UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE UNA EMPRESA COMERCIAL Y EL EFECTO EN SU RENTABILIDAD.

RAMON MERCHAN CARLOS JAVIER

MACHALA
2017

UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE UNA EMPRESA COMERCIAL Y EL EFECTO EN SU RENTABILIDAD.

RAMON MERCHAN CARLOS JAVIER

MACHALA
2017

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE UNA EMPRESA COMERCIAL Y EL EFECTO EN SU RENTABILIDAD., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.

CRESPO AYALA PRISCILA ESPERANZA
0703862854
TUTOR - ESPECIALISTA 1

CHAVEZ CRUZ GONZALO JUNIOR
0701534034
ESPECIALISTA 2

SOTO GONZALEZ CARLOS OMAR
0703463117
ESPECIALISTA 3

Machala, 07 de febrero de 2017

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: RAMON MERCHAN CARLOS JAVIER.docx (D25035831)
Submitted: 2017-01-16 19:08:00
Submitted By: carlosramon1991@hotmail.com
Significance: 6 %

Sources included in the report:

proyecto PATRICIA TITUANA OK.docx (D16006644)
BERMEO CABRERA JESSICA AYLEN.docx (D25027174)

Instances where selected sources appear:

3

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, RAMON MERCHAN CARLOS JAVIER, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE UNA EMPRESA COMERCIAL Y EL EFECTO EN SU RENTABILIDAD., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

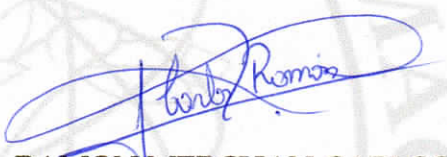
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las dispociones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 07 de febrero de 2017



RAMON MERCHAN CARLOS JAVIER
0705727659

EL CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO DE UNA EMPRESA COMERCIAL Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD.

AUTOR:

CARLOS JAVIER RAMON MERCHAN

carlosramon1991@hotmail.com

RESUMEN

Toda empresa ya sea comercial o de cualquier otra actividad a que se dedique, tiene como objetivo mejorar, toda su labor se ve reflejado a través de los estados financieros donde muestra su situación económica, esto es un punto de partida ya que existen algunos indicadores donde podemos evaluar dichos estados.- Aquí tenemos el Ciclo de Conversión del Efectivo, que reúne y combina tres indicadores de rotación como son: Inventario, Cuentas por Pagar y Cuentas por Cobrar, aparte de eso también necesitaremos calcular el Ciclo Operativo que es complementario, ya que con el resultado del mismo es un componente más para el cálculo de lo antes mencionado, este tiene como función principal mostrarnos cuanto demora en salir la mercadería y volverse en efectivo todo esto calculado en días, con esto nos ayuda a poder tomar decisiones como son las políticas de cobros y créditos o cómo nos estamos manejando con el inventario, si se demora mucho en salir y así poder tomar correctivos en caso de que lo requiera cada empresa, dependiendo de su actividad los resultados varían, existen tablas referenciales donde podemos evaluar si estamos en un rango aceptable, también influyen aspectos externos que con este cálculo también podemos apreciar que influye en nuestra rentabilidad que es algo que las empresas ponen mucho énfasis porque aquí refleja si nuestra inversión está obteniendo los resultados anhelados.

Palabras Claves: Empresa Comercial, Ciclo Operativo, Ciclo De Conversión Del Efectivo, Rentabilidad.

THE CONVERSION CYCLE OF THE CASH OF A COMMERCIAL COMPANY AND ITS EFFECT ON THE PROFITABILITY.

AUTHOR:

CARLOS JAVIER RAMON MERCHAN

carlosramon1991@hotmail.com

ABSTRACT

Any company, whether commercial or any other activity that it dedicates, aims to improve, all its work is reflected through the financial statements where it shows its economic situation, this is a starting point since there are some indicators where We can evaluate these states.- Here we have the Cash Conversion Cycle, which brings together and combines three rotation indicators such as: Inventory, Accounts Payable and Accounts Receivable, besides that we will also need to calculate the Operating Cycle that is complementary, since Which with the result of it is an additional component for the calculation of the aforementioned, this has as main function to show us how long it takes to exit the merchandise and turn into cash all this calculated in days, this helps us to make decisions as they are The collection and collection policies or how we are dealing with the inventory, if it takes too long to leave and thus to take corrective action in the event that it is required by each company, depending on their activity the results vary, there are reference tables where we can evaluate if We are in an acceptable range, also influence external aspects that with this calculation we can also appreciate that influences our profitability which is something that companies put a lot of emphasis because here reflects if our investment is getting the desired results.

Keywords: Business, Operating Cycle, Cash Conversion Cycle, Profitability

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN ..... **- 3 -**

ABSTRACT ..... **- 4 -**

ÍNDICE DE CONTENIDO ..... **- 5 -**

INTRODUCCIÓN ..... **- 6 -**

DESARROLLO ..... **- 8 -**

1. Empresa Comercial ..... - 8 -
2. Estados Financieros ..... - 8 -
   2.1. Estado de situación financiera ..... - 8 -
   2.2. Estado de Resultados Integrales ..... - 9 -
3. Capital de Trabajo ..... - 9 -
4. Rotación De Inventario ..... - 9 -
5. Rotación De Cuentas Por Cobrar ..... - 10 -
6. Rotación de Cuentas Por Pagar ..... - 10 -
7. Ciclo Operativo ..... - 10 -
8. Ciclo de Conversión del Efectivo ..... - 10 -
9. Rentabilidad ..... - 11 -

PLANTEAMIENTO CASO PRÁCTICO ..... **- 12 -**

DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO ..... **- 12 -**

CONCLUSION ..... **- 15 -**

BIBLIOGRAFÍA ..... **- 16 -**

ANEXOS ..... ¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

En el marco del desarrollo de la economía mundial, las personas han buscado nuevas maneras de generar rentas y aumentar su patrimonio. Los comerciantes han creído conveniente organizar y estructurar sus gestiones de negocios, y es aquí donde surgen en el mundo las empresas como una forma de regularización del comercio y expansión de los negocios.

Las personas a cargo de estas empresas han buscado a lo largo del tiempo implementar nuevos métodos para mejorar su administración y consecuentemente generar una mayor rentabilidad. Si bien en nuestro medio existe una diversidad de empresas, el presente trabajo se enfocará de manera especial en las empresas comerciales dedicadas a la compra-venta de bienes y servicios, las cuales presentan una mayor complejidad de análisis, puesto que distintos aspectos como la necesidad de contratación de personal y la situación económica inciden directamente dentro del negocio.

Para lograr el objetivo de que las empresas puedan mantenerse en el mercado, es necesario llevar un control minucioso sobre los recursos que poseen. En este punto, la Administración Financiera juega un papel preponderante como una disciplina que tiene como objetivo impulsar la optimización de todos los aspectos que rodean a la empresa, así como la toma de medidas correctivas para subsanar posibles falencias que disminuyen la rentabilidad. El reflejo de lo anterior expuesto se ve materializado en los estados financieros, los cuales son en esencia instrumentos de medición que muestran la situación económica por la que atraviesa una empresa dentro de un momento determinado.

Una vez obtenidos los estados financieros, es necesario revisarlos con la debida cautela y precisión, debido a que constituyen la principal fuente de información para la detección de situaciones que necesitan ser mejoradas o corregidas para consecuentemente maximizar en lo posible la rentabilidad.

Por su parte, ciclo de conversión de efectivo constituye otro de los mecanismos principales de control. Este ciclo de conversión permite al empresario conocer los periodos en los que rotan tanto los pagos, cobros e inventario.

La presente investigación tiene como objetivo demostrar la forma en que se calcula el ciclo de conversión de efectivo en una empresa comercial a partir de sus estados financieros que sirven como instrumentos para su cálculo, y de esta manera proponer sugerencias que ayuden al empresario a mejorar la rentabilidad de la empresa, este es el objetivo primordial de cualquier empresa o negocio.

Para la realización del presente trabajo de investigación se tomó como referencia a diez artículos científicos que sirven como base para poder realizar dicho caso. El método investigativo a utilizar será el deductivo, pues se partirá de principios y conceptos generales, para posteriormente abordar con un caso práctico la aplicabilidad de dichos conceptos.

DESARROLLO

1. Empresa Comercial

A lo largo del estudio de las Ciencias Administrativas, han tratado de definir el concepto de empresa "La noción de empresa es heterogénea en virtud de la diversidad de factores que contribuyen a formarla. En ella participan trabajadores, patrones y capitalistas para la producción de bienes y servicios con valor económico" (Reynoso Castillo, 2014, pág. 140). Dentro del desarrollo de la economía mundial, el concepto de empresa han evolucionado con el paso del tiempo, pero que sin embargo ha mantenido los mismos componentes esenciales.

Se considera básicamente que una empresa es una organización de elementos donde confluyen aspectos materiales y humanos que deben coexistir para alcanzar sus finalidades. El aspecto material está integrado por los bienes y servicios que pueden cuantificarse económicamente; por su parte el factor humano está integrado tanto por los patrones que aportan el capital y los medios de producción, así como los trabajadores que aportan su fuerza de trabajo.

2. Estados Financieros

Los estados financieros son informes donde podemos apreciar de una manera detallada la situación económica de la empresa, dentro de ellos podemos encontrar según NIIF, El Estado de situación financiera, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujo de efectivo y notas aclaratorias. (Perea, y otros, 2016)

Una vez establecido el concepto podemos señalar que existen mecanismos que permiten evaluar la razonabilidad de estos, para poder hacerlo necesitaremos dos estados que son los más importantes, los cuales son el Estado de situación Financiera y el estado de resultados.

2.1. Estado de situación financiera

El objetivo principal de este estado es proporcionar información financiera acerca de la empresa y se elabora dentro de una fecha específica. Esta información se obtiene a partir de la relación que existe entre tres partes como son: El activo, el pasivo y el patrimonio;

donde el activo son los recursos, el pasivo son las obligaciones y el patrimonio es el resultante del activo menos el pasivo (Marcotrigiano & Laura, 2011)

2.2. Estado de Resultados Integrales

Este estado es considerado por la mayoría como el más importante. Su objetivo principal consiste en presentar el nivel de rendimiento dentro de la actividad a la que se dedica la empresa. Para la obtención de esta información es necesario determinar la relación existente entre tres factores que son: los ingresos, gastos y resultados no realizados. (Marcotrigiano & Laura, 2011)

3. Capital de Trabajo

Para continuar abordando el tema de los mecanismo que sirven para medir o evaluar los estados financieros, es necesario hacer mención al capital de trabajo. "Constituye el conjunto de recursos necesarios en forma de activos circulantes para la operación de una empresa durante un ciclo productivo para una capacidad de producción determinada". (Retes López , Martín Rivera , Ibarra Flores , Moreno Medina , & Denogean Ballesteros , 2013). En otras palabras capital de trabajo es la forma de evaluar la gestión operativa empresarial permitiendo determinar los recursos necesarios para las actividades diarias de una empresa. Este método constituye una forma rápida para la detección de anomalías que necesiten corrección.

El capital de trabajo es a su vez, el reflejo de la gestión que rodea a la empresa. No solo evalúa si posee liquidez y rentabilidad, sino además detecta cualquier riesgo y facilita la aplicación de medidas correctivas. (Sebastián, 2016). Para realizar el cálculo, es necesario tomar el activo corriente y restar el pasivo corriente, y de esta forma se podrá determinar si los activos a corto plazo cubren los pasivos.

4. Rotación De Inventario

Según (Vera-Colina, Melgarejo-Molina, & Mora-Riapira, 2014) las razones de rotación o de actividad permite conocer la velocidad de transformación de algunos activos en efectivo. Este indicador permite determinar las veces que el inventario es remplazado, es decir las veces que el inventario da vuelta en el año se convierte en dinero.

5. Rotación De Cuentas Por Cobrar

Según (Cárdenas G & Velasco, 2014) el indicador permite medir las veces que las cuentas por cobrar rotan durante el año, es decir es tiempo que transcurra después de la venta para recibir efectivo. La rotación de cuentas por cobrar es un indicador utilizados por las empresas comerciales para medir la eficiencia en el cobro de sus cuentas por cobras esto significa que al mantener un alto índice de cobro o correctas políticas de cobro la empresa mantiene altos índices de liquides.

6. Rotación de Cuentas Por Pagar

La rotación de cuantas por pagar mide las veces que una empresa realiza los pago de los pasivos durante el año, originándose de la compra de materia prima necesaria para la operativa diaria de la empresa.

7. Ciclo Operativo

"Para el cálculo del ciclo operativo es necesario sumar los indicadores de días de inventario ((inventario promedio * 360)/Costos de ventas) y días de cuentas por cobrar ((cuentas por cobrar promedio * 360)/Ventas a crédito), mientras que para el ciclo de pagos únicamente se determina el indicador de días de cuentas por pagar ((cuentas por pagar promedio * 360)/Compras)" (Altuve G., 2014).

El ciclo operativo cumple una función vital de generar ingresos y gastos a través del tiempo que trascurre desde la compra inicial de la empresa y recolección de los fondos de la venta del inventario, una empresa puede mantener un ciclo operativo de corto y largo plazo.

En ciclo de corto plazo es el tiempo necesario para producir o adquirir un producto o servicio para venderlo y recuperar las cuentas por cobrar, la determinación del ciclo de corto plazo permite fijar las necesidades del capital de trabajo influyendo de forma determinantes en la liquidez de la empresa, es decir si una empresa mantiene un ciclo operativo de corto plazo mantendrá una inversión pequeña transformado su dinero en dinero en un tiempo corto, contrariamente las empresas que mantienen un ciclo operativo de largo plazo tendría una inversión mayor recuperando su inversión en tiempos más largos.

8. Ciclo de Conversión del Efectivo

Dentro del campo empresarial, se ha venido desarrollando a lo largo de la historia una serie de métodos y unidades de control que permiten optimizar los aspectos que rodean al manejo de una empresa. Una de estas unidades de control es el denominado ciclo de conversión de efectivo.

Weston y Brighan (1994) citado por (Hernández, Espinosa , & Salazar, 2014, pág. 167), "el ciclo de efectivo es el plazo de tiempo que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos productivos y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos". Básicamente, el ciclo de conversión de efectivo es un mecanismo de medición de plazos, tanto de cobro, pago y salida de inventario. Esta medición esta expresada en días, y tiene como finalidad evaluar para que así permitan la aplicación de correctivos en caso de que la empresa lo requiera.

En efecto, el ciclo de conversión del efecto se constituye como una forma de medir o cuantificar el tiempo que tarda la inversión en mercadería hasta convertirse en efectivo. Además, posibilita la obtención de periodos de cobro y de pago, los cuales son claros indicadores de la rentabilidad de la empresa.

9. Rentabilidad

Según (Daza Izquierdo, 2016) la rentabilidad puede considerarse, a nivel general como la capacidad o aptitud de la empresa para generar un excedente partiendo de un conjunto de inversiones efectuadas. La rentabilidad se la considera como uno de los objetivos y la capacidad de generar suficiente utilidad en las empresas, ya que mide la efectividad de la gerencia, es decir una empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, lo podemos definir rentabilidad mide la relación entre la ganancia y la inversión.

PLANTEAMIENTO CASO PRÁCTICO

Con la información contable financiera actualizada obtenida de una empresa comercial realice el ciclo de conversión del efectivo de dicha empresa comercial e interprete sus resultados y, ¿cuál sería el análisis y propuesta para mejorar y/o aumentar el efectivo de la empresa, en caso que lo requiera?

DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

Cuentas a utilizar

Inventarios	994,452.87
Documentos y cuentas por cobrar no relacionados	3’683,325.54
Cuentas por pagar no relacionados	20,790.86
Ventas	11’530,129.31
Costo de Ventas	10’322,785.05
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	9’789,772.85

Rotación de inventarios = Costo de los bienes vendidos / inventario

10’322.785,05 / 994.452,87 = 10.4

Edad promedio de inventario (EPI) = 365 / Rotación de inventarios

365 / 10.4 = 35.7 días

Periodo promedio de cobro (PPC)= cuentas por cobrar / ventas diarias promedio = cuentas por cobrar / (ventas anuales / 365)

3’683.325,54 / (11’530.129,31 / 365)

3’683.325,54 / 31.589,40 = 116.6 días

Periodo promedio de pago (PPP)= Cuentas por pagar / compras diarias promedio = cuentas por pagar / (compras anuales / 365)

20.790,86 / (9’789.772,85 / 365)

20.790,86 / 26.821,30 = 0.77 días

Ciclo Operativo = Edad promedio de inventario + periodo promedio de cobro

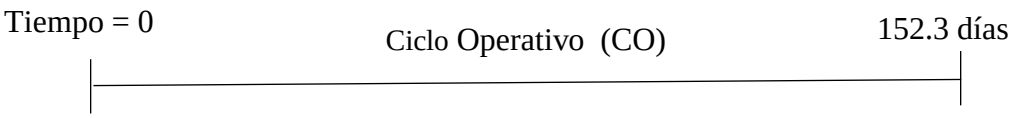
35.7 + 116.6 = 152.3 días

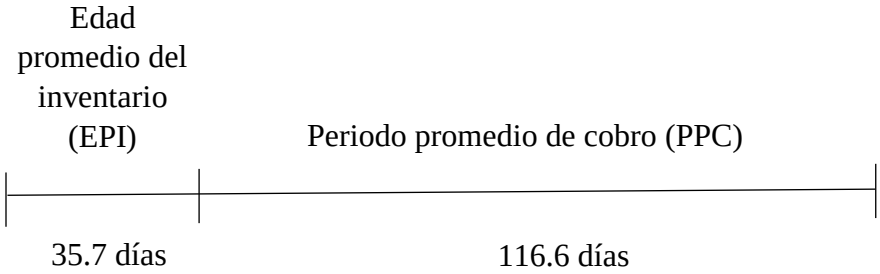
Ciclo De Conversión Del Efectivo = Ciclo operativo - periodo promedio de pago

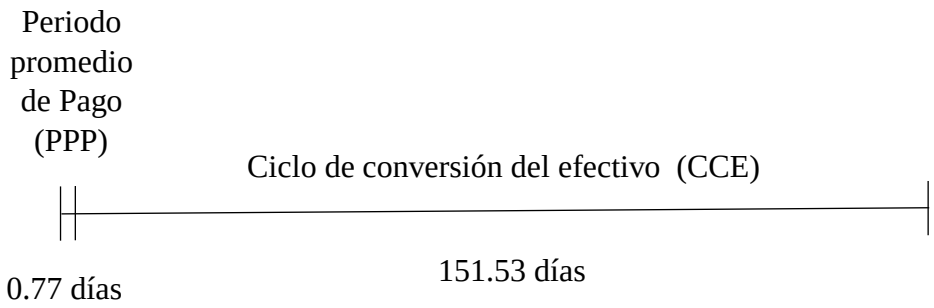
152.3 - 0.77 = 151.53 días

Ciclo De Conversión Del Efectivo = edad promedio de inventario + periodo promedio de cobro - periodo promedio de pago

35.7 + 116.6 -0.77 = 151.53 días







ANÁLISIS: con los resultados que calculados podemos determinar lo siguiente cabe mencionar que es un empresa comer comercial llamada ORO AUTO Cía. Ltda.: en el periodo promedio de pago la empresa los resultados son muy buenos sus pagos los realizan en menos de un día, por lo contrario en las cuentas por cobrar en donde para poder obtener el cobro de los mismo si está prologándose, en el inventario la mercadería está demorando muchos días en salir. Se Debería proponer una mejor políticas de cobros porque posee valores elevados en las cuentas por cobrar, también podemos aplicar estrategias de ventas para que así la mercadería salga con más rapidez. Mejorando en estos aspectos nuestro ciclo de conversión del efectivo va a mejorar notablemente.

CONCLUSION

La información sobre la situación de una empresa no puede obtenerse a partir de suposiciones, sino que debe ser expresada de forma técnica en miras a conocer objetivamente si el objetivo de la máxima rentabilidad de cumple o no; y es aquí donde los estados financieros constituyen la principal fuente de información financiera.

A través de la medición de plazos, tanto de cobro, pago y salida de inventario, se calcula en días el tiempo que le toma a la mercadería convertirse en efectivo. Si la mercadería tarda poco tiempo en convertirse en efectivo, entonces nuestra empresa comercial se refleja como rentable dentro del estado financiero. En cambio, si la mercadería tarda mucho en convertirse en efectivo, el estado financiero reflejará una afectación en la rentabilidad, y consecuentemente obligará al empresario a realizar ajustes que permitan mejorar la rentabilidad.

En la Empresa ORO AUTO IMOAUTO CIA. LTDA., deberá mejorar en lo que es la salida de la mercadería se está retrasando significativamente y en el periodo de cobro porque se está prolongando dichos cobros, para esto puede ofrecer a sus deudores una mejor planificación de pago o promociones por pagos a tiempo. Así podrá haber un mejoramiento en la rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Altuve G., J. G. (2014). Rentabildad de la variable activo corriente o circulante. *Actualidad Contables Faces*, 5-17.

Cárdenas G, M., & Velasco, B. M. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso. *Facultad Nacional de Salud Publica*, 16-25.

Daza Izquierdo, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sectorindustrial brasileño. *Contaduria y Administracion*, 266-282.

Hernández, N., Espinosa , D., & Salazar, Y. (2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista. *Economìa y Desarrollo*, 167.

Marcotrigiano, Z., & Laura, A. (2011). Discusión del concepto de “activo” dentro del Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera. *Actualidad Contable Faces*, 113-141.

Perea, M., Sandra, P., Castellanos, S., Heiberg, A., Valderrama, B., & Yosman, J. (2016). Estados financieros previsionales como parte integrante de un conjunto completo de estados financieros en ambiente NIIF. Una propuesta en el marco de la lógica difusa. *Actualidad Contable Faces*, 113-141.

Retes López , R., Martín Rivera , M., Ibarra Flores , F., Moreno Medina , S., & Denogean Ballesteros , F. (2013). Analisis De Rentabilidad De Repasto De Becerros En Sonora. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 588-598.

Reynoso Castillo, C. (2014). Las Transformaciones del Concepto de Empresa. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 140.

Sebastián, J. A. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de. *Revista Finanzas y Polìtica Económica*, 327-347.

Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Innovar*, 13.