursos ajenos para respaldar sus operaciones.

De manera general, la estructura del Pasivo en promedio al año 2018 estaba integrada principalmente por Pasivos Corrientes, ya que el índice se ubicó en 78,05%; en el 2019 alcanzó el 76,92% y en el 2020 registró el 69,72%, demostrando un predominio del Pasivo a corto plazo.

El análisis de la calidad de la deuda permitió identificar el predominio de los Pasivos Corrientes, es decir, por cada dólar de deuda, alrededor de 0,70 se debe cancelar en un plazo menor a un año, en este tema Albornoz (2013) sostiene que un manejo eficaz de las Cuentas por Pagar provee a la empresa de recursos que financian los Activos Corrientes, en consecuencia, la administración debe analizar el plazo de exigibilidad de la obligación, de tal manera que los recursos salgan de la empresa lo más tarde que el proveedor lo permita, con la finalidad de sacar el máximo provecho de recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

A continuación, en la tabla 7 se analiza el Capital de Trabajo bruto, indicador que permite determinar el capital que poseen las empresas para mantener sus operaciones normales.

Tabla 7. Capital de Trabajo bruto

Compañías	Capital de Trabajo bruto		
	2018	2019	2020
Grande	3.821.285,71	4.087.147,68	3.335.951,94
Mediana	698.122,68	721.085,38	731.232,54
Pequeña	250.284,89	251.612,35	292.453,20
Microempresa	78.775,57	73.828,37	32.586,37
General	610.544,69	638.773,19	565.225,46

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

La tabla 7 muestra el Capital de Trabajo bruto que cuentan las compañías comerciales de la provincia de Loja, en el caso de las grandes empresas, en el año 2018 reportan un promedio de USD \$ 3.821.285,71; en el año 2019 USD \$4.087.147,68 y en el año 2020 USD \$ 3.335.951,94, cifras elevadas que concuerdan con el tamaño de la compañía, las cuales

manejan un considerable volumen de Inventarios, por ende, requiere de mayor volumen de Activos Corrientes. Por otra parte, la mediana empresa reporta en el año 2018 un Capital de Trabajo neto de USD \$ 698.122,68; en el año 2019 un total de USD \$ 721.085,38 y en el año 2020 USD \$ 731.232,54 evidenciando un pequeño crecimiento en la inversión en Activos Corrientes.

En cambio, las pequeñas empresas reportan un Capital de Trabajo bruto de USD \$ 250.284,89 en el año 2018; en el año 2019 la cifra asciende levemente a USD \$ 251.612,35 y en el 2020 se ubica en USD \$ 292.453,20. Mientras que, las microempresas registran en el año 2018 un capital neto de USD \$ 78.775,57; en el año 2019 USD \$ 73.828,37 y en el año 2020 USD \$ 32.586,37.

En el análisis general, los resultados muestran que en el año 2018 las compañías comerciales de la provincia de Loja destinan en su Capital de Trabajo bruto un total promedio de USD \$ 610.544,69; en el año 2019 la cifra asciende a USD \$ 638.773,19 y en el año 2020 USD \$ 565.225,46. Los resultados demuestran que la inversión en Capital de Trabajo neto varía en función del tamaño de las compañías.

Cabe señalar que el Capital de Trabajo es la fuente de recursos que sostiene las operaciones del negocio, en consecuencia de acuerdo Sánchez A (2016) requiere de una gestión precisa para eliminar contratiempos en la generación de liquidez.

El siguiente indicador es el Capital de Trabajo neto, el cual consiste en restar al Activo Corriente el Pasivos Corrientes y conocer el valor neto que financia las operaciones de las entidades.

Tabla 8. Capital de Trabajo Neto

Compañías	Capital de Trabajo neto		
	2018	2019	2020
Grande	859.167,64	799.430,51	846.061,96
Mediana	128.375,54	152.533,05	138.691,87
Pequeña	102.843,52	90.298,28	127.449,78
Microempresa	1.398,17	10.528,04	12.382,03
General	138.341,59	137.754,57	150.898,22

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

En cuanto al Capital de Trabajo neto de las grandes compañías comerciales de la provincia de Loja, en el año 2018 reportan un monto promedio de USD \$ 859.167,64; en el año 2019 la cifra se ubica en USD \$ 799.430,51 y en el año 2020 asciende a USD \$

846.061,96. Así mismo, las medianas empresas en el año 2018 reportan un promedio de USD \$128.375,54; en el año 2019 USD\$ 152.533,05 y en el año 2020 USD \$138.691,87.

Por otra parte, las pequeñas empresas reportan un Capital de Trabajo neto en el año 2018 de USD \$ 102.843,52, en el año 2019 registra un promedio de USD \$ 90.298,28 y en el año 2020 un valor de USD \$ 127.449,78. Mientras que, las microempresas en el año 2018 registran un CT neto de USD \$1.398,17; en el año 2019 un valor de USD \$ 10.528,04 y en el año 2020 un valor de USD \$ 12.382,03.

El análisis a nivel general de las compañías comerciales, reporta un promedio de CT neto de USD \$138.341,59 en el año 2018, cifra que desciende levemente en el año 2019 ubicándose en USD \$ 137.754,57 y en el año 2020 alcanza los USD \$ 150.898,22. Los resultados demuestran que las compañías tienen la capacidad de cubrir sus obligaciones sin problema, contando con recursos propios para financiar sus operaciones, de acuerdo a Rizo et al (2010) el Capital de Trabajo neto representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones.

Hay que mencionar, además que al comparar el Capital de Trabajo bruto con el neto (figura 26), se observa claramente que en todos los tipos de compañías existe una considerable reducción de la cifra, lo cual indica que la mayor parte del Capital de Trabajo se encuentra concentrado en Pasivos Corrientes.

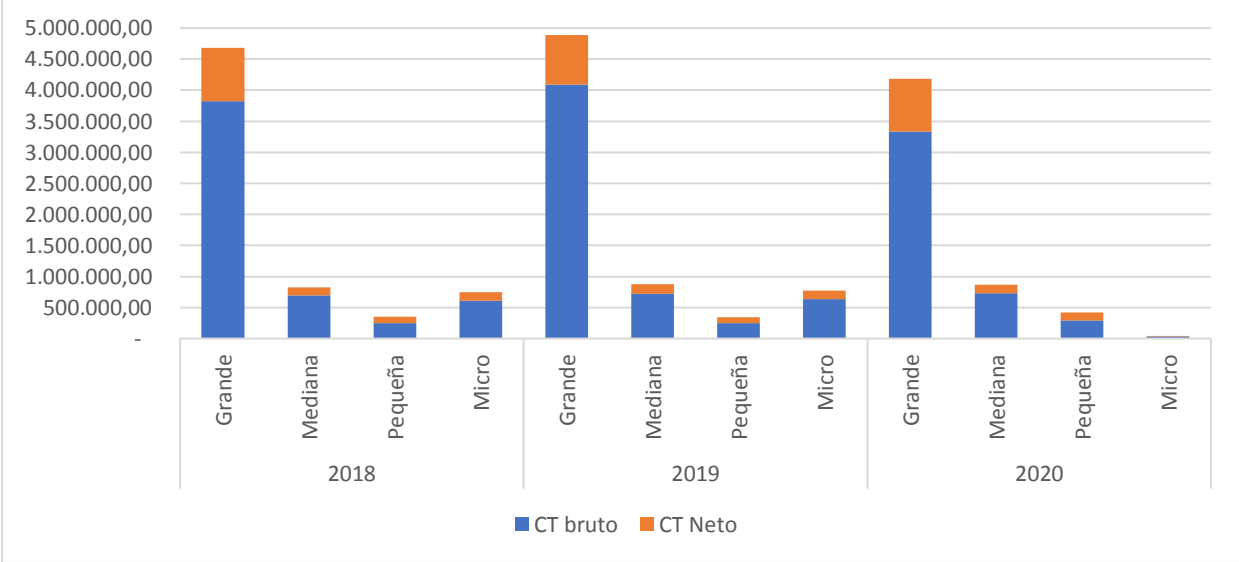


Figura 26. Comparativo entre el Capital de Trabajo bruto y neto

El alto nivel de Pasivos Corrientes, significa que las empresas financian sus operaciones con capital ajeno, es decir, aprovechan las facilidades que les brindan sus

acreedores para contar con stock de productos y ponerlos a disposición de los clientes, situación que le permite generar rentabilidad a partir de recursos de terceros.

Ante los resultados obtenidos es importante señalar que la administración debe establecer las estrategias más adecuadas que permitan garantizar la asignación de recursos a las operaciones de la empresa, de manera que se garantice su normal funcionamiento. En este tema Fernández (2018) considera que el reto es desarrollar una buena gestión financiera que prevea los recursos indispensables para cubrir las necesidades del negocio, y liberar fondos que pueden destinarse a actividades que generan una mayor rentabilidad, de esta manera se garantiza el crecimiento sostenido de la organización.

Otro indicador que permite evaluar el es la razón corriente, al comparar la relación entre el Activo y Pasivos Corrientes, obteniendo los resultados que se exponen en la tabla 9.

Tabla 9. Razón Corriente

Compañías	Razón Corriente		
	2018	2019	2020
Grande	1,29	1,24	1,34
Mediana	1,23	1,27	1,23
Pequeña	1,70	1,56	1,77
Microempresa	1,02	1,17	1,61
General	1,29	1,27	1,36

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

La razón corriente promedio que registra la grande empresa en el año 2018 se ubica en 1,29, cifra que desciende levemente en el año 2019 llegando a 1,24 y en el 2020 registra un índice de 1,34. Así mismo, la mediana empresa en el año 2018 registra un ratio de 1,23 en el año 2019 alcanza 1,27 y en el 2020 se ubica en 1,23. En cambio, la pequeña empresa en el año 2018 registra un índice de 1,70, pasando al 2019 con un ratio de 1,56 y en el 2020 se ubica en 1,77. Por su parte, la microempresa reporta en el 2018 una razón de 1,02 llegando en el 2019 a alcanzar un ratio de 1,17 y en el 2020 reporta un índice de 1,61.

En forma general las empresas comerciales de la provincia de Loja en promedio reportan en el año 2018 una razón corriente de 1,29, mientras que en el 2019 se ubica en 1,27 y en el 2020 alcanza el 1,36. Los resultados obtenidos de forma general y en todos los tipos de compañías son favorables ya que son superiores a 1, demostrando que tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones en el corto plazo, es decir, que por cada dólar de deuda las entidades poseen los recursos suficientes para solventar sus compromisos corrientes, existiendo incluso un excedente que puede servir para atender desfases en la recuperación de cartera, o en su defecto aprovechar oportunidades de inversión en el mercado.

Cabe señalar que la grande, mediana y microempresa poseen resultados no muy holgados, lo cual da una idea de una buena gestión a corto plazo, ya que los recursos en su mayoría se mantienen en circulación. Por otra parte, la pequeña empresa posee un ratio que oscila entre 1,56 a 1,77 indicativo de que tiene recursos que no están siendo aprovechados al máximo, ya que dispone de un excedente de hasta USD \$0,77 por cada dólar de deuda, dinero que probablemente no está generando beneficios a la empresa.

En este tema Riaño (2014) asegura que el conservar elevados niveles de Activos Corrientes eliminan el riesgo de imposibilidad de cubrir obligaciones, sin embargo, un exceso de Activos circulantes afectaría a la rentabilidad, por el desaprovechamiento de recursos que no generan beneficio a la empresa; por lo tanto, a mayor liquidez menor rentabilidad, en consecuencia, la administración tiene la tarea de buscar la razón adecuada para cada entidad, de manera que se maximice su rentabilidad sin afectar la liquidez o viceversa.

Para verificar la liquidez de las compañías comerciales se procedió a aplicar la prueba ácida, la cual determina la capacidad de pago de las entidades, sin tomar en cuenta el Inventario, resultados que se exponen en la tabla 10.

Tabla 10. Prueba Ácida

Compañías	Prueba Ácida		
	2018	2019	2020
Grande	1,23	1,18	1,27
Mediana	1,17	1,20	1,17
Pequeña	1,63	1,48	1,68
Microempresa	0,98	1,13	1,59
General	1,23	1,21	1,30

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

Los datos obtenidos muestran que la grande empresa refleja en el año 2019 un índice de 1,23; en el año 2018 se ubica en 1,18 y en el año 2020 1,27; resultados que demuestran que este sector posee una buena liquidez, aún sin tener que recurrir a la venta de su Inventario. Por otra parte, la mediana empresa, en el año 2018 alcanza un ratio de 1,17, mientras que en el año 2019 la razón incrementa a 1,20 y en el 2020 se ubica en 1,17; resultados que muestran la liquidez del sector.

Así mismo, la pequeña empresa presenta resultados superiores a la media, es decir, mayores a 1, reportando en el año 2018 un ratio de 1,63, en el año 2019 1,48 y en el año 2020 1,68; cifras que muestran la capacidad de pago de la pequeña empresa, además es necesario acotar que la cifra es bastante superior a la media pese a descontar el Inventario, principal componente de las empresas comerciales, lo que con base a la afirmación de Rey (2007) se

afirma que los elevados niveles de liquidez puede suponer que la empresa conserva recursos improductivos, afectando directamente a la rentabilidad del negocio.

Por otra parte, la microempresa en el año 2018 refleja una prueba ácida de 0,98; en el año 2019 asciende a 1,13 y en el año 2020 alcanza 1,59, cifras que demuestran niveles saludables de liquidez pese a que en el año 2018 presenta un ratio levemente inferior a la media, sin embargo, demuestra un alto nivel de riesgo que no compromete a la estabilidad de la empresa.

Además, es necesario agregar que a nivel general las compañías de la provincia de Loja presentan en el año 2018 un ratio de 1,23; en el año 2019 alcanza 1,21 y en el 2020 se ubica en 1,30, cifras que al comparar con el criterio de Pérez, et al (2013) quienes “sostienen que una prueba ácida igual o mayor a 0,70 indica que la empresa está en una situación sana desde el punto de vista de la liquidez” (p. 217), se concluye que el sector presenta una buena liquidez, es decir, tienen la capacidad de cubrir sus obligaciones contraídas haciendo uso de sus Activos de mayor fluidez.

Continuando con el análisis, en la tabla 12 se presenta los resultados relacionados a la Rotación de Cartera, indicador que permite determinar el número de días que tardan las compañías en recuperar el dinero de sus ventas a crédito.

Tabla 11. Rotación de Cartera (días)

Compañías	Rotación de Cartera (días)		
	2018	2019	2020
Grande	11	10	10
Mediana	10	9	9
Pequeña	12	15	11
Microempresa	8	5	1
General	10	9	9

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

Los resultados obtenidos de la gran empresa, muestran que en el 2018 tardaban 11 días en recuperar su cartera vencida, en el 2019 y 2020 demoraban 10 días, demostrando un alto nivel de recuperación, lo cual es favorable para la empresa, ya que se requiere de menor Capital de Trabajo para mantener las operaciones del negocio. Al mismo tiempo, la mediana empresa refleja resultados similares, ya que en el 2018 cobra su cartera en 10 días, en el 2019 y 2020 en 9 días.

Similar relación se refleja en la pequeña empresa, las cuales registran un promedio de Rotación de Cartera de 12 días en el 2018; en el 2019 de 15 días y en el 2020 en 11 días. Por su parte, la mediana empresa tiene un menor índice de rotación, registrando una demora de

apenas 8 días en el 2018, de 9 días en el 2019 y 2020. Finalmente, la microempresa, en el 2018 recupera su cartera en 8 días; en el 2019 en 9 días y en el 2020 en un día.

Al realizar la revisión de las Cuentas por Cobrar se puede evidenciar que las empresas en su mayoría no poseen cartera de crédito, o los montos son bajos, motivo por el cual el indicador reporta plazos de recuperación relativamente cortos, situación que indica que las ventas son principalmente en efectivo.

De manera general, las empresas comerciales de la provincia de Loja en promedio tardan entre 9 a 10 días para recuperar el dinero de sus Cuentas por Cobrar, lo cual demuestra una alta Rotación de la Cartera, en este tema Lizárraga (2010) asegura que la administración de las Cuentas por Cobrar persigue como objetivo principal el retorno oportuno del dinero, situación que permite a los negocios contar con los recursos suficientes para un normal funcionamiento de la organización.

Otro indicador importante en el análisis de la gestión del Capital de Trabajo es el periodo medio de pago, ya que permite medir el tiempo en promedio que la empresa cubre sus obligaciones, a continuación, en la tabla 13 se muestran los resultados.

Tabla 12. Periodo Medio de Pago (días)

Compañías	Periodo Medio de Pago (días)		
	2018	2019	2020
Grande	23	23	24
Mediana	26	25	31
Pequeña	35	32	44
Microempresa	50	78	265
General	25	25	28

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

Los datos analizados, permitieron determinar que las grandes compañías entre 2018 al 2019 paga sus deudas entre 23 y 24 días; plazo similar al de la mediana empresa, sector que cancela sus obligaciones entre 26 a 31 días como máximo, por su parte, la pequeña empresa tiene un periodo de pago que oscila entre 35 a 44 días, mientras que la microempresa tiene un periodo de 50 días en el año 2018, en el 2019 paga sus deudas en 78 días y en el 2020 en 265 días. De manera general, las empresas comerciales de la provincia de Loja cubren sus obligaciones en un plazo que oscila entre 25 a 28 días.

En principio, las cuentas por pagar son una fuente de financiamiento a corto plazo, que alimenta temporalmente las actividades de las entidades, contando con recursos ajenos que financian necesidades transitorias de recursos, por lo tanto, el trabajo de la administración de acuerdo a Albornoz (2013) es analizar el plazo de exigibilidad de la obligación, de tal manera

que los recursos salgan de la empresa lo más tarde que el proveedor lo permita, con la finalidad de sacar el máximo provecho de recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

El índice que reflejan las empresas en análisis muestra un periodo relativamente corto, por lo tanto, para conocer si se está gestionando de manera adecuada, se efectuó una comparación entre el periodo medio de pago y la Rotación de Cartera, relación que se observa en la figura 27:

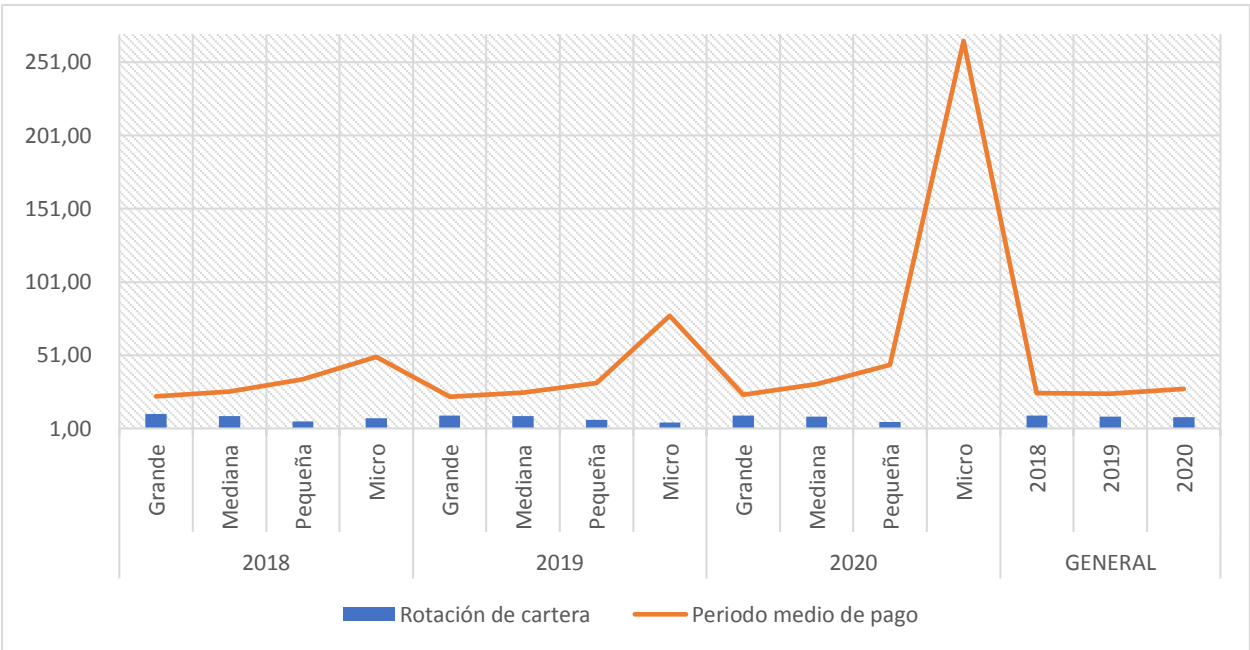


Figura 27. Relación entre la Rotación de Cartera y el periodo medio de pago

Claramente se observa en la figura, que el periodo medio de pago es superior a la Rotación de Cartera, lo cual es favorable para las compañías ya que pueden aprovechar los recursos de terceros para adquirir su Inventario venderlo, recuperar el dinero y luego pagar, de esta manera se incrementa la rentabilidad de la empresa. Los resultados evidencian un ciclo normal de operación, por cuánto cobran a sus acreedores en un plazo menor al que pagan a sus proveedores, situación que le permite disponer de recursos de terceros que alimentan su liquidez.

Considerando que la actividad económica de las compañías en análisis es la comercialización de productos, es necesario analizar el periodo de Rotación del Inventario, datos que permitirán conocer que tiempo transcurre desde la adquisición de los productos hasta la venta de los mismos, información relevante para decidir la reposición del Inventario, por lo tanto la asignación de recursos, en consecuencia incide en las decisiones del Capital de Trabajo, en la siguiente figura se muestran los resultados:

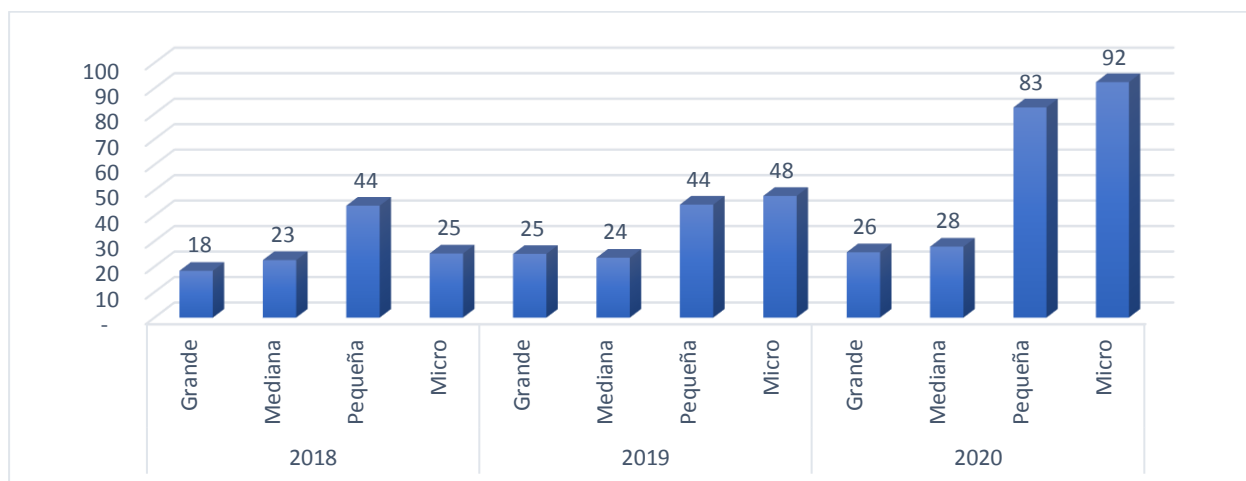


Figura 28. Periodo de Rotación del Inventario (PRI) de las empresas comerciales de la provincia de Loja según su tamaño.

En la figura 28 se observa el tiempo que tardan las compañías comerciales en rotar su Inventario, determinando que en el caso de la grande empresa en el año 2018 registra un periodo de 18 días, en el 2019 tardó 25 días y en el 2020 26 día registrándose un periodo relativamente estable, situación que facilita la toma de decisiones, respecto de la reposición. En el caso de las medianas empresas se observa que en el año 2018 mantiene un PRI de 23 días, en el 2019 se ubica en 24 días y en el 2020 en 28 días, al igual que las grandes compañías, se evidencia un periodo estable.

En el caso de las pequeñas empresas el PRI se ubicó en 44 días en el año 2018 y 2019, mientras que en el año 2020 ascendió a 83 días siendo casi el doble de años anteriores, lo cual coincide con la crisis económica producida por el confinamiento para frenar la pandemia. En el caso de la microempresa se evidencia en el año 2018 un PRI de 25 días, en el 2019 ascendió a 48 días y en el 2020 se disparó a 92 días, al igual que la pequeña empresa este sector fue afectado por la crisis sanitaria.

El incremento del periodo de Rotación de Inventario repercute directamente en la estabilidad económica y financiera de las empresas, ya que por una parte muestra una posible falta de ventas, y por otra mantiene represados recursos que pueden ser invertidos para generar rentabilidad. El periodo de Rotación del Inventario es un factor de suma importancia en las empresas comerciales, ya que de su buen manejo depende la capacidad de cubrir la demanda de los clientes y la generación de rentabilidad, en este tema Suárez (2017) señala que según el tipo de producto las empresas pueden almacenarlo, y esto influye en el Periodo de Rotación del Inventario, sin embargo, independientemente del tipo de negocio, la administración del Inventario debe determinar el punto óptimo donde se mantenga niveles mínimos de Inventario, sin poner en riesgo la entrega oportuna a los clientes.

De manera general los indicadores analizados hasta el momento muestran una gestión adecuada del Capital de Trabajo, obteniendo resultados favorables, existiendo únicamente la necesidad de analizar el nivel óptimo de Capital de Trabajo, de manera que se aproveche en mayor magnitud los recursos, y lograr el incremento de la rentabilidad.

A continuación, en la figura 29 se presenta el Ciclo Operativo de las empresas comerciales de la provincia de Loja, según su tamaño, con la finalidad de establecer el tiempo que transcurre desde la compra del Inventario hasta la recuperación del dinero invertido, cabe señalar que mientras menor sea el Ciclo Operativo, significa que la empresa mantiene una rápida Rotación de su Inventario y Cuentas por Cobrar.

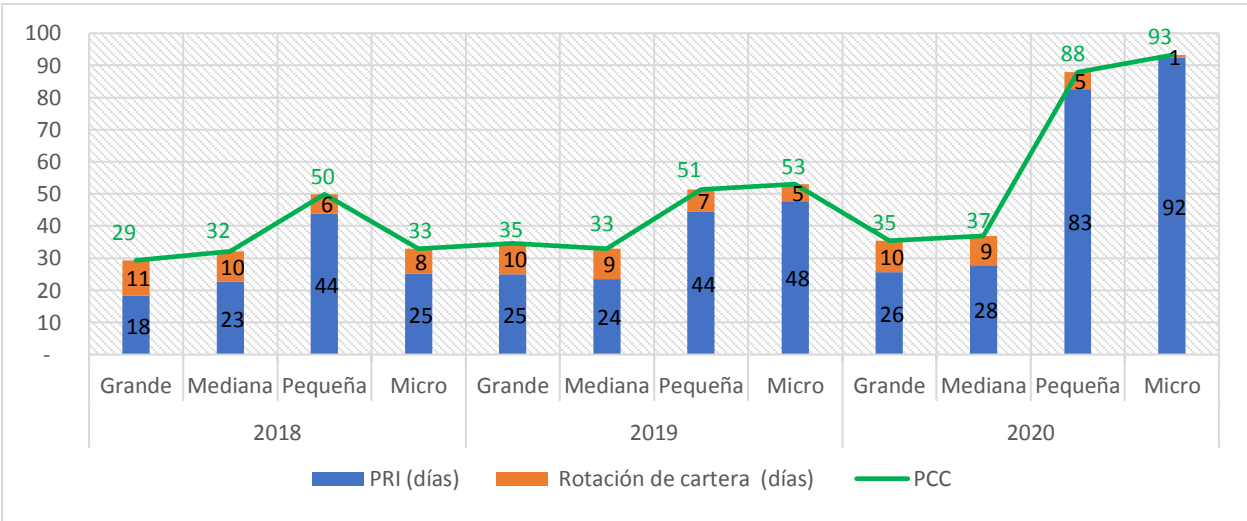


Figura 29. Ciclo Operativo

El Ciclo Operativo de las grandes empresas comerciales de la provincia de Loja durante el periodo 2018 al 2020 fluctuó entre 29 a 35 días, el de las medianas empresas duró entre 32 a 37 días; mientras que el ciclo de las pequeñas empresas en el 2018 fue de 50 días, en el 2019 de 51 días y en el 2020 subió a 88 días. Finalmente, el ciclo de las microempresas en el año 2018 se ubicó en 33 días, en el 2019 alcanzó los 53 días y en el 2020 se amplió hasta 93 días.

Frente a los resultados obtenidos se afirma que la microempresa al año 2020 tiene el mayor Ciclo Operativo, es decir deben transcurrir 93 días desde que adquiere la mercadería hasta recuperar el dinero invertido, por lo tanto, estas empresas requieren un mayor Capital de Trabajo para mantener sus operaciones, en contraparte el sector de las grandes empresas son las que menor Ciclo Operativo posee, en consecuencia, su Capital de Trabajo es menor, permitiéndole un mejor aprovechamiento de los recursos. Criterio que coincide con Peñaloza

(2008) quien afirma que las empresas con un Ciclo Operativo corto requieren de una inversión relativamente baja de Activo circulante, mientras que a mayor Ciclo Operativo se incrementa la demanda de Capital de Trabajo.

Evaluación del Desempeño Financiero

El análisis del Desempeño Financiero, contribuye a analizar la gestión desempeñada por los administradores, a partir de la evaluación de la capacidad de generar rentabilidad, a continuación, se presentan los resultados obtenidos.

En la tabla 13 se muestra la rentabilidad neta del Activo, indicador que de acuerdo a la SUPERCIAS (2011) permite relacionar la rentabilidad de las ventas con la Rotación del Activo total, proceso que permite identificar las áreas que más contribuyen al desempeño de la rentabilidad del Activo.

Tabla 13. ROA

Compañías	ROA		
	2018	2019	2020
Grande	4,39%	3,42%	4,27%
Mediana	6,06%	5,87%	3,86%
Pequeña	6,59%	6,06%	3,27%
Microempresa	6,17%	7,62%	0,55%
General	5,20%	4,58%	3,84%

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

En el año 2018 el ROA de las grandes empresas comerciales de la provincia de Loja, en promedio se ubicó en 4,39%; en el año 2019 alcanzó un ratio de 3,42% y en el 2020 llegó a 4,27%. En cambio, la mediana empresas alcanzó en el 2018 un 6,06%; en el 2018 registró un 5,87 y en el 2020 se ubicó en 3,86%. Por su parte la pequeña empresa en el año 2018 registró un ROA de 6,59%, en el 2019 6,06% y en el 2020 un 3,27%. Con respecto a la microempresa, en el año 2018 presta una razón de 6,17% en el 2019 7,62% y en el 2020 0,55%.

En un estudio realizado por Molina et al (2018), se determinó que el ROA a nivel nacional del sector comercio es de 5% sobre los Activos totales, por lo tanto al comparar los resultados de las compañías de la provincia de Loja, se evidencia que las grandes empresas generan una rentabilidad inferior a la media Nacional, en cambio las medianas y pequeñas empresas en el año 2018 y 2019 superaron la media nacional, mientras que en el 2020 esa tendencia bajó significativamente. Por otra parte, en el caso de las microempresas se evidencia un comportamiento favorable en el año 2018 y 2019, manteniéndose en cifras superiores a la media nacional, mientras que en el 2020 refleja un cambio abrupto ubicándose en 0,55%.

Es evidente que en el año 2020 las compañías han generado una menor rentabilidad, situación que coincide con la emergencia sanitaria, las cuales provocaron medidas de confinamiento que afectaron al sector comercial, siendo la microempresa, la más afectada, llegando a generar una rentabilidad muy baja, sin embargo, se ha logrado reportar beneficios.

El siguiente aspecto en análisis es el Rendimiento del patrimonio (ROE), indicador que muestra la rentabilidad del capital invertido, resultados que se exponen en la tabla 14:

Tabla 14. ROE

Compañías	ROE		
	2018	2019	2020
Grande	0,28%	22,10%	24,04%
Mediana	16,32%	52,16%	40,37%
Pequeña	0,95%	46,80%	36,95%
Microempresa	25,22%	26,60%	5,90%
General	6,12%	31,32%	27,44%

Información procesada a partir de la base de datos del portal de información de la SUPERCIAS, (2021).

Los resultados muestran que en el año 2018 la grande empresa reporta un 0,28% de rendimiento sobre la inversión, para el año 2019 la razón alcanza 22,10% y en el año 2020 se ubica en 24,04%; por otra parte, las medianas empresas en el año 2018 registran un ROE de 16,32%, en el 2019 alcanza un 52,16% y en el 2020 se ubica en 40,37%. Así mismo, la pequeña empresa en el año 2018 reporta un ratio de 0,95%, en el 2019 alcanza 46,80% y en el 2020 llega a 36,95. Finalmente la microempresa al año 2018 tiene un ROE de 25,22%, en el 2019 asciende a 26,60% y en el 2020 desciende a 5,90%.

En el análisis general, en el año 2018 el sector tiene un promedio de 6,12%, en el 2019 llega a 31,32% y en el 2020 alcanza el 27,44%. Es necesario señalar que, de acuerdo a Molina et al (2018) a nivel nacional las empresas comerciales reportan un ROA de 10,8%, por lo tanto, se evidencia que al año 2019 las grandes, medianas y pequeñas empresas han generado rentabilidad sobre su patrimonio, mostrando un buen manejo, mientras que la microempresa presenta un ROA por debajo de la media nacional.

Resultados de aplicación de indicadores para evaluar el Capital de Trabajo y Desempeño Financiero

Luego de aplicar los indicadores financieros para evaluar el Capital de Trabajo y desempeño financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja, se observa el siguiente comportamiento.

- La gestión del Capital de Trabajo muestra resultados favorables, principalmente en las empresas medianas y grandes, mientras que las empresas pequeñas y micro presentan leves inconvenientes en la gestión del Capital de Trabajo, hallazgos que se presentan a continuación.
- En el periodo 2018 al 2020 las empresas grandes muestran un alto nivel de inversión en el Capital de Trabajo, principalmente en el Inventario rubro principal en concordancia con el giro del negocio, la cual se ha mantenido estable en el tiempo. Así mismo la razón corriente de este tipo de empresas se mantiene en niveles adecuados, oscilando entre 1,24 a 1,34 y una prueba ácida que se ubica entre el 1,18 y 1,27 en el periodo en análisis, demostrando su liquidez. Por otra parte, la cartera se recupera entre 10 a 11 días, mientras que el periodo de pago oscila entre 23 a 24 días, y el ciclo operativo es de 29 a 35 días, lo cual demuestra un ciclo normal de operación, en el que se aprovecha al máximo el apalancamiento de terceros, para solventar parte de las operaciones de las empresas en estudio.
- En lo relacionado al Desempeño Financiero se evidencia que en los tres años ha obtenido un ROA de 4,39% en el 2018, 3,42 en el 2019 y 4,27% en el 2020, mientras que el ROE se ubicó en 0,28% en el 2018, cifra que asciende significativamente en el 2019 alcanzando el 2,10% y 24,04% en el 2020, resultados que demuestran el buen manejo del Capital de Trabajo en el periodo en análisis.
- Por su parte, las medianas compañías, al igual que las grandes reflejan índices favorables tanto en la razón corriente y prueba ácida, obteniendo resultados levemente superiores a 1, lo cual indica que tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones, así mismo, la Rotación de Cartera oscila entre 9 a 11 días, su periodo de pago entre 25 a 31 días, y su Ciclo Operativo entre 32 a 37 días, demostrando un Ciclo Operativo normal, que le ha permitido mantener un buen Desempeño Financiero, reflejado en un ROA que se ubica en 6,06% en el año 2018; 5,87% en el año 2019 y 3,86% en el año 2020, además presenta un ROE de 16,32% en el 2018, 52,16% en el 2019 y 40,37% en el 2020, resultados que demuestran

un buen manejo del Capital de Trabajo en este tipo de empresas, reflejado en el Desempeño Financiero alcanzado en el periodo en estudio.

- En lo relacionado a las pequeñas empresas se observa resultados muy por encima de la media recomendada por la SUPERCIAS, es decir, por encima de 1 en la razón corriente, presentando un indicador de 1,70 en el año 2018; 1,56 en el año 2019 y 1,77 en el año 2020, siendo necesario efectuar un análisis de la conveniencia de mantener un alto índice de liquidez, que probablemente no está siendo aprovechado al máximo. Situación que se corrobora al analizar la prueba ácida, ya que en el año 2018 refleja un índice de 1,63, en el año 2019 se ubica en 1,48 y en el 2020 en 1,59, por lo tanto, pese a no considerar el Inventario las compañías pequeñas están en la capacidad de cubrir sus obligaciones.
- En cuanto al periodo de pago se observa que las pequeñas empresas cancelan sus obligaciones entre 32 a 44 días, mientras que su Ciclo Operativo es de 50 días hasta 88 días, demostrando un ciclo de pago inferior al tiempo que tarda en recuperar la inversión, por lo tanto, es importante determinar el valor adecuado del Capital de Trabajo para cubrir a tiempo las obligaciones asumidas. Por otra parte, el Desempeño Financiero demuestra un ROA de 6,59% en el 2018, en el 2019 se ubica en 6,06% mientras que en el 2020 desciende a 3,27%, se presume que un factor que incidió en la baja rentabilidad del año 2020 son las restricciones sanitarias derivadas de la pandemia.
- Por lo que se refiere a las microempresas se evidencia niveles adecuados en la razón de liquidez, ya que en la razón corriente mantiene resultados superiores a uno (1), sin embargo, en el año 2020 se evidencia un índice elevado, alcanzando el 1,59%, siendo necesario analizar las razones del incremento y la conveniencia de mantener esos niveles de liquidez. En lo que respecta al periodo de pago, se evidencia un ciclo que oscila entre 50 a 265 días, el cual al compararlo con el Ciclo Operativo que oscila entre 33 a 93 días, se demuestra que las microempresas primero recuperan su inversión y luego pagan a sus obligaciones, lo cual les permite acceder a financiamiento sin que ello les implique un costo, situación que favorece a este tipo de empresas, ya que disponen de recursos ajenos para solventar sus operaciones.
- En lo que respecta al Desempeño Financiero se observa que en el año 2018 y 2019 en el ROA mantiene niveles superiores al 6%, mientras que en el 2021 desciende significativamente ubicándose en 0,55%, demostrando que en este sector la emergencia sanitaria golpeó fuertemente a su estabilidad financiera, sufriendo un descenso en sus ventas debido al confinamiento.

- De manera general los resultados son favorables, y muestran un buen manejo del Capital de Trabajo, sin embargo, es necesario atender a ciertos sectores, como son la pequeña y microempresa, ya que factores externos tienen mayor impacto y afectan su estabilidad económica y financiera.

Estudio de caso: Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda

Con el fin de conocer la situación económica y financiera de una de las empresas comerciales de la provincia de Loja, se seleccionó al Comercial Ramírez Galván Cía. Ltda., para ello se procedió a extraer información de los estados financieros de la página web de la SUPERCIAS, la cual se procesó en tablas de datos y gráficos estadísticos, obteniéndose los siguientes resultados:

Contexto Institucional

La empresa comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., es una empresa lojana que se inició en el año de 1995, como un pequeño local de abarrotes ubicado en las calles Azuay y Av. Iberoamérica (junto a transportes Suroriente) de la ciudad de Loja con RUC número 1191729486001; años más tarde con la finalidad de seguir creciendo en el mercado local, se reubicó al negocio en la calles Rocafuerte y Lauro Guerrero como una bodega de ventas al por mayor y menor de productos de consumo masivo obteniendo gran acogida por parte de los clientes a nivel local y provincial; años más tarde con trabajo y perseverancia se inauguró en el año 2001, un local propio, ubicado en las calles Ancón y Av. Gran Colombia con las mismas líneas de productos, cuya finalidad era seguir ofreciendo a la sociedad lojana a amplio surtido de productos y stock a precios cómodos y asequibles.

Para el año 2003, la comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda. con su nombre comercial Zerimar debido al apellido de su propietario pero de modo inverso es decir lo contrario de Ramírez empieza una nueva etapa de modernización puesto que se inicia como un pequeño autoservicio de una sola planta en la cual se ofrecía productos frescos y de consumo masivo; para el año 2005 se inauguró una nueva segunda planta para el local en sección bazar, ropa, lencería, artículos para el hogar, entre otros; los cuales obtuvieron una excelente acogida del público en general, lo cual contribuyó a que la empresa de apertura a una tercera y cuarta planta en las que se ubicó juguetería, artículos de regalo, muebles y artículos para decoración del hogar.

En el año 2010, incluyó en sus líneas de negocio una panadería; tomándose esta actividad como una unidad estratégica de negocio, asegurando que es una actividad rentable que cuenta con un mercado cautivo que no ha sido explotado, creyendo que es un punto importante que se debe mejorar, la misma ha ocasionado que se aumente de manera considerable el índice el índice de compras de cada uno de los visitantes de Zerimar.

Actualmente Zerimar, abrió una nueva sucursal de Ferrisariato bajo el nombre de FERRIMAR, ubicado en las calles José María Peña y Mercadillo con la venta de artículos de ferretería en general y maquinarias. De esta manera Zerimar brinda una amplia gama de productos con la mejor atención posible, ampliando su atención en cuatro puntos estratégicos de la ciudad, dos sucursales en la zona céntrica, casa matriz ubicada cerca del mercado mayorista y una sucursal en el barrio Las Pitas al norte de la ciudad.

De igual forma brindado la oportunidad laboral a muchas personas conociendo así que en dicha empresa cuenta con cerca de 200 trabajadores los cuales prestan sus servicios de acuerdo a los conocimientos de cada uno de ellos para continuar ofreciendo servicio de calidad a la sociedad en general.

Misión

Ofrecer un amplio surtido de productos en diferentes líneas como: alimentación, panadería, repostería, bazar, electrodomésticos, artículos para el hogar, juguetería, ferretería y maquinarias con una atención de calidad a precios cómodos y asequibles ajustados siempre a los requerimientos de la sociedad Lojana y del país.

Visión

Consolidarnos como una comercializadora líder en la ciudad y el país, en donde nuestros clientes estén siempre bien atendidos, y puedan realizar sus compras de manera agradable y satisfactoria. Generando un cambio continuo mediante la apertura de sucursales y por ende la creación de fuentes de trabajo.

Valores corporativos

Respeto: El respeto a los demás es un valor básico que nos induce a tener cordialidad, armonía, aceptación e inclusión que deben ser signos distintivos en el trato de nuestros clientes.

Responsabilidad: El ejercicio de nuestra labor siempre se hará de una manera consciente sobre las consecuencias que ocasionará aquello que hagamos o dejemos de hacer.

Lealtad: Es el compromiso de hablar y actuar en términos que honren las personas, la empresa, y los clientes. Siempre seremos fieles a nuestros valores, principios, normas y a nuestra palabra, a las ideas y a la institución que representamos; porque la lealtad significa respeto.

Honestidad: Actuaremos con rectitud, transparencia y coherencia con lo que se piensa, se expresa y se hace, sin tener contradicciones ni discrepancias entre los pensamientos, palabras o acciones, siendo sinceros, en comportamientos, palabras y afectos.

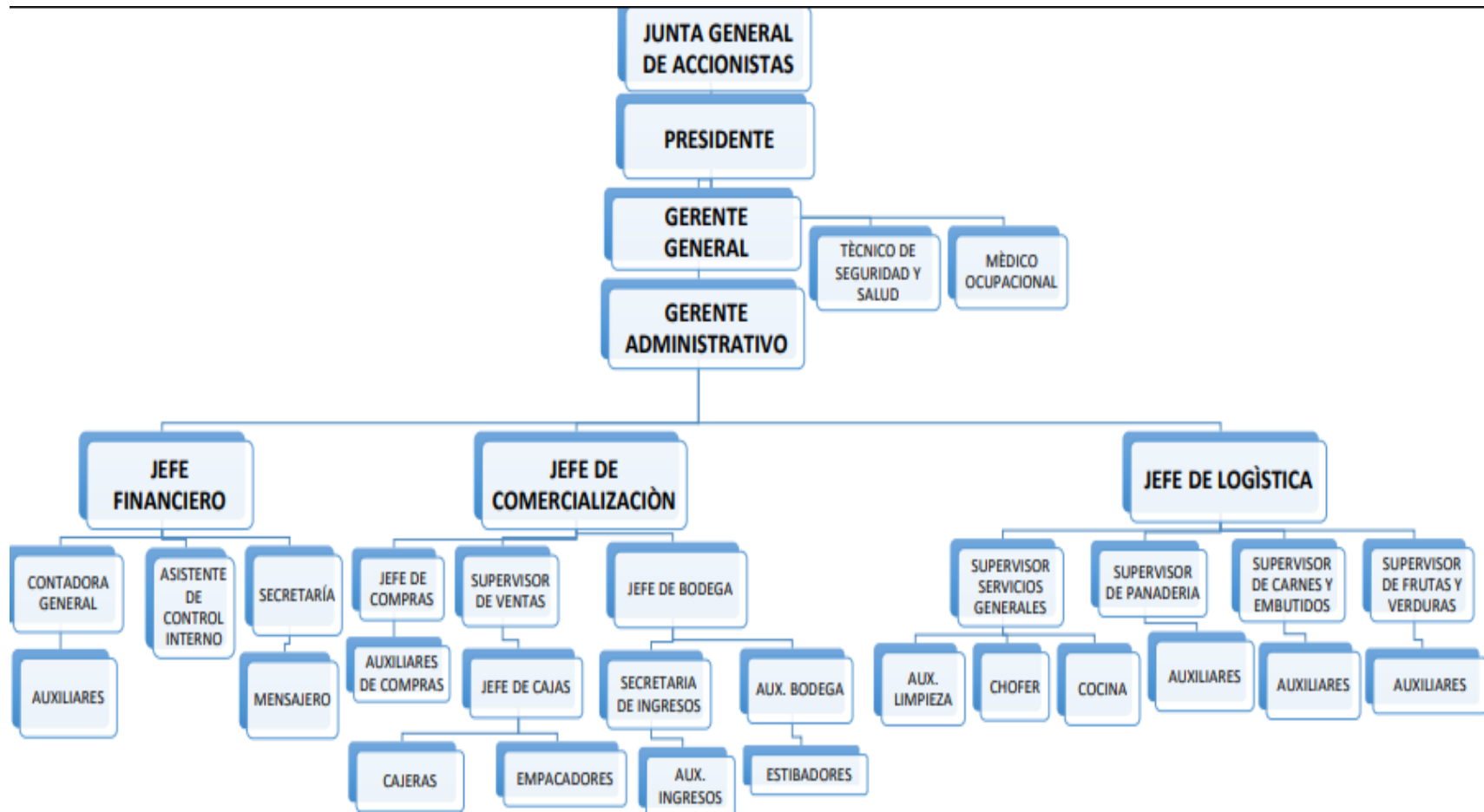


Figura 30. Organigrama estructural de Zerimar

Resultados de indicadores financieros para evaluar el Capital de Trabajo y Desempeño Financiero

La compañía comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., presenta los siguientes resultados:

Tabla 15. Indicadores financieros

Indicadores	Años		
	2018	2019	2020
Capital de Trabajo bruto	4.180.283,82	5.108.879,39	4.326.197,35
Capital de Trabajo neto	-644.549,02	-1.056.483,02	-1.177.714,33
Razón Corriente	0,87	0,83	0,79
Prueba Ácida	0,37	0,35	0,33
Rotación de Cartera (días)	25	27	37
Periodo medio de Pago (días)	114	129	100
ROA	5,57%	3,21%	5,57%
ROE	1,88%	5,64%	27,83%

Rentabilidad neta del Activo (ROA); Rendimiento Operacional del Patrimonio (ROE)

Con respecto al Capital de Trabajo, en el año 2018 reporta un valor de USD \$4.180.283,82; en el año 2019 se incrementa a USD \$ 5.108.879,39 y en el año 2020 alcanza los \$ 4.326.197,35 las cifras muestran que en el año 2019 ha requerido de una mayor inversión en el Capital de Trabajo.

En cuanto al Capital de Trabajo neto se observan valores negativos en los tres años en análisis, situación que indica que la empresa depende altamente de la venta de su Inventario para cubrir sus obligaciones de pago, situación que representa un alto riesgo de iliquidez. En este tema Rizo, et al (2010) señalan que cuando una empresa presenta un neto negativo, se encuentra en una situación de solvencia altamente riesgosa, existiendo la posibilidad de no alcanzar a cubrir sus obligaciones, por ello, es necesario buscar alternativas para ir cambiando paulatinamente la relación entre el Activo y Pasivos Corrientes.

Por lo que se refiere a la razón corriente, la compañía comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., por cada dólar de deuda en el año 2018 disponía de USD \$0,87 centavos; en el año 2019 disponía de USD \$ 0,83 centavos y en el 2020 cubría USD \$0,79 centavos, encontrándose por debajo del estándar establecido por la SUPERCIAS (2011) entidad que sostiene que una relación adecuada es 1 a 1, además, al comparar el resultado con el sector, el cual de acuerdo a Molina et al (2018) a nivel nacional presenta una razón de 1,20 se concluye que la compañía

presenta problemas de liquidez, manejando un alto nivel de riesgo que puede provocar problemas para cubrir el pago a proveedores a tiempo.

Similar situación presenta la prueba ácida, indicador que analiza la capacidad de pago de la entidad sin depender de su Inventario, donde se refleja indicadores alarmantes, ya que en el 2018 presenta un ratio de 0,37 en el 2019 0,35 y en 2020 0,33; es decir, ante la posibilidad de que sus proveedores exijan un pago inmediato la compañía comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., por cada dólar de deuda no alcanza a cubrir ni los cuarenta centavos, cifras que al comparar con el criterio de Pérez, et al (2013) quienes “sostienen que una prueba ácida igual o mayor a 0,70 indica que la empresa está en una situación sana desde el punto de vista de la liquidez” se evidencia que la entidad en estudio tiene problemas de liquidez.

Con respecto a la Rotación de Cartera se evidencia un periodo de cobro relativamente bajo, ya que en el 2018 logra recuperar su cartera en 25 días, en el 2019 en 27 días y en el 2020 en 37 días, mientras que su periodo medio de pago es de 114 días en el 2018, ampliándose en el 2019 a 129 días y en el 2020 es de 100 días, siendo evidente un ciclo normal, ya que cobra a sus acreedores antes de pagar a sus proveedores, obteniendo un financiamiento adicional en corto plazo, que alimenta su liquidez y no le genera costo, por lo tanto, de cierta forma, la empresa trabaja con capital de terceros.

Con el fin de conocer el tiempo que la empresa debe cubrir sus operaciones antes de recuperar los recursos invertidos, se procedió a calcular el Ciclo Operativo, resultados que se observan en la figura 31.

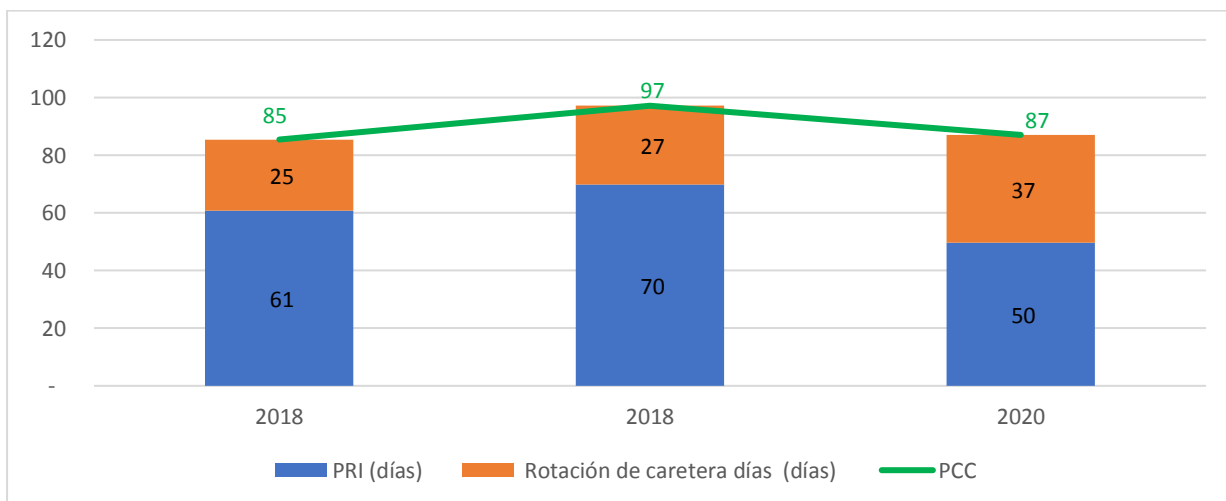


Figura 31. Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda.,

En la figura 29 se observa que en el 2018 la comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda. tiene un Ciclo Operativo de 85 días, en el 2019 tarda 97 días desde que adquiere en Inventario hasta que recupera el dinero invertido, finalmente, en el año 2019 su ciclo es de 87 días, al compararlo con el periodo medio de pago, se concluye que la empresa paga a sus acreedores después de su Ciclo Operativo, situación que le permite mantener sus operaciones pese a los problemas de liquidez reflejados en los ratios de razón corriente y prueba ácida.

El siguiente punto a tratar es el Desempeño Financiero, para ello se analizó la rentabilidad neta del Activo (ROA) encontrando que en el año 2018 la compañía generó una rentabilidad de 5,57% cifra que disminuye en el 2019 ubicándose en 3,21% y en el 2020 alcanza 5,57%. Al comparar las cifras con la media nacional que de acuerdo a Molina et al (2018) el ROA del sector comercio es de 5% sobre los Activos totales, se evidencia que la comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., se mantiene dentro de los estándares.

Por último, se analizó el rendimiento operacional del patrimonio (ROE) encontrando que en el año 2018 la empresa ha generado un 1,88% de rentabilidad sobre el capital invertido, en el año 2019 se ubica en 5,64% y en el 2020 alcanza el 27,83%. Al comparar con la media nacional, misma que, de acuerdo a Molina et al (2018) es de 10,8%, se evidencia que en el año 2018 y 2019 se mantenía por debajo de la media nacional, mientras que en el 2020 superó la cifra en referencia.

Conclusiones del análisis del Estudio de caso

- La comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., muestra dificultades en el manejo de su Capital de Trabajo, ya que el CT neto presenta un valor negativo en los tres años en análisis, lo cual indica que sus Pasivos Corrientes son superiores a los Activos Corrientes, por lo tanto, no tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones de pago.
- Por otra parte, al analizar la liquidez mediante la razón corriente, se determinó un índice inferior a 1, estándar establecido por la SUPERCIAS, en consecuencia, sus Activos Corrientes no alcanzan para cubrir sus Pasivos Corrientes.
- La prueba ácida muestra resultados alarmantes, ya que presentan valores inferiores a 0,40, es decir que por cada dólar de deuda dispone alrededor de \$0,40 centavos, existiendo un grave desbalance en la relación Activos Corrientes Pasivos Corrientes.

- Un punto favorable en la gestión del Capital de Trabajo es el periodo de pago, ya que éste es superior a la Rotación de Cartera, situación que le permite mantener sus operaciones, apalancadas con recursos de terceros.
- Pese a las cifras expuestas, se evidencia que la empresa ha obtenido resultados favorables en el ROA y ROE, es decir, ha reportado utilidades generando valor a sus inversionistas.
- La empresa trabaja con un alto índice de riesgo, esto se asegura en vista que sus operaciones dependen en alta medida de recursos de terceros, ya que su Pasivo es superior al Activo Corriente.

Tabla 16. Matriz de Recomendaciones para la comercializadora Ramírez Galván

N°	Objetivo	Estrategia	Actividad	Meta	Indicador	Resultado esperado
1	Incrementar el Capital de Trabajo paulatinamente a fin de llegar al estándar establecido por la SUPERCÍAS	Mantener el índice de liquidez dentro de los estándares establecidos por la SUPERCÍAS	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los Activos Corrientes y Pasivos Corrientes. Determinar los niveles adecuados de Activos Corrientes y Pasivos Corrientes. Establecer un cronograma para disminuir paulatinamente el pasivo corriente 	1	Activo corriente / Pasivo Corriente	Liquidez igual a uno, relación que indica la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones
2	Mantener un nivel óptimo de Inventario que permita cubrir la demanda de los clientes	Evaluar las políticas de Inventarios relacionadas a la reposición para eliminar el inventario de baja rotación	<ul style="list-style-type: none"> Identificar el Inventario de baja rotación Identificar los productos de baja rotación Establecer una política de compra en los inventarios de baja rotación, de manera que no se adquiera más de lo estrictamente necesario 	2%	Inventario de baja rotación/inventario total	Disminución del inventario de baja rotación, por ende, menor Capital de trabajo.
3	Determinar el nivel óptimo del Capital de Trabajo en las pequeñas empresas.	Mantener índices de liquidez en niveles adecuados.	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los Activos Corrientes que concentran mayor inversión en Capital de Trabajo, para identificar cual rubro mantiene recursos improductivos Analizar la Rotación de Inventario. Analizar la Rotación de Cartera. Determinar la cantidad de recursos necesarios para cada componente del activo 	1	Activo corriente / Pasivo Corriente	Aprovechamiento máximo del fondo de maniobra, mayor rentabilidad.

7. Discusión

La investigación realizada, permitió identificar los factores determinantes en la gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero en las compañías comerciales de la provincia de Loja, hallazgos que se establecieron luego de una encuesta a las personas encargadas de la gestión financiera de la población en estudio.

El primer indicador que refleja el adecuado manejo del Capital de Trabajo es la capacidad que éste tiene para cubrir las actividades operativas, encontrando que el 64% no presenta problemas en este aspecto, situación que concuerda con el planteamiento de estrategias para la gestión del Capital de Trabajo, mismas que de acuerdo a Sánchez y Rangel (2010) contribuyen al buen manejo de recursos, ya que facilita la sincronización de Efectivo, procedimientos de cobranza, políticas de crédito, y técnicas de administración de sus Inventarios.

El análisis de la liquidez es otro factor determinante en la gestión del Capital de Trabajo, indicador que es analizado mensualmente en el 80,19% de las compañías, situación que permite identificar dificultades para tomar los correctivos de manera oportuna, por lo tanto, es muy importante mantener un continuo monitoreo, criterio que coincide con Nava (2009) quien sostiene que éstos índices proporcionan información acerca del nivel de liquidez de la organización, facilitando la identificación de iliquidez, en la cual la entidad no dispone de Efectivo para la cancelación de sus obligaciones, colocándola en una situación contraproducente a los objetivos de la gestión financiera.

El manejo del Inventario es crucial en la gestión del Capital de Trabajo de las compañías comerciales, ya que concentra la mayor parte de recursos por el tipo de actividad económica que desarrollan, en este sentido, es importante mantener niveles adecuados para cubrir la demanda de los clientes, gestionando su reposición de manera que no se genere la presencia de Inventario de baja rotación. La administración de Inventarios según Torres y García (2017) es primordial para las empresas, ya que equipara buena parte de la inversión, y en el caso de las empresas comerciales es el recurso principal para atender la demanda y competir en el mercado, de ahí la importancia de su gestión eficiente.

Por otra parte; la Rotación de Cartera de crédito se encuentra dentro de los parámetros establecidos de acuerdo a la SUPERCIAS donde presentan el 70,75% de las compañías, situación favorable para mantener buenos niveles de , el manejo de este rubro persigue como propósito principal la rápida recuperación de los recursos comprometidos en las operaciones de

ventas a crédito, por lo tanto, requiere de un control adecuado para garantizar el retorno del dinero en el tiempo establecido, para evitar contratiempos en el flujo del Efectivo, y por consiguiente en el pago oportuno de obligaciones.

La administración de las cuentas por cobrar de acuerdo con Lizárraga (2010) persigue como objetivo principal el retorno oportuno de recursos financieros, siendo un rubro muy volátil ya que depende de los clientes, es necesario analizar adecuadamente al momento de la concesión para evitar en medida de lo posible los retrasos, buscando mantener índices sanos de liquidez para enfrentar las necesidades financieras.

Otro factor determinante en la gestión del Capital de Trabajo es el manejo de los Pasivos Corrientes, rubro que corresponde a recursos ajenos a cargo de la empresa que sirven para financiar sus Activos Corrientes, situación que se evidencia en el financiamiento del Inventario, al cual acceden las compañías en un 70,75%, por lo tanto, se apalancan de recursos de terceros para mantener las operaciones.

En este tema Albornoz (2013) sostiene que un manejo eficaz de las Cuentas por Pagar provee a la empresa de recursos que financian los Activos Corrientes, por lo tanto, la administración debe establecer estrategias que le permitan sacar el máximo provecho de recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

En resumen, los factores determinantes del manejo del Capital de Trabajo, lo constituyen cada uno de los componentes del Activo Corriente y el Pasivos Corrientes ya que las decisiones que se tomen afectan directamente a la rentabilidad de la empresa.

Con respecto al segundo objetivo, que consistió en la aplicación de los ratios financieros para evaluar el Desempeño Financiero, se identificaron los siguientes hallazgos.

La relación entre el Activo Corriente y el Activo total, demuestra que, en la grande, mediana y pequeña empresa, el principal componente del Activo es el circulante, cifras que revelan que la mayor parte de los recursos se mantienen en circulación, al respecto, Rubio (2007) asegura que aquellos negocios que poseen un mayor Activo circulante obtienen mayores beneficios, ya que se tiene una mayor circulación de recursos, lo cual incrementa la rentabilidad y estabilidad del negocio. En cambio, las microempresas muestran una relación completamente

diferente, ya que su Activo Corriente al año 2019 corresponde al 35,73%, mostrando un fuerte impacto por la pandemia.

Por otra parte, la relación entre el Pasivos Corrientes y el Pasivo total muestra un predominio del Pasivo de corto plazo en la grande, mediana y pequeña empresa, situación que genera una presión en el manejo del Capital de Trabajo, por cuánto se debe destinar recursos para cubrir las obligaciones asumidas, por lo tanto, la administración debe procurar que el plazo de exigibilidad sea menor al periodo de cobro, de manera que se aproveche al máximo los recursos ajenos que están en poder de la empresa de manera temporal, utilizándose como fuente de financiación de su Ciclo Operativo.

Relación que se evidencia en la población en estudio, ya que en promedio la recuperación de cartera se ve reflejada durante los 10 días de cada mes, mientras que el periodo medio de pago se genera entre 23 a un máximo de 265 días, demostrando claramente que el periodo medio de pago es superior a la Rotación de Cartera, lo cual es favorable para las compañías ya que pueden aprovechar los recursos de terceros para adquirir su Inventario venderlo, recuperar el dinero y luego pagar, de esta manera se incrementa la rentabilidad de la empresa.

En lo relacionado a la liquidez de las compañías comerciales, se obtuvo resultados favorables, tanto en la razón corriente como prueba ácida en todos los sectores en análisis. En la razón corriente, se obtuvo valores superiores al estándar, el cual, según la SUPERCÍAS es uno. De manera similar, en la prueba ácida al igual que la razón corriente, se mantiene una relación superior a uno, situación que indica un buen manejo del Capital de Trabajo.

Cabe señalar que, la pequeña empresa posee un ratio que oscila entre 1,56 a 1,77 indicativo de que tiene recursos que no están siendo aprovechados al máximo, ya que dispone de un excedente de hasta USD \$0,77 por cada dólar de deuda, dinero que probablemente no está generando beneficios a la empresa.

En este tema Riaño (2014) asegura que el conservar elevados niveles de Activos Corrientes eliminan el riesgo de imposibilidad de cubrir obligaciones, sin embargo, un exceso de Activos circulantes afectaría a la rentabilidad, por el desaprovechamiento de recursos que no generan beneficio a la empresa; por lo tanto, a mayor liquidez menor rentabilidad, en consecuencia, la administración tiene la tarea de buscar la razón adecuada para cada entidad, de manera que se maximice su rentabilidad sin afectar la liquidez o viceversa.

Por otra parte, al analizar el Ciclo Operativo se evidenció que la microempresa al año 2020 tiene el mayor Ciclo Operativo, es decir, deben transcurrir 93 días desde que adquiere la mercadería hasta recuperar el dinero invertido, por lo tanto, estas empresas requieren un mayor Capital de Trabajo para mantener sus operaciones, en contraparte el sector de las grandes empresas son las que menor Ciclo Operativo posee, en consecuencia, su es menor, permitiéndole un mejor aprovechamiento de los recursos. Criterio que coincide con Peñaloza (2008) quien afirma que las empresas con un Ciclo Operativo corto requieren de una inversión relativamente baja de Activo circulante, mientras que a mayor Ciclo Operativo se incrementa la demanda de Capital de Trabajo.

Con respecto al Desempeño Financiero, se evidenció que las grandes empresas reflejan un ROA inferior a la media nacional, en cambio las medianas y pequeñas empresas en el año 2018 y 2019 superan la media nacional, mientras que en el 2020 esa tendencia bajó significativamente. Por otra parte, en el caso de las microempresas se evidencia un comportamiento favorable en el año 2018 y 2019, manteniéndose en cifras superiores a la media nacional, mientras que en el 2019 tiene un cambio abrupto ubicándose en 0,55%.

Es evidente que en el año 2020 las compañías han generado una menor rentabilidad, situación que coincide con la emergencia sanitaria, las cuales provocaron medidas de confinamiento que afectaron al sector comercial, siendo las microempresas, las más afectadas, llegando a generar una rentabilidad muy baja, sin embargo, se ha logrado reportar beneficios.

El siguiente objetivo planteado se relacionó con el estudio de caso en la Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., compañía que presenta un Capital de Trabajo neto negativo, encontrándose en una situación de solvencia altamente riesgosa, existiendo la posibilidad de no alcanzar a cubrir sus obligaciones, por ello, es necesario buscar alternativas para cambiar paulatinamente la relación entre el Activo y Pasivos Corrientes.

En lo relacionado a la razón corriente se evidencia que por cada dólar de deuda la compañía dispone entre 0,79 a 0,87 centavos, en consecuencia, se deduce que la entidad presenta problemas de liquidez, manejando un alto nivel de riesgo que puede provocar problemas para cubrir sus obligaciones a tiempo. Similar situación se evidencia en la prueba ácida, reflejando valores que oscilan entre 0,33 a 0,37 cifras que, al comparar con el criterio de Pérez, et al (2013) quienes “sostienen que una prueba ácida igual o mayor a 0,70 indica que la

empresa está en una situación sana desde el punto de vista de la liquidez” se evidencia que la entidad en estudio tiene problemas de liquidez.

Sin embargo, al analizar la Rotación de Cartera y el periodo medio de pago se evidencia que la empresa presenta una relación favorable, ya que recupera el dinero de sus ventas entre 25 a 37 días, mientras que paga a sus acreedores entre 100 a 127 días, siendo evidente un ciclo normal, ya que cobra a sus acreedores antes de pagar a sus proveedores, obteniendo un financiamiento adicional en corto plazo, que alimenta su liquidez y no le genera costo, por lo tanto, de cierta forma, la empresa trabaja con capital de terceros.

Por otra parte, el Ciclo Operativo demuestra resultados favorables, ya que desde que adquiere el Inventario, hasta que recupera la cartera pasan entre 85 a 97 días, tiempo que, al compararlo con el periodo medio de pago, se evidencia que la empresa paga a sus acreedores después de su Ciclo Operativo, situación que le permite mantener sus operaciones pese a los problemas de liquidez reflejados en las ratios de razón corriente y prueba ácida.

En cuanto al Desempeño Financiero, se evidencia buenos niveles de rentabilidad, en el caso del ROA reporta un 5,51%, manteniéndose cercana a la media nacional, misma que, de acuerdo a Molina et al (2018) se ubica en 5%. Mientras que el ROE al año 2020 reporta 27,83% valores superiores a la media nacional la cual según Molina et al (2018) es del 10,8%.

8. Conclusiones

Al finalizar el estudio de la gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020 se concluye lo siguiente:

- Los factores determinantes del manejo del Capital de Trabajo, lo constituyen cada uno de los componentes del Activo Corriente: efectivo, inventario y cuentas por cobrar. En lo que respecta al Efectivo la gestión de este rubro debe establecer la cifra correcta para lograr un equilibrio entre los ingresos y pagos. El manejo del Inventario, debe establecer el momento justo de la reposición para cubrir la demanda de los clientes. Las Cuentas por Cobrar deben recuperarse según lo planificado para evitar un desbalance. En cuanto al Pasivo Corriente la administración debe procurar el máximo aprovechamiento de recursos ajenos que no generan gastos a la empresa. El análisis del Desempeño Financiero es una herramienta que contribuye a evaluar los resultados de las decisiones tomadas en un periodo determinado.
- Los indicadores financieros muestran una relación entre el Activo Corriente y Activo Total superior al 67%, lo que quiere decir que la mayor parte de recursos se mantiene circulando en el Ciclo Operativo del negocio. La relación entre el Pasivo corriente frente al Pasivo total es superior al 69%, demostrando mayor concentración en la deuda a corto plazo. El Capital de Trabajo Neto mantiene valores positivos, demostrando estabilidad financiera para los acreedores. La Razón Corriente se ubica entre 1,27 a 1,36, mientras que la prueba ácida oscila entre 1,21 a 1,30 demostrando la liquidez del sector en análisis. La Rotación de Cartera se da entre 9 a 10 días, mientras que el Periodo Medio de Pago oscila entre 25 a 28 días, por lo tanto, cobran a sus acreedores en un plazo menor al que pagan a sus proveedores, situación que le permite disponer de recursos de terceros que alimentan su liquidez. El Ciclo Operativo es relativamente corto, por lo tanto, requieren una baja inversión en Activo circulante. En consecuencia, los indicadores financieros demuestran que las compañías comerciales de la provincia de Loja, presentan una gestión adecuada de su Capital de Trabajo.
- En el estudio de caso se determinó que la Comercializadora Ramírez Galván Cía. Ltda., mantiene un Capital de Trabajo con valores negativos, una Razón Corriente que oscila entre 0,79 a 0,87; una Prueba Ácida entre 0,33 a 0,37, por lo tanto, presenta problemas de liquidez, ya que depende considerablemente de los recursos de terceros. Por otra parte, la Rotación

de Cartera se da entre 25 a 37 días, y el periodo de pago se efectúa entre 100 a 129 días, por lo tanto, cobra a sus acreedores antes de pagar a sus proveedores, obteniendo un financiamiento adicional en corto plazo, que alimenta su liquidez y no le genera costo. El análisis del Desempeño Financiero muestra un ROA entre 3,21% a 5,57% y un ROE de 1,88% a 27,83% por lo tanto, ha reportado utilidades generando valor a sus inversionistas. Pese a los problemas de liquidez ha logrado reportar utilidades, esto se debe a que su Ciclo Operativo es inferior al periodo de pago, permitiéndole operar con recursos ajenos.

9. Recomendaciones

Las recomendaciones que se derivan de los hallazgos encontrados de la investigación desarrollada son:

Analizar de forma periódica cada uno de los componentes del Capital de Trabajo, a fin de identificar oportunamente situaciones que afecten la estabilidad de las compañías comerciales, y tomar los correctivos necesarios para mantener niveles adecuados del Capital de Trabajo.

Aplicar el análisis financiero en cada compañía, ya que, pese a los resultados favorables a nivel general, cada entidad tiene su propia realidad.

Mejorar los niveles de liquidez a fin de evitar trabajar bajo un elevado nivel de riesgo, y brindar mayor seguridad a sus inversionistas y acreedores.

10. Bibliografía

- INEC. (Junio de 2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU REV. 4.0)*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/metodologias/CIIU%204.0.pdf>
- Alarcón, E. (2012). El análisis a los Estados Financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales. *Observatorio de Economía Latinoamericana*, 167. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Adelfa-Alarcon-Armenteros/publication/239950588_EL_ANALISIS_DE_LOS_ESTADOS_FINANCIEROS_PAPEL_EN_LA_TOMA_DE_DECISIONES_GERENCIALES/links/5af46a380f7e9b026bcd7d78/E-L-ANALISIS-DE-LOS-ESTADOS-FINANCIEROS-PAPEL-EN-LA-TOMA-D
- Albornoz, C. (2013). Administración del capital de trabajo. Un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual. *Poliantea*, 27-51. Obtenido de <https://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/293/273>
- Albornoz, C., & Cuello, M. (2008). Administración del capital de trabajo un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual. *Poliantea*, 27-51.
- Aldas, A. (2019). El financiamiento a corto plazo y a largo plazo de las empresas de elaboración de café, té y similares CIIU 1079". *Universidad Técnica de Ambato. Trabajo de titulación*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29459/1/T4478ig.pdf>
- Angulo, F., & Berrio, H. (2014). Estrategias de inversión en capital de trabajo aplicadas por la micro, pequeñas y medianas empresas colombianas de comercio textil en el municipio de MAICAO. *Dimensión Empresarial*, 6982. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a06.pdf>
- Araujo, E. (2016). Análisis de la cartera vencida de clientes de la compañía Delta Plastic C.A. *Título Profesional. Universidad Politécnica Salesiana*. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/12634/1/UPS-GT001654.pdf>
- Arreiza, E., & Gavidia, J. (2020). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1), 65-77. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1259>
- Arroyo, P., Vásquez, R., & Villanueva, A. (2020). *Finanzas empresariales. Enfoque práctico*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad de Lima.
- Artieda, J., Mera, R., Muñoz, M., & Ortiz, P. (2017). El trueque como sistema de comercialización- Desde los ancestral a lo actual. *Uniandes Episteme: Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 4(3), 288-300. Obtenido de <file:///C:/Users/Uss/Downloads/Dialnet-EITruequeComoSistemaDeComercializacionDesdeLoAnces-6756265.pdf>
- Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13), 231-250. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5045/504551272009/html/>
- Ayala, G. (2020). *Capacitación en Administración I*. México: Klik Soluciones Educativas.
- Baena, D. (2014). *Análisis Financiero. Enfoque y proyecciones* (2da ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Barreto, N. (2020). Análisis financiero: Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134.
- Bastidas, I. (2018). *Compendios contables para universitarios*. España: Grupo editorial Insólitas.
- Berrezueta, M. (2018). La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios. *Título profesional. Universidad Politécnica Salesiana sede Cuenca*. Cuenca, Ecuador. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/16101/1/UPS-CT007795.pdf>
- Bezago, R., & Rivera, A. (3 de julio de 2020). Características e importancia de la administración financiera. *Trabajo de titulación profesional*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/656655/Begazo_RP.pdf?sequence=3
- BID. (6 de marzo de 2017). *La evolución del comercio: del trueque al móvil*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://conexionintal.iadb.org/2017/03/06/la-evolucion-del-comercio-del-trueque-al-movil/>
- Blanco, Y. (2015). *Auditoría integral. Normas y procedimiento*. Bogotá-Colombia: Ecoe Ediciones.
- Bornacelli, C., & Rojas, L. (2018). Comercializadora de materiales de construcción y ferretería en la ciudad de Barranquilla, Colombia. *Trabajo de maestría. Universidad de la Costa CUC*. Obtenido de <https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/93/57302354-1098687807.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Boronat, G. (2005). Homogeneización de los periodos medios de cobro y pago. *Dossier Tesorería*(219), 30-37. Obtenido de <http://pdfs.wke.es/6/6/4/8/pd0000016648.pdf>
- Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 269-277. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-269.pdf>
- Calderón, F. (2020). Gestión del Capital de trabajo y desempeño financiero en las empresas de fabricación de calzado de la zona de planificación 3 del Ecuador. *Tesis de maestría. Universidad técnica de Ambato*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/31900>
- Carrasco, S. (2017). *Servicios de atención comercial*. Madrid: Paraninfo.
- Carrera, S. (2017). Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Indplasma S.A. en el año 2015. *Título profesional. Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador*. Guayaquil.
- Céspedes, N., Pas, J., Jimenez, F., Pérez, L., & Pérez, Y. (2017). La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Revista Redipe*, 6(5), 196-214. Obtenido de <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/272>
- Código de Comercio. (14 de mayo de 2019). *SperIntendencia de Compañías*. Obtenido de Registro Oficial Suplemento 497: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf
- Coello, A. (2015). Análisis horizontal y vertical de estados financieros. *Actualidad Empresaria*(326). Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53476755/analisis_vertical_y_financiero-

with-cover-page-v2.pdf?Expires=1644121388&Signature=JsMw1RHm7zWF4Q-8xIW1aemgmwn5gajCLp1BbfAj-gbxynGD1IOH1FHHmlHRYu6IrvAOvFgHtTlun~WbBTyqxjdLhUomm2uO8AifKGYzQWGAVU Dkm8v1dwgrYYRZ

- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cortés, J. (2021). El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA). *Mercados y negocios*(43), 119-132. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867103006/html/>
- Cuenca, M., Rojas, D., Cueva, D., & Armas, R. (2018). La gestión del capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas Constructoras del Ecuador. *X-Pendientes Económicos*. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921922009/html/index.html>
- Cuenca, M., Rojas, D., Cueva, D., & Armas, R. (2018). La gestión del capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas constructoras. *X-Pendientes Económicos*, 28-45. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/326020293_LA_GESTION_DEL_CAPITAL_DE_TRABAJO_Y_SU_EFECTO_EN_LA_RENTABILIDAD_DE_LAS_EMPRESAS_CONSTRUCTORAS_DEL_ECUADOR
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y administración*, 61, 266-282. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215001278>
- De la Rosa, A. (2019). *La función comercial*. Universidad de Jaén.
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y Gestión*(40), 184-202. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/646/64646279008/html/>
- Díaz, M., González, Á., Pérez, H., & Díaz, E. (2013). *Introducción al análisis estadístico multivariado aplicado*. Barranquilla: Editorial Universidad del Norte.
- Díaz, N., Maestre, M., & Díaz, H. (2022). Desempeño financiero y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y microempresas del sector cerámico de Norte de Santander. *Saber, Ciencia y Libertad*, 17. Obtenido de <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2022v17n1.8474>
- Durán, Y. (enero-junio de 2012). Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas. *Visión Gerencial*(1), 37-56. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890008.pdf>
- Espinoza, A. (2020). NIIF y su viabilidad en los estados financieros. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*, 5(3), 893-895. doi:DOI: 10.23857/fipcaec.v5i3.268
- Estupiñán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión* (3era ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala-Ecuador: Ediciones UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14355/1/Cap.3%20Estados%20financieros%20basados%20en%20NIIF.pdf>

- Feldman, G. (2018). El capital de trabajo en las PyMEs como restricción a su operatoria. *Revista Argentina de Investigación de Negocios (RAIN)*, 4(2), 33-44. Obtenido de <https://ppct.caicyt.gov.ar/rain/article/view/v4n2a04>
- Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: Mc Graw Hill Education.
- Fernández, J. (2018). *Administración Financiera*. Bogotá Colombia: Ediciones USTA.
- Fernández, J., & Casado, M. (2013). *Contabilidad financiera para directivos*. Madrid: Esic Editorial.
- Fonseca, O. (2011). *Sistemas de Control Interno*. Lima: Instituto de Investigaciones en Accountability y Control - IICO.
- Freire, C., Soto, T., & Mendieta, D. (2019). Desempeño financiero en la organizaciones: Análisis desde la gerencia general Chairman. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(87), 890-899. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29060499016/29060499016.pdf>
- Galán, L., & Castro, M. (2018). Administración del capital de trabajo, estrategia de desarrollo sustentable de empresas de Ocotlán, Jalisco. *Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de la Ciénega*, 350-359. Obtenido de http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/vinculat%C3%A9gica_2/45%20GALAN_CASTRO.pdf
- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 30-39. Obtenido de <http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/495>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de la administración financiera*. México: Pearson Educación. Obtenido de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- Gómez, J. (2017). *Gerencia Pública y control fiscal*. Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
- Gomez, M. (2005). Análisis de las decisiones de inversión y de financiamiento en la empresa. *Universidad de Barcelona*. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/104/1/154.pdf>
- González, H., Quintanilla, I., & Sánchez, V. (2012). NIIF PYMES para la elaboración, presentación y revelación de estados financieros de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos, en el municipio de San Salvador. *Título profesional. Universidad de El Salvador*. San Salvador. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10514/1/G%20643el.pdf>
- González, M., & Intriago, C. (2018). La gestión del capital de trabajo en el sector turístico. *Cofín Habana*, 12(2), 337-349. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2073-60612018000200024
- Guerrero, G. (2020). *Contabilidad 2*. México: Grupo Editorial Patria.
- Herrera, A., Betancourt, V., Vega, S., Herrera, H., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24(46), 151-160. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249/11757>

- INEC. (octubre de 2018). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2017*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Principales_Resultados_DIEE_2017.pdf
- INEC. (Octubre de 2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2020*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Boletín Técnico N° 01-2021-DIEE: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2020/Boletin_Tecnico_DIEE_2020.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2012). Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU. Ecuador. Obtenido de <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/metodologias/CIIU%204.0.pdf>
- Jaramillo, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y al rentabilidad en la industria de distribución de químicos de Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v8n2/2248-6046-fype-8-02-327.pdf>
- Juarez, F., Useche, A., Martín, A., & Figueroa, L. (2021). Gestión del capital de trabajo y desempeño financiero en el sector solidario. *Series de investigación de REOALCEI. High Rate Consulting / REOALCEI.*, 151-176. Obtenido de DOI:10.38202/seriesinvreolcei.06
- Lacalle, G. (2014). *Operaciones administrativas de compraventa*. Editex.
- Lavalle, C. (2016). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID.
- Lizárraga, K. (julio de 2010). Gestión de las Cuentas por Cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate. *Título profesional. Universidad de San Martín de Porres*. Lima -Perú.
- Lobato, F., & López, Á. (2005). *Comercio y Marketing. Gestión de compraventa*. Madrid: Paraninfo.
- Magueyal, J. (2018). *Estados Financieros, una visión algebraica*. Editorial Digital.
- Martínez, L. (2020). *Economía*. Compartiendo conocimiento.
- Molina, L., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de inversión SIGMA*, 8-28.
- Morillo, J., & Llamo, D. (2019). El ciclo de conversión de efectivo. una herramienta esencial para evaluación financiera de la empresa. *Título profesional, Universidad Peruana Unión*. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/2495>
- Muñoz, J. (2008). *Contabilidad Financiera*. España: Perason Educación.
- Muñoz, J. (2019). *Análisis Contable*. España: Editorial Elearning S.L.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- NIC. (2018). *Norma Internacional de Contabilidad 1*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS01_GVT.pdf

- NIIIF para PYMES. (2019). Sección 3. Presentación de Estados Financieros. Obtenido de [http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/03-NIIF-para-las-PYMES-\(Norma\)_2009-PRESENTACION%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS.pdf](http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/03-NIIF-para-las-PYMES-(Norma)_2009-PRESENTACION%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS.pdf)
- Norma de Información Financiera A-4. (2005). Obtenido de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a5.pdf
- Ortiz, A. (25 de agosto de 2020). *Capital de Trabajo | Qué es y cómo se calcula*. Obtenido de DRIP/c: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/que-es-capital-de-trabajo>
- Peñaloza, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Perspectivas*(21), 161-172.
- Perez, E. (2018). Modelo para determinar desempeño financiero de empresas proveedoras de servicios de Internet: El caso Colombia. *Espacios*, 39(42), 32-46. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n42/a18v39n42p32.pdf>
- Pérez, J., González, K., & Lopera, M. (2013). Modelos de predicción de la fragilidad empresarial: aplicación al caso colombiano para el año 2011. *Perfil de Coyuntura Económica*(22), 205-228. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/861/86131758010.pdf>
- Pozo, F. (agosto de 2021). Evaluación del desempeño financiero en las empresas del sector comercial. *Título profesional. Universidad Estatal Península de Santa Elena*. Machala, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/6270>
- Pupo, L., & Pupo, E. (2019). La administración de las cuentas por cobrar y su control como elementos vitales para el adecuado funcionamiento empresarial. *Revista Cubana de Administración Pública y empresarial*, 268-280. Obtenido de <https://apye.esceg.cu/index.php/apye/article/view/88/67>
- Ramos, J. (2021). Factores determinantes del desempeño empresarial en Lima Metropolitana durante la pandemia COVID-19. *Quipakamayoc*, 29(61), 95-104. doi:DOI: <https://doi.org/10.15381/quipu.v29i61.21731>
- Reglamento de Inversiones del código Orgánico de la Producción. (20 de diciembre de 2018). Decreto Ejecutivo 757. *Registro Oficial Suplemento 450*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>
- Rey, J. (2007). *Contabilidad general*. Madrid-España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Riaño, M. (2014). Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta. Periodo 2008-2001. *Dialnet*, 19(1), 86-98. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5364512>
- Rizo, E., Pablos, G., & Rizo, E. (2010). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. *EconPapers*, 1-17. Obtenido de <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/La%20teor%c3%ada%20del%20capital%20de%20trabajo%20y%20sus%20t%c3%a9cnicas.pdf>
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración financiera*. México: Red Tercer Milenio. Obtenido de http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3175/1/Fundamentos_de_administracion_financiera.pdf

- Rojas, M. (2017). *Ingeniería Administrativa*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Román, J. (2017). *Estados financieros básicos*. Editorial ISEF.
- Romero, M. (2021). Factores determinantes de concentración de empresas y el desempeño financiero de la industria de alimentos y bebidas. *Tesis de maestría. Universidad Técnica de Machala*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33918/1/T5159M.pdf>
- Rubio, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. España: Universidad de Málaga.
- Salazar, G. (2017). Factores determinantes del desempeño financiero en el sector manufacturero en la República del Ecuador. *Panorama Económico*, 25(2), 243-254. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6839611>
- Sánchez, A. (2016). La gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57.
- Sánchez, D., & Rangel, O. (2010). Estrategias financieras de capital de trabajo en empresas farmacéuticas. *Libre empresa*, 53-64. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6586867.pdf>
- Sánchez, V. (2015). La redefinición del papel de la empresa en la sociedad. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*(20), 129-145. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3221/322142550008.pdf>
- Saucedo, H. (2018). *Auditoría financiera del capital de trabajo en PYMES. Evaluación integral para su negocio*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Schmidt, M. (2020). El capital de trabajo como determinante del desempeño corporativo: una relación cuadrática cóncava. *Tesis de Doctorado. Universidad Nacional del Sur*. Bahía Blanca, Argentina. Obtenido de <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/xmlui/handle/123456789/5746>
- Serrano, J. (2011). *Matemáticas financieras y evaluación de proyectos*. Colombia: Ediciones Uniandes.
- Solero, M. (1 de diciembre de 2010). *El papel de las empresas en la economía*. Obtenido de El Economista: <https://www.economista.es/primer-empleo/noticias/2647107/12/10/El-papel-de-las-empresas-en-la-economia.html>
- Suárez, G. (septiembre de 2017). Rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo. *Observatorio de la economía Latinoamericana*, 1-12. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>
- SUPERCIAS. (2011). *Tabla de Indicadores*. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- SUPERCIAS. (2021). *Ranking empresarial*. Obtenido de <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/#ps>
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: Un enfoque para el Perú*. Lima Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica de Perú.
- Torres, L. (2020). *Administración I*. México: Klik Soluciones Académicas.
- Torres, M., & García, P. (2017). Administración de inventarios, un desafío para las Pymes. *Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla*, 31-38. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8083269>

Universidad de San Marcos. (2016). *Administración de pasivos corrientes*. Obtenido de <http://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/506/498/LEC%20FIN%200026%202016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

11. Anexos

Anexo 1.Formato de Encuesta

Objetivo: La presente encuesta tiene el propósito de determinar los factores determinantes del desempeño financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja.

Instrucciones:

Lea con atención cada pregunta y marque con una "X" la opción que refleje las decisiones que se adoptan en su compañía.

Aspectos Generales

Género: () Masculino () Femenino

Cargo: _____

Nivel de Estudios: _____

Antigüedad en la empresa: _____

Cuestionario

¿El nivel de capital de trabajo que se maneja en la compañía permite cubrir sin problema las actividades operativas?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Se analiza el nivel óptimo de activos CORRIENTES para evitar mantener recursos improductivos?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Cuenta con estrategias suficientes para el manejo adecuado del capital de trabajo?

- a) Si ()
- b) No ()

¿Bajo su criterio, cree usted que se deben implementar estrategias que midan el efecto de un óptimo capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa?

- a) Siempre ()
- b) Casi Siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Nunca ()

¿Con qué periodicidad se realiza el análisis de la liquidez de la compañía?

- a) Mensual ()
- b) Trimestral ()
- c) Semestral ()
- d) Anual ()
- e) No se realiza ()

Llevan un control adecuado de las entradas y salidas del inventario

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Nunca ()

¿El inventario que se mantiene en la compañía permite cubrir la demanda de manera oportuna a los clientes?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Cuáles son los objetivos fundamentales por la administración adecuada del inventario?

- a) Garantizar la disponibilidad oportuna de productos para atender las necesidades de los clientes ()
- b) Conservar el stock adecuado a fin de minimizar costos y se optimicen los recursos ()

¿Existe inventario de muy baja rotación?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Con qué periodicidad se determina la rotación del inventario?

- a) Mensual ()
- b) Trimestral ()
- c) Semestral ()
- d) Anual ()
- e) No se analiza ()

¿Para financiar el inventario utiliza recursos?

- a) Financiamiento a corto plazo (hasta 1 año) ()
- b) Financiamiento a mediano y largo plazo (mayor a 1 año) ()

¿La rotación de la cartera de crédito se mantiene dentro de los parámetros adecuados según la política de la compañía?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Para la administración de los pasivos corrientes contempla:

- a) Pago inmediato para acceder a sus descuentos ()
- b) El pago a crédito ()

¿El nivel de capital de trabajo que se maneja en la compañía permite cubrir a tiempo las obligaciones contraídas?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿El periodo medio de pago es superior al periodo medio de cobro?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()

- e) Nunca ()
- f) No disponemos de ese tipo de información ()

La política de la compañía, en relación al riesgo FINANCIERO es:

- a) Agresiva (bajo nivel de capital de trabajo) ()
- b) Conservadora (alto nivel de capital de trabajo) ()
- c) Media (punto medio) ()

¿La compañía ha reportado utilidades en los últimos 3 años?

- a) Si ()
- b) No ()

¿Evalúa el desempeño financiero de su empresa?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) A veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

¿Considera que la administración eficiente beneficia al desempeño financiero de la empresa?

- a) Si ()
- b) No ()

Anexo 2. Indicadores financieros con partidas contables

Indicador	Partida contable
Razón corriente: $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	TOTAL_ACTIVO_CORRIENTE_361 TOT_PASIVOS_CORRIENTES_550
Prueba ácida $\frac{\text{Activos corrientes} - \text{inv.}}{\text{Pasivo corriente}}$	Inventario promedio MERCADERIAS_TRANSITO_339 INVENTARIO_MATERIA_PRIMA_340 INV_PRODUCTOS_PROCESO_341 INVENTARIO_PTE_MAL_342 INV_MAT_BIE_NO_CONSTR_343 INV_RPT_HER_ACCESORIOS_343_2 INV_MAT_BIE_CONSTR_344 INV_OBRA_CONSTRUCCION_345 INV_OBRA_TERMINADA_346
Rentabilidad sobre los activos (ROA): $ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	UTILIDAD_GRAVABLE_836 (-) PERDIDA_837 (-) IMPUESTO_RENTA_PAGAR_869 TOTAL_ACTIVO_499
Rotación de cartera $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	Ventas VLN_EAF_TDC_6001 VLN_EAF_TCE_6003 PRE_LOC_SER_GRAV_TAR_12_6005 PRE_LOC_SER_GRAV_TAR_0_6007 EXPORTACIONES_NETAS_6009 EXPOR_NETAS_SERVI_6011 ING_PRE_SER_CON_6013 ING_COM_SIM_6015 ING_POR_ARR_OPE_6017
Periodo medio de cobranza $\frac{\text{Cuentas y doc. por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$	Cuentas por Cobrar CDB_CLI_REL_LOCALES_312 CDB_CLI_REL_EXTERIOR_313 DET_CTAS_COB_INC_314 CDB_CLI_NRE_LOCALES_315 CDB_CLI_NRE_EXTERIOR_316 DAC_VAC_CDB_COM_INC_317 OCD_ASP_BOT_DRC_LOC_318 OCD_ASP_BOT_DRC_EXT_319 OCD_DIV_COB_EFE_320 OCD_DIV_COB_DIF_EFE_321
Periodo medio de pago $= \frac{\text{Cuentas y doc. por pagar} * 365}{\text{compras}}$	Cuentas contables descritas en otros indicadores
ROE = $\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Capital}}$	Cuentas y documentos por pagar CDP_PVE_CRR_REL_LOCALES_511 CDP_PVE_CRR_REL_EXTERIOR_512 CDP_PVE_CRR_NRE_LOCALES_513 CDP_PVE_CRR_NRE_EXTERIOR_514 PAC_CRR_LOCALES_515 PAC_CRR_EXTERIOR_516 DIV_POR_PAGAR_EFE_517 DIV_POR_PAGAR_ACT_DIF_EFE_518 OCP_CRR_REL_LOCALES_519 OCP_CRR_REL_EXTERIOR_520 OCP_CRR_NRE_LOCALES_521 OCP_CRR_NRE_EXTERIOR_522 Compras Códigos: 704, 7010, 7013, 7019 Utilidad operacional Utilidad del ejercicio_615
	Capital Capital Suscrito y/o Asignado_601

Se presenta los indicadores financieros con las respectivas codificaciones de las cuentas contables que se utiliza en la SUPERCÍAS.

Anexo 3. Población en estudio según tamaño

N°	AÑO	RUC	NOMBRE
MICROEMPRESA			
1	2018	1190090058001	Falcon Corporacion Industrial S.A.
2	2018	1190090252001	Valltoagroindustria Cia. Ltda.
3	2018	1191735753001	Estacion De Servicios La Argelia Cia. Ltda.
4	2018	1190082705001	Trisecom Cia. Ltda.
5	2018	1191738469001	Dedalo Construcciones Cia. Ltda.
6	2018	1191738965001	Comercializadora Cridis Cia. Ltda.
7	2018	1191741206001	Makingpc S. A.
8	2018	1191742601001	Heavymaq S.A.
9	2018	1191743039001	Terracivil Cia. Ltda.
10	2018	1191743799001	Asiaexpoagric Cia. Ltda.
11	2018	1191744167001	Importadora Y Exportadora Velepucha & Jiménez S.A.
12	2018	1191745155001	Lunyxtec Cia. Ltda.
13	2018	1191745953001	Alvah Electrodomesticos Cia. Ltda.
14	2018	1191747131001	Hacienda Inmobiliaria Awkikuna Cia. Ltda.
15	2018	1191749584001	Surgimedical Cia. Ltda.
16	2018	1191750272001	Equiauto S.A
17	2018	1191750639001	Compañía Palcafe S. A.
18	2018	1191752194001	Comercializadora Falteam Cia.Ltda.
19	2018	1191753751001	Comercializadora Disaustrocomercializadora Cia.Ltda. Villamagua&Rojas
20	2018	1191753859001	Productos Alimenticios Soyard Cia.Ltda.
21	2018	1191755185001	Importaciones & Exportaciones Uhe Huilco Usavilca Cia.Ltda.
22	2018	1191753948001	Estacion De Servicio Gasosilva Cia.Ltda.
23	2018	1191754448001	Comercializadora Ortegacom Cia.Ltda.
24	2018	1191731510001	Loxageek Ingenieria De Sistemas Cia. Ltda.
25	2018	1191732525001	Masterpc Cia. Ltda
26	2018	1191733726001	Fc Electronics Cia. Ltda.
27	2018	1191758826001	Impoexpor Agua Choco Vilcalmundo Cia.Ltda.
28	2018	1191765024001	Global Ventas Celca Compañía Limitada Celi & Cabrera G&Vcelca Compañía De Responsabilidad Limitada
29	2018	1191766403001	Corporacioncastel C.L.
30	2018	1191772756001	Dulcie S.A.
31	2018	1191773787001	Loaizcar Loaiza Carchi Cia.Ltda.
32	2018	1191756130001	Aditivos Para La Construccion Del Ecuador Firmotek Cia.Ltda.
33	2018	1191757544001	Comercsur S.A.
34	2018	1191765334001	Reencasur Reencauchadora Reina Del Cisne Cia.Ltda.
35	2018	1191765679001	Revisstone C.L.
36	2018	1191767299001	Carnicos Benitez Y Jimenez Benji-Company C.L.
37	2018	1191769402001	Arikologico Cia.Ltda.
38	2018	1191770028001	Kawsanacoffee Cia.Ltda.
39	2018	1191772411001	Distribuidora Pineda Pineqvs C.L.
40	2018	1191772853001	Asiabus S.A.
41	2018	1191773221001	Comercializadora Productos Masivos Copromacom S.A.
42	2018	1191773604001	Tocol Pharmaceuticals Llc.
43	2018	1191773647001	Lucascom Cia.Ltda.
PEQUEÑA			
44	2018	1190076608001	Distribuidora Lojafar C.A.
45	2018	1190047276001	Tecnoaustral C Ltda
46	2018	1190080257001	Serviestudios Cia. Ltda
47	2018	1190080567001	Burcasa Cia. Ltda.
48	2018	1190082225001	Sistemas Y Computacion Sisconet Cia. Ltda.
49	2018	1191706028001	Ecolgy-Farm Cia. Ltda.
50	2018	1191707253001	Vbee-Cell Cia. Ltda.
51	2018	1191707520001	Goexpro Cia. Ltda.
52	2018	1191743195001	Induloja Cia. Ltda.
53	2018	1191744884001	Campus Soft Loja Tecnologia Cia. Ltda.

54	2018	1191747107001	Importadora Lojare Cia. Ltda.
55	2018	1191749355001	Distribuidora De El Oro Distrioro Cia. Ltda.
56	2018	1191751864001	Agrindzap Agricola Industrial Zapotillo Cia. Ltda.
57	2018	1191752399001	Camping Suites Gramhales Cia.Ltda.
58	2018	1191752720001	Decotableros & Distribuciones Cia. Ltda.
59	2018	1191754278001	Naor-Import Distribuidora Narváz Ordoñez Cia.Ltda.
60	2018	1191713431001	Segelectric Cia. Ltda.
61	2018	1191714977001	Hoover Bermeo E Hijos Cia. Ltda.
62	2018	1191732290001	Comercial Chavez Benavides Cia. Ltda.
63	2018	1191732657001	Refayol Cia. Ltda.
64	2018	1191724778001	Tecnologia, Sistemas, Importaciones Y Computadores Tecsicom Cia. Ltda.
65	2018	1191773930001	Nievecitas Cia.Ltda.
66	2018	1191755053001	Autoservicio Ecomaxi-Jc Cia.Ltda.
67	2018	1191755665001	Impermeabilisa Cia.Ltda.
68	2018	1191756521001	Comercial El Sur Comercialelsur S.A.
69	2018	1191760596001	Importonerecuador Cia.Ltda.
70	2018	1191761436001	Supermercado Cvimarket Cia.Ltda.
71	2018	1191767280001	Er25 Racing Parts Cia.Ltda.
72	2018	1191768481001	Industrias Qda S.A.
73	2018	1191769860001	Mega-Distribuidora Megautoloja Cia.Ltda.
74	2018	1191772276001	Distribuidora-Poder Dispoder Cia.Ltda.
MEDIANA			
75	2018	1191735931001	Estacion De Servicio Ortega Frelmac Cia. Ltda.
76	2018	1190051435001	Abendaño Briceño Cia. Ltda.
77	2018	1190081210001	Importadora Ortega Cia. Ltda.
78	2018	1191737772001	Comercializadora Dicavi Cia. Ltda. Camovi
79	2018	1191738825001	Estacion De Servicio Plazagas Cia. Ltda.
80	2018	1191751368001	Distribuidora Automotriz Cuenca Chamba Distriautoc Cia. Ltda.
81	2018	1191751910001	Distribuidora Torres Disfertor Cia. Ltda.
82	2018	1191752321001	Provedora Lojana De Productos De Consumo Masivo Samaniego Procom Cia. Ltda.
83	2018	1191754731001	Importadora Y Exportadora Del Sur Importadora&Exportadora Surimpex Surimpex C.L.
84	2018	1191714098001	Enrique Ullauri Materiales De Construccion Cia. Ltda.
85	2018	1191715078001	Mercantil Flores Campoverde Cia. Ltda.
86	2018	1191720993001	Silmogas Cia. Ltda.
87	2018	1191717763001	Constfacil Cia. Ltda.
88	2018	1191724239001	Comercializadora Injori Cia. Ltda.
89	2018	1191724573001	Amavi Liquor's Cia. Ltda.
90	2018	1191725847001	Empresa Tecnologica Toners Cia. Ltda.
91	2018	1191726738001	Importadora Lavacor Cia. Ltda.
92	2018	1191728765001	I.M.C. Ruilova Cia. Ltda.
93	2018	1191732320001	Casa Ideal Materiales De Construcciones Cia. Ltda.
94	2018	1191732975001	Importadora Minasur Cia. Ltda.
95	2018	1191757404001	Galtor Supermercado Galtorres & J.J Torres Cia.Ltda.
96	2018	1191756769001	Farmacias Loja Famloja Cia.Ltda.
GRANDE			
97	2018	1190067927001	Compania De Economia Mixta Lojagas
98	2018	1191737489001	Comercial Jessica Quezada Cia. Ltda.
99	2018	1191738558001	Comercializadora Iokars S. A.
100	2018	1191748782001	Alpisur Cia. Ltda.
101	2018	1191749797001	Comercializadora Importadora Coimfagi Cia. Ltda.
102	2018	1191711692001	Imelda De Jaramillo Cia. Ltda.
103	2018	1191723194001	Distribuidora Camel De Insumos Discamel Cia. Ltda.
104	2018	1191729486001	Comercializadora Ramirez Galvan Cia. Ltda.
105	2018	1191732169001	Distribuidora Granda Distrigranda Cia. Ltda.
106	2018	1191732568001	Iomotors S.A.

Datos extraídos del Ranking empresarial de la Superintendencia de Compañías.

Anexo 4. Resumen de indicadores de evaluación del capital de trabajo

Año	General	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
RELACIÓN: Activo corriente/activo total					
2018	74,36%	60,33%	64,10%	75,73%	77,93%
2019	71,39%	60,13%	58,34%	73,68%	74,77%
2020	67,88%	35,73%	62,37%	71,60%	70,46%
RELACIÓN: Pasivo corriente/ pasivo total					
2018	78,05%	67,15%	58,42%	77,04%	84,44%
2019	76,92%	71,84%	58,60%	75,04%	82,09%
2020	69,72%	26,05%	55,50%	75,32%	75,15%
CAPITAL DE TRABAJO BRUTO					
2018	610.544,69	78.775,57	250.284,89	698.122,68	3.821.285,71
2019	638.773,19	73.828,37	251.612,35	721.085,38	4.087.147,68
2020	565.225,46	32.586,37	292.453,20	731.232,54	3.335.951,94
CAPITAL DE TRABAJO NETO					
2018	138.341,59	1.398,17	102.843,52	128.375,54	859.167,64
2019	137.754,57	10.528,04	90.298,28	152.533,05	799.430,51
2020	150.898,22	12.382,03	127.449,78	138.691,87	846.061,96
RAZÓN CORRIENTE					
2018	1,29	1,02	1,70	1,23	1,29
2019	1,27	1,17	1,56	1,27	1,24
2020	1,36	1,61	1,77	1,23	1,34
PRUEBA ÁCIDA					
2018	1,23	0,98	1,63	1,17	1,23
2019	1,21	1,13	1,48	1,20	1,18
2020	1,30	1,59	1,68	1,17	1,27
ROA					
2018	5,20%	6,17%	6,59%	6,06%	4,39%
2019	4,58%	7,62%	6,06%	5,87%	3,42%
2020	3,84%	0,55%	3,27%	3,86%	4,27%
ROTACIÓN DE CARTERA (DÍAS)					
2018	10	8	6	10	11
2019	9	5	7	9	10
2020	9	1	5	9	10
PERIODO MEDIO DE PAGO (DÍAS)					
2018	25	50	35	26	23
2019	25	78	32	25	23
2020	28	265	44	31	24
ROE					
2018	0,06	0,25	0,01	0,16	0,00
2019	0,31	0,27	0,47	0,52	0,22
2020	0,27	0,06	0,37	0,40	0,24

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA LTDA

Pag.1 de

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Acumulado)

Al 31/12/2019

1. ACTIVO		8,411,030.05
1.01. ACTIVO CORRIENTE	5,108,879.39	
1.01.01. EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	1,219,201.22	
1.01.01.02. CAJA CHICA	14,030.00	
1.01.01.02.01 CAJA CHICA 1	9,000.00	
1.01.01.02.02 CAJA CHICA 2	1,500.00	
1.01.01.02.03 SUELTOS EN CAJA	1,330.00	
1.01.01.02.04 CAJA CHICA 3	1,900.00	
1.01.01.02.05 CAJA CHICA 4	300.00	
1.01.01.05. EFECTIVO EN TRANSITO	333,798.08	
1.01.01.05.01 CAJA EN TRANSITO	53,919.22	
1.01.01.05.02 CHEQUES POSFECHADOS	12,360.83	
1.01.01.05.03 CHEQUES PROTESTADOS	4,007.75	
1.01.01.05.05 TARJETAS DE CREDITO	263,510.28	
1.01.01.06. CUENTAS EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	871,373.14	
1.01.01.06.01 BCO. PICHINCHA CTA CTE 3427058604	422,201.68	
1.01.01.06.02 BCO. PICHINCHA CTA AHO 6020222500	4,257.86	
1.01.01.06.03 BCO. AUSTRO CTA CTE 0011678017	146,815.91	
1.01.01.06.04 BCO. SOLIDARIO	10,392.94	
1.01.01.06.05 COOP. PADRE JULIAN LORENTE CTA. AHO. 4404	4,750.22	
1.01.01.06.06 COOPERATIVA JEP LTDA. (406044454900)	49,906.58	
1.01.01.06.08 BANCO DE LOJA S.A. (2901668844)	61,236.92	
1.01.01.06.09 COOP. MANUEL ESTEBAN GODOY COOPMEGO (4080	116,459.46	
1.01.01.06.10 BCO. PRODUBANCO CTA CTE 02125011845	12,692.32	
1.01.01.06.12 CACPE LOJA (001130042849)	9,951.01	
1.01.01.06.13 BCO GUAYAQUIL (13046969)	31,038.21	
1.01.01.06.15 COOP. CREDIAMIGO (810401011107)	1,670.03	
1.01.02. ACTIVOS FINANCIEROS	619,081.45	
1.01.02.05. DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO	625,887.31	
1.01.02.05.01 CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	26,644.11	
1.01.02.05.02 CUENTAS POR COBRAR INSTITUCIONES	351,466.55	
1.01.02.05.03 CORTES DE INSTITUCIONES	247,776.65	
1.01.02.08. OTRAS CUENTAS POR COBRAR	21,024.93	
1.01.02.08.01 ANTICIPOS DE SUELDOS	765.50	
1.01.02.08.02 PRESTAMOS PERSONAL	20,259.43	
1.01.02.09 (-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-27,830.79	
1.01.03. INVENTARIOS	2,954,148.01	
1.01.03.01. INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	10,105.39	
1.01.03.01.01 INVENTARIO DE MATERIA PRIMA 0%	1,751.53	
1.01.03.01.02 INVENTARIO DE MATERIA PRIMA 12%	8,353.86	
1.01.03.06. INVENTARIO MERCADERIA EN ALMACEN- COMPRADO A	2,944,042.62	
1.01.03.06.01 INVENTARIO 12% MERCADERIA EN ALMACEN - CO	2,501,443.58	
1.01.03.06.02 INVENTARIO 0% MERCADERIA EN ALMACEN- COMP	442,599.04	
1.01.04. SERVICIOS Y OTROS PAGOS POR AN ICIPADO	84,336.43	
1.01.04.03 ANTICIPOS A PROVEEDORES	84,336.43	
1.01.05. ACTIVOS POR IMP ESTOS CORRIENTES	232,112.28	
1.01.05.01 CREDITO TRIBUTARIO (IVA)	72,433.95	
1.01.05.02 CREDITO TRIBUTARIO (IR)	159,678.33	

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA LTDA

Pag.2 de 3

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Acumulado)

Al 31/12/2019

1.02. ACTIVO NO CORRIENTE	3,302,150.66	
1.02.01. PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	2,899,341.13	
1.02.01.01 TERRENOS	1,087,580.49	
1.02.01.02 EDIFICIOS	663,353.32	
1.02.01.03 CONSTRUCCIONES EN CURSO SECTOR CARIGAN	113,718.69	
1.02.01.05 MUEBLES Y ENSERES	95,932.51	
1.02.01.06. MAQUINARIA Y EQUIPO	1,433,438.45	
1.02.01.06.01 EQUIPOS ELECTRONICOS	127,885.09	
1.02.01.06.02 EQUIPOS DE FRIOS	954,290.61	
1.02.01.06.03 EQUIPO DE EXHIBICION (GONDOLAS METALICAS)	274,697.12	
1.02.01.06.04 EQUIPOS PANADERIA	64,340.35	
1.02.01.06.05 EQUIPO DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA	12,225.28	
1.02.01.08 EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	102,097.15	
1.02.01.09 VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMI	464,820.62	
1.02.01.12. (-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDAD, PLANTA	-1,061,600.10	
1.02.01.12.02 (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE EDIFICIOS	-132,597.72	
1.02.01.12.05 (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE MUEBLES Y E	-41,877.48	
1.02.01.12.06. (-) DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA Y	-498,573.32	
1.02.01.12.06.01 (-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPOS EL	-43,245.25	
1.02.01.12.06.02 (-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE	-330,162.25	
1.02.01.12.06.03 (-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE	-86,731.11	
1.02.01.12.06.04 (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPOS	-33,222.47	
1.02.01.12.06.05 (-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE	-5,212.24	
1.02.01.12.08 (-) DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMP	-86,902.47	
1.02.01.12.09 (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE VEHICULOS	-301,649.11	
1.02.02. PROPIEDADES DE INVERSIÓN	402,809.53	
1.02.02.01 TERRENOS	318,513.52	
1.02.02.02 EDIFICIOS	131,486.48	
1.02.02.03 (-) DEPRECIACION ACUMULADA DE PROPIEDADES DE	-47,190.47	
2. PASIVO		7,233,385.87
2.01. PASIVO CORRIENTE	6,165,362.41	
2.01.03. CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	5,377,307.24	
2.01.03.01. LOCALES	5,377,307.24	
2.01.03.01.01 PROVEEDORES	4,012,516.09	
2.01.03.01.04 CUENTAS POR PAGAR BONOS NAVIDEÑOS	45,523.42	
2.01.03.01.06 CHEQUES GIRADOS Y NO COBRADOS	1,319,267.73	
2.01.04. OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	561,688.56	
2.01.04.01 PRESTAMOS BANCARIOS	561,688.56	
2.01.07. OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	201,379.18	
2.01.07.01. CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	54,555.29	
2.01.07.01.06 RETENCIONES IVA POR PAGAR	16,683.51	
2.01.07.01.12 RETENCIONES FUENTE POR PAGAR	17,557.17	
2.01.07.01.13 ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	20,314.61	
2.01.07.0 . CON EL I.E.S	23,240.75	
2.01.07. 3.01 IESS APOORTE PATRONAL POR PAGAR	11,733.40	
2.01.07.03.02 IESS APOORTE PERSONAL POR PAGAR	8,918.45	
2.01.07.03.03 FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	268.30	
2.01.07.03.04 PRESTAMOS IESS POR PAGAR	2,320.60	

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Acumulado)

Al 31/12/2019

2.01.07.04. POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	105,241.88	
2.01.07.04.01 SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR	70,297.61	
2.01.07.04.02 DECIMO TERCER SUELDO POR PAGAR	10,594.33	
2.01.07.04.03 DECIMO CUARTO SUELDO POR PAGAR	24,349.94	
2.01.07.05 15% PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL	18,341.26	
2.01.08. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/ RELACIONADAS	24,987.43	
2.01.08.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR	14,700.00	
2.01.08.04 COMISARIATO POR PAGAR	10,287.43	
2.02. PASIVO NO CORRIENTE	1,068,023.46	
2.02.03. OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	992,032.46	
2.02.03.01 LOCALES L/P	992,032.46	
2.02.07. PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	52,596.00	
2.02.07.01 JUBILACION PATRONAL	52,596.00	
2.02.08 OTRAS PROVISIONES-DESAHUCIO	23,395.00	
3. PATRIMONIO NETO		1,177,644.18
3.01. CAPITAL	646,140.00	
3.01.01 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	646,140.00	
3.04. RESERVAS	50,596.97	
3.04.01 RESERVA LEGAL	50,596.97	
3.06. RESULTADOS ACUMULADOS	444,475.60	
3.06.01 GANANCIAS (PERDIDAS) ACUMULADAS	444,475.60	
3.07. RESULTADOS DEL EJERCICIO	36,431.61	
3.07.01 GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL PERIODO	36,431.61	
PASIVO + PATRIMONIO		8,411,030.05

ZERIMAR
 Ramírez Galván Cía. Ltda.
 RUC.: 1191729486001
 2588083 LOJA - ECUADOR

JORGE RENAN RAMIREZ PINEDA
 REPRESENTANTE LEGAL
 CI:1103382568

Ana Maria Jimenez Guaya
 LIC. ANA MARIA JIMENEZ GUAYA
 CONTADORA
 RUC: 1104240955001

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Del 01/01/2019 al 31/12/2019

4. INGRESOS		18,098,522.00
4.1. INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	18,077,601.64	
4.1.01. VENTA DE MERCADERIAS	17,992,724.00	
4.1.01.01 VENTAS 12% DE MERCADERIAS	9,239,113.83	
4.1.01.02 VENTAS 0% DE MERCADERIAS	8,753,610.17	
4.1.08. OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1,090.66	
4.1.08.01 REDONDEO EN VENTAS	118.99	
4.1.08.02 SOBANTES DE CAJA	971.67	
4.1.09. (-) DESCUENTO EN VENTAS	-8.97	
4.1.09.01 (-) DESCUENTO EN VENTAS 12%	-8.97	
4.1.10. (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-92,680.59	
4.1.10.01 (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS 12%	-73,415.44	
4.1.10.02 (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS 0%	-19,265.15	
4.1.13. OTRAS REBAJAS COMERCIALES	176,476.54	
4.1.13.01 DESCUENTO EN COMPRAS 12%	156,129.29	
4.1.13.02 DESCUENTO EN COMPRAS 0%	20,347.25	
4.3. OTROS INGRESOS	20,920.36	
4.3.02 INTERESES FINANCIEROS	229.48	
4.3.05. OTROS INGRESOS	20,690.88	
4.3.05.01 GANANCIAS (PERDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE	10,563.00	
4.3.05.03 OTROS INGRESOS	10,127.88	
5. COSTOS Y GASTOS		18,062,090.39
5.1. COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION	15,292,035.93	
5.1.01. MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	15,292,035.93	
5.1.01.01. COSTO DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	14,890,769.24	
5.1.01.01.01 COSTO DE BIENES NO PRODUCIDOS 12%	7,699,082.63	
5.1.01.01.02 COSTO DE BIENES NO PRODUCIDOS 0%	7,191,686.61	
5.1.01.02. COSTO DE BIENES PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	401,266.69	
5.1.01.02.01. COSTO DE MATERIA PRIMA	321,189.11	
5.1.01.02.01.01 COSTO MAT. PRIMA BIENES PROD. 12%	110,596.01	
5.1.01.02.01.02 COSTO MAT. PRIMA BIENES PROD. 0%	210,593.10	
5.1.01.02.02. MANO DE OBRA DIRECTA	80,077.58	
5.1.01.02.02.01 MOD SUELDOS	60,521.16	
5.1.01.02.02.02 MOD DECIMO CUARTO	3,687.20	
5.1.01.02.02.03 MOD DECIMO TERCERO	5,043.45	
5.1.01.02.02.04 MOD FONDOS RESERVA	3,472.45	
5.1.01.02.02.05 MOD APORTE PATRONAL	7,353.32	
5.2. GASTOS	2,770,054.46	
5.2.01. GASTOS DE VENTA	1,909,696.90	
5.2.01.00 SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	675,313.84	
5.2.01.01 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	84,767.36	
5.2.01.02 FONDOS DE RESERVA	35,539.74	
5.2.01.03. BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	110,699.32	
5.2.01.03.01 DECIMO TERCER SUELDO	56,398.67	
5.2.01.03.02 DECIMO CUARTO SUELDO	47,710.08	
5.2.01.03.03 VACACION S	6,590.57	
5.2.01.04. GASTO PLANE: DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	9,226.56	
5.2.01.04.02 BONIFICACIONES- DESHAUCIO	9,226.56	

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA LTDA

Pa

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Del 01/01/2019 al 31/12/2019

5.2.01.08. MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	100,212.02
5.2.01.08.01 MANTENIMIENTO Y REPARACION VEHICULAR	21,485.09
5.2.01.08.02 MANTENIMIENTO Y REPARACION EQUIPOS	14,201.32
5.2.01.08.03 MANTENIMIENTO DE INMUEBLES	64,525.61
5.2.01.09 ARRENDAMIENTO BIENES INMUEBLES	293,298.72
5.2.01.10 COMISIONES A INSTITUCIONES	3.18
5.2.01.11 PROMOCION Y PUBLICIDAD	20,794.95
5.2.01.12 COMBUSTIBLES	20,725.22
5.2.01.14 SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	2,868.65
5.2.01.15. TRANSPORTE	33,311.51
5.2.01.15.01 TRANSPORTE	33,202.51
5.2.01.15.02 PEAJE	109.00
5.2.01.18. AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	107,474.34
5.2.01.18.01 AGUA POTABLE	6,459.74
5.2.01.18.02 ENERGIA ELECTRICA	99,794.29
5.2.01.18.06 TV CABLE	1,220.31
5.2.01.21. DEPRECIACIONES	171,480.44
5.2.01.21.01. DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO VENTA	171,480.44
5.2.01.21.01.06. DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	115,853.64
5.2.01.21.01.06.01 DEPRECIACION DE EQUIPOS ELECTRONIC	8,305.30
5.2.01.21.01.06.02 DEPRECIACION DE EQUIPOS DE FRIOS	81,367.93
5.2.01.21.01.06.03 DEPRECIACION EQUIPO DE EXHIBICIÓN	20,229.74
5.2.01.21.01.06.05 DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURIDAD Y	628.98
5.2.01.21.01.06.06 DEPRECIACION EQUIPO DE PANADERIA	5,321.69
5.2.01.21.01.09 DEPRECIACION VEHICULOS	55,626.80
5.2.01.28. OTROS GASTOS EN BIENES	201,660.89
5.2.01.28.01 EMPAQUE Y EMBALAJE	147,328.44
5.2.01.28.03 ASDO HIGIENE Y LIMPIEZA	12,788.75
5.2.01.28.06 ALIMENTACION Y BEBIDAS	39,006.19
5.2.01.28.07 GASTOS DE IMPORTACION	2,537.50
5.2.01.29. OTROS GASTOS EN SERVICIOS	42,320.17
5.2.01.29.01 FAENAMIENTO	40,828.29
5.2.01.29.06 SEGURIDAD Y VIGILANCIA	1,491.88
5.2.02. GASTOS ADMINISTRATIVOS	488,833.19
5.2.02.00 SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	123,151.95
5.2.02.01 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	14,962.97
5.2.02.02 FONDOS DE RESERVA	9,766.21
5.2.02.03. BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	18,527.73
5.2.02.03.01 DECIMO TERCER SUELDO	10,262.66
5.2.02.03.02 DECIMO CUARTO SUELDO	6,951.07
5.2.02.03.04 INDEMNIZACIONES TRABAJADORES	1,314.00
5.2.02.05 HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NAT	16,459.11
5.2.02.08 PARTICIPACION 15% TRABAJADORES	18,341.26
5.2.02.16. GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TR	11,456.60
5.2.02.16.01 DONACIONES	2,773.33
5.2.02.16.02 AGASAJOS AL PERSONAL	11.79
5.2.02.16.03 GASTO SALUD DEL PERSONAL	8,671.48
5.2.02.17. GASTOS DE VIAJE	1,535.87

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA LTDA

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Del 01/01/2019 al 31/12/2019

5.2.02.17.01 PASAJES TERRESTRES	14.00
5.2.02.17.02 PASAJES AEREOS	577.22
5.2.02.17.03 HOSPEDAJES	944.65
5.2.02.18. AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	14,248.46
5.2.02.18.03 TELEFONOS	4,817.29
5.2.02.18.04 INTERNET	9,402.60
5.2.02.18.05 CELULAR	28.57
5.2.02.19 NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MER	11,518.36
5.2.02.20. IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	99,288.66
5.2.02.20.01 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	5,174.12
5.2.02.20.02 IMPUESTOS MUNICIPALES	6,872.05
5.2.02.20.03 MATRICULACION VEHICULAR	2,506.20
5.2.02.20.05 IMPUESTO VERDE	1,786.28
5.2.02.20.06 CONTRIBUCION SOLIDARIA-SOLCA	6,138.04
5.2.02.20.07 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	9,309.76
5.2.02.20.08 IMPUESTO RENTA EJERCICIO (CONCILIACION)	67,502.21
5.2.02.21. DEPRECIACIONES	50,094.48
5.2.02.21.01. DEP. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO ADMINISTR	11,544.76
5.2.02.21.01.05 DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	6,847.90
5.2.02.21.01.08 DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	4,696.86
5.2.02.21.02. DEP. PROPIEDADES DE INVERSION ADMINISTRAT	38,549.72
5.2.02.21.02.01 DEPRECIACION DE EDIFICIOS	38,549.72
5.2.02.23. GASTO DETERIORO	2,928.14
5.2.02.23.05 PROVISION DE CUENTAS POR COBRAR	2,928.14
5.2.02.28. OTROS GASTOS EN BIENES	82,515.14
5.2.02.28.01 UNIFORMES ADMINISTRATIVO	2,116.00
5.2.02.28.04 UNIFORMES PERSONAL	8,440.25
5.2.02.28.05 SUMINISTROS Y MATERIALES	63,158.81
5.2.02.28.07 UTILES DE OFICINA	8,800.08
5.2.02.29. OTROS GASTOS EN SERVICIOS	14,038.25
5.2.02.29.02 IMPRENTA Y REPRODUCCION	1,878.00
5.2.02.29.03 FOTOCOPIAS- PLANOS- ESTUDIOS	1,658.28
5.2.02.29.04 CORRESPONDENCIA- COURIES	430.79
5.2.02.29.10 SERVICIOS OCASIONALES	10,071.18
5.2.03. GASTOS FINANCIEROS	233,193.69
5.2.03.01 INTERESES EN PRESTAMOS	100,468.52
5.2.03.02 GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS	13,742.68
5.2.03.03 GASTOS DE FINANCIAMIENTO	1,180.91
5.2.03.06 COMISIONES TARJETAS DE CREDITO	117,801.58
5.2.04. OTROS GASTOS	86,798.04
5.2.04.06 BAJA DE INVENTARIOS CADUCADOS, DESTRUIDOS	86,798.04
5.2.05. MISCELANEOS	51,532.64
5.2.05.01 MULTAS, INTERESES Y MORA IESS SUPER COMPAÑIAS	26.00
5.2.05.02 MULTAS, INTERESES Y MORA SRI	1,869.43
5.2.05.03 RETENCIONES ASUMIDAS POR EL CONTRIBUYENTE	915.74
5.2.05.04 GASTOS SIN SUSTENTO	9,371.72
5.2.05.06 INTERESES NO DEDUCIBLES	1,300.00
5.2.05.07 COMISIONES INSTITUCIONES NO DEDUCIBLES	21,729.75

COMERCIALIZADORA RAMIREZ GALVAN CIA LTDA

Pag. 4 de 4

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Del 01/01/2019 al 31/12/2019

5.2.05.08 BONIFICACIONES-JUBILACION PATRONAL NO DEDUCIBL	16,320.00	
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL PERIODO		36,431.61

RAMIREZ GALVAN
Ramirez Galván Cia. Ltda.
RUC.: 1191729486001
2588083 LOJA - ECUADOR


JORGE RENAN RAMIREZ PINEDA
REPRESENTANTE LEGAL
CI:1103382568


LIC. ANA MARIA JIMENEZ GUAYA
CONTADORA
RUC: 1104240955001

CERTIFICACIÓN DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR O DE TITULACIÓN

Conforme lo establecido en el Art. 231 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente, que textualmente en su parte pertinente dice: **"Aprobación de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación.** La Unidad de Integración Curricular o de Titulación, está conformada por la asignatura denominada trabajo o unidad de integración curricular. A la culminación de las labores académicas de la asignatura denominada Trabajo o Unidad de Integración Curricular o de Titulación, el director del trabajo de integración curricular o de titulación, emitirá el certificado individual de culminación, con el cual el docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación calificará la aprobación del trabajo de integración curricular o de titulación el que, junto con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determinará la acreditación o no de la Unidad. En el certificado dejará sentada la razón de las posibles variaciones o modificaciones menores que se han realizado por ser indispensables para asegurar el buen desarrollo de la investigación...". En mi calidad de director del trabajo de integración curricular

CERTIFICO:

Que, el señor/ señorita maestrante María del Carmen Valverde Acaro con C.C. N° 1104366883 ha culminado a satisfacción el trabajo de titulación denominado: **Gestión del Capital de Trabajo y el Desempeño Financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2018-2020.** Por lo manifestado dejo sentada razón de que dicho trabajo ha sido revisado y que la estudiante ha realizado los cambios sugeridos en su debido tiempo, por lo que me permito certificar que el presente Trabajo de Titulación está desarrollado en su totalidad 100%.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el señor/a docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación; proceda a la calificación y aprobación del mismo; y, conjuntamente con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determine la acreditación o no de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación, del mencionado estudiante.

Loja, 12 de abril de 2022

DUNIA MARITZA
YAGUACHE
MAZA
F) _____
Nombre del Docente.

Firmado digitalmente por
DUNIA MARITZA YAGUACHE
MAZA
Fecha: 2022.04.12 21:28:16
-05'00'

DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR O DE TITULACIÓN



ACADEMIA SOFÍA ECUADOR

Today a learner. Tomorrow a leader

Address: España 467-55 y Brasil - Phone: 0996518437

Email: academiasofia123@gmail.com

Prohibida la reproducción total o parcial. Todos los derechos reservados ©

M.Ed. Fredy Mauricio Cueva Bravo

DIRECTOR DE ACADEMIA SOFÍA ECUADOR - CENTRO DE ENSEÑANZA DE IDIOMAS Y CLASES DE CONVERSACIÓN

CERTIFICA:

Que el texto en inglés "resumen de tesis-abstract" que se presenta por la Sra. Ing. **María del Carmen Valverde Acaro** de CI: **1104366883**, corresponde exactamente con la versión del mismo en Español. Consecuentemente, autorizo el uso del presente certificado según crea conveniente. Adjunto documento.

Loja, 24 de Mayo de 2022



M.Ed. Fredy M. Cueva Bravo

DIRECTOR

