



República del Ecuador

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Trabajo de Titulación

Para la Obtención del Título de:

Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría

Tema:

**Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de
empresas constructoras de Guayaquil, período 2014-2018.**

Autora:

Joselyne Karina Planta Ulloa

Directora del Trabajo de Titulación:

PhD. Ninfa Coromoto Moreno Moreno

2020

Guayaquil - Ecuador

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre, que me ha compartido la fortaleza y valentía para realizar mis propósitos y proyectos en la vida, a los maestros de enseñanza media, como también a las autoridades competentes de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, a sus departamentos de gestión administrativa y a los profesores de cátedra, por sus enseñanzas y por las habilidades que hicieron desarrollar en mí durante el transcurso de la carrera universitaria.

Joselyne Planta.

DEDICATORIA

Dedicatoria a Dios que me ha dado sabiduría, salud, voluntad e inteligencia para poner en práctica durante los estudios realizados. A mi familia y amigos que siempre me están impulsando al crecimiento profesional, ético y espiritual; Quedo realmente agradecida por todas las enseñanzas que me dejaron las distintas circunstancias de la vida.

Joselyne Planta.

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados y conclusiones, pertenece exclusivamente a la autora.

.....

Joselyne Karina Planta Ulloa

ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE GUAYAQUIL, PERÍODO 2014-2018

Joselyne Karina Planta Ulloa

jossup23@gmail.com

RESUMEN

La investigación se enfocó en analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras de Guayaquil en el período 2014-2018. La metodología fue un método deductivo-inductivo con enfoque mixto, alcance descriptivo y diseño no experimental, de corte transversal. Las herramientas utilizadas para la recolección de datos fueron la entrevista y el análisis documental. Entre los principales resultados estuvieron que las empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil tienden a tener mucha concentración en las cuentas por cobrar, lo que repercute de manera importante en la liquidez de las mismas, puesto que primero pagan a los proveedores y después cobran a sus clientes y para cubrir ese déficit de liquidez adquieren deuda. Por tanto, se establece que las empresas deben de mejorar sus políticas de crédito y cobranzas partiendo de la calificación del cliente y asentar un plazo máximo de pago de los créditos otorgados.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, crédito, cobranzas, ciclo de conversión del efectivo, análisis de estados financieros.

1. INTRODUCCIÓN

Las cuentas por cobrar se refieren a los compromisos que adquieren los clientes en una empresa, ocasionados por la venta a crédito que es representada por medio de documentos por cobrar endosado a favor de la entidad (Albisetti, 2018; Angulo, 2018; Fabre y Tenesaca, 2018). Estas cuentas son de gran importancia ya que forman parte

del activo circulante de una empresa (Arroba, Morales y Villavicencio, 2018; Cueva, Vargas y Méndez, 2017), por lo que representa un rubro indispensable que necesita mantener condiciones y procedimientos de crédito adecuados para lograr obtener ingresos de manera oportuna (Fotopulos, 2018; García, 2016).

La liquidez es muy importante para las empresas, debido a que se necesita cubrir obligaciones con terceros de manera oportuna en las fechas establecidas (López, Vidal y Castañeda, 2019); en caso de tener una baja liquidez representa problemas de flujo de efectivo; por ende, no podrá la empresa cumplir con las obligaciones contraídas con los proveedores (Mera y Ordoñez, 2017). El sector de la construcción ha venido experimentando caídas en sus ventas durante los últimos años, debido a diversos factores como la ley de plusvalía que recientemente fue derogada, los altos costos de materiales e insumos de construcción (Villanueva, 2017); sin embargo, las propuestas del gobierno para ayudar al desarrollo de los proyectos inmobiliarios y las aperturas de crédito para adquirir viviendas brindan signos de recuperación para este sector.

Por ese motivo es necesario conocer ¿De qué manera incide el análisis de las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas constructoras de Guayaquil, periodo 2014-2018? Para desarrollar la investigación se efectuó una investigación sobre las políticas de crédito y cobranza, las cuentas por cobrar comerciales, las cuentas incobrables y los procesos de cobranza y crédito. Además, de revisar los estudios previos sobre el objeto de estudio, se aplicó una investigación cualitativa que permitió establecer la situación actual de las cuentas por cobrar de empresas de construcción, permitiendo de esta forma conocer de qué manera llega a incidir en la liquidez de las empresas y su vez se establezcan las conclusiones correspondientes al caso.

Objetivo General

- Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas

constructoras de Guayaquil en el período 2014-2018, para identificar y evitar posibles problemas de liquidez.

Objetivos Específicos

- Identificar las cuentas por cobrar junto a las estrategias de cobranzas y su impacto en la liquidez.
- Determinar las políticas de crédito del giro de negocios de las empresas constructoras.
- Evaluar la liquidez de empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil en el período 2014- 2018, por medio del ciclo de conversión del efectivo.

1.1 Antecedentes Referenciales

El trabajo realizado en la empresa Ademinsa tuvo como fin el análisis de las cuentas por cobrar para determinar cuál es la incidencia que tienen las mismas en la liquidez de la organización objeto de estudio. La empresa es de índole familiar y las decisiones las toma unilateralmente el gerente, dentro de las acciones tomadas se pudo apreciar que la institución ofrece créditos a terceros sin historial crediticio previo, para impulsar las ventas del negocio asumiendo el riesgo que constituye esta actividad, dando como consecuencia que por el riesgo tomado se incremente la cartera morosa, repercutiendo esto en la liquidez de la organización, siendo el fruto de no tener políticas claras al momento del otorgamiento de crédito ni tener un sistema que respalde la buena toma de decisiones, dando como resultado problemas al momento de ejecutar la gestión de cobranzas. Por tanto, se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar sí influye en la liquidez de la compañía provocando que la misma tenga inconvenientes en el cumplimiento de las obligaciones contraídas (Becerra, Biamonte y Palacios, 2017).

Según Gaona (2016) en el estudio realizado acerca de la administración de las cuentas por cobrar y sus repercusiones en la liquidez y beneficios de la empresa Solca núcleo de Loja, se pudo detectar que los inconvenientes que tiene la empresa objeto de

estudio están en función de factores de tipo externos e internos, los cuales están direccionados en los procedimientos de las cuentas por cobrar. Del lado externo se tiene inconveniente con los convenios institucionales que tiene la entidad no cumplen con el pago de acuerdo al crédito otorgado por la falta de fondos del Estado ecuatoriano, debido a que estas instituciones forman parte de la red de salud del país. A pesar de esta condición, la entidad de salud no ha podido dejar de brindar los servicios, puesto que los pacientes que atienden tienen enfermedades de carácter crónico, sumado a la mala administración en general de las cuentas por cobrar perjudicando la posición financiera.

Para conocer la situación de la institución se hizo uso del análisis de los estados financieros por el método vertical y horizontal, para pasar a la aplicación de razones financieras para establecer la situación económica financiera. Concluyendo que se tiene una mala administración de las cuentas por cobrar lo que repercute en la liquidez y rentabilidad de la entidad hospitalaria afectando el cumplimiento de las obligaciones contraídas (Gaona, 2016).

En el estudio realizado a la comercializadora El Baratón, la cual se centra en la venta de electrodomésticos a crédito, se tiene que la generadora de rentabilidad de la empresa son las cuentas por cobrar y para el otorgamiento de crédito no se realiza un análisis, lo que incrementa el riesgo. La investigación tuvo un enfoque metodológico cuantitativo de método analítico, histórico y documental el cual permitió determinar los inconvenientes que tiene la empresa a nivel de liquidez. En el análisis de los estados financieros se pudo evidenciar los problemas que tiene la empresa en las cuentas por cobrar fruto de la morosidad de las cuentas ocasionando inconvenientes en la liquidez. Al final del trabajo se propuso implementar políticas y procedimientos de cuentas por cobrar a cumplir por parte del evaluador de crédito dentro de la institución (Arroba y

Solís, 2017).

1.2 Cuentas por Cobrar

Según Izar y Ynzunza (2017) las cuentas por cobrar es un crédito originado por la venta de bienes y servicios, donde queda como evidencia el pedido de la compra que se entrega al cliente. Este tipo de cuenta se la puede realizar de varias formas, resaltando la de tipo abierta, donde se brinda una línea de crédito que se basa en la confianza y solvencia del cliente, la originada por anticipos o préstamos a empleados, por devolución de impuestos, transacciones de intercompañías, venta de activos no corrientes, y por interés por cobrar.

Como se explicó con anterioridad las cuentas por cobrar son el derecho que tienen las empresas al otorgar crédito al cliente y estas pueden ser de denominación privada y pública, donde la diferencia radica en que la primera registra los incrementos de las ventas de los productos y servicios que genera el negocio; mientras que la pública registra los derechos de percepción de fondos de los contribuyentes que conforman la economía del país en forma de impuestos, tasas, contribuciones, entre otros rubros (Avendaño, Rivera y Suárez, 2018).

La administración de las cuentas por cobrar es una función indispensable más aún cuando existe una recesión, porque los clientes no logran pagar sus cuentas. Por eso, el otorgar un crédito a los clientes llega a afectar la cuenta de efectivo; debido a que, al vender un producto a crédito la empresa que vende debe retrasar la entrada de flujo de efectivo (García, Galarza y Altamirano, 2017). Por ende, es preciso tomar en consideración las políticas y procedimientos de crédito para poder minimizar el tiempo promedio de recuperación de la cartera de los clientes y así acelerar la entrada del efectivo (García y Dourimond, 2018).

Por lo expuesto es la importancia que tiene la administración de las cuentas por

cobrar en las organizaciones la cual va de la mano con una política de crédito y cobranzas, debido a que esta permitirá lograr obtener el efectivo que requiere la empresa para desarrollar sus operaciones cotidianas. Es por ello que, las organizaciones deben establecer políticas de crédito donde se considere las necesidades de flujo de efectivo sin descuidar el incremento de las ventas. Con esto mejorará el ciclo de conversión del efectivo (Flores y Carrasco, 2017).

1.3 Crédito

Según Canto, Palacín y Di Pietro (2016) el crédito es un préstamo y la persona que lo realiza se compromete a reembolsar la cantidad prestada en un tiempo definido, el cual dependiendo la ocasión suele generar intereses y costos adicionales. La palabra crédito proviene del latín *creditum* que quiere decir cosa confiada, por lo que en su origen se refiere a confiar. También se establece que el crédito es uno de los instrumentos clásicos para la financiación de las organizaciones y es un pilar fundamental en las empresas pymes por sus complicaciones en el acceso al crédito.

El crédito es considerado como un mecanismo que usan los negocios con la finalidad de hacer crecer sus ventas, bajo este escenario esta actividad es satisfactoria para impulsar el crecimiento de las organizaciones. En este punto, aparece un tema que ha ocasionado problemas en las empresas a través del tiempo denominado riesgo crediticio, el cual es el incumplimiento del pago del crédito por parte del cliente (Cortez y Burgos, 2016). Para evitar este escenario se recomienda la evaluación de la industria en la cual se desenvuelve el cliente objeto de crédito, para constatar cuál ha sido el comportamiento del mismo a través del tiempo, con el fin de verificar la capacidad de pago que ha tenido y así mitigar el riesgo al conceder financiamiento. (Ludovic, Aranguiz y Gallegos, 2018).

Según Pérez (2017) la evaluación crediticia está relacionada al riesgo crediticio;

por tanto, si una organización tiene como principal arma para su expansión el otorgar mayor cantidad de crédito debe de tener una evaluación crediticia acorde, puesto que, en caso de no tenerla, esto podría desencadenar en problemas de cuentas incobrables, lo que repercutiría en la liquidez de la institución. Según Trejo, Ríos y Martínez (2016) entre los indicadores que pueden hacer uso las organizaciones para reducir el riesgo está la revisión del comportamiento de pago del cliente, la capacidad de pago, la capacidad de endeudamiento, las garantías que pudiera brindar para el otorgamiento del crédito, entre otros ratios financieros a considerar para hacer una evaluación crediticia más rigurosa y así reducir el riesgo crediticio en una empresa.

1.3.1 Políticas de crédito

Según Jordán, Andrade y Cortez (2018) la política de crédito es una herramienta que permite efectuar un proceso de análisis de la información del cliente y de su capacidad de pago, por lo cual se generan beneficios económicos para la organización por medio de la venta a crédito y el pago de este en el tiempo determinado. Por tanto, las políticas de crédito de las empresas deben de seguir un esquema en los aspectos a evaluar del cliente que solicita el crédito y según los resultados que se obtengan tomar la decisión. Para esto, Brachfeld (2015) estableció que las políticas deben estar bien estructuradas y ordenadas de forma secuencialmente para que el personal de crédito pueda seguir los pasos y desarrollarlas de mejor manera.

Las políticas de crédito y cobranza tienden a acaparar varias decisiones como son los términos especiales, la calidad de la cuenta, el nivel de gastos de cobranza, el nivel de descuento por pronto pago y la duración del periodo de crédito. Con respecto a los puntos antes mencionados previo a la toma de decisión, se debe analizar esos datos con el fin de poder hacer una comparación de los beneficios de una posible modificación de políticas con los costos que implican dicha modificación, ya que las políticas de crédito

y cobranzas óptimas serán las que mayor margen conlleve. Por tanto, si la empresa desea maximizar las utilidades deberá ajustar simultáneamente las políticas para poder lograr una solución óptima sin incrementar los costos en el proceso (Vásquez y Vega, 2016). El sector de la construcción debe de tomar acción sobre las políticas de Crédito, debido a que la industria normalmente por ganar participación de mercado extiende los días de crédito. Es por ello, que la clasificación del crédito por su naturaleza, vencimiento, personas, garantía y objetivo es fundamental para tener una cartera adecuada, sumado a la evaluación del cliente para garantizar que tiene la capacidad de pago para cumplir con la obligación contraída (Cuenca, Rojas, Cueva y Armas, 2018). Cabe recalcar que la política de crédito en la construcción puede ser cambiante, fruto del entorno que se vive en la actualidad; por tanto, se debe de revisar periódicamente que la política este cumpliendo con lo establecido para evitar desviaciones que afecten a la empresa y así poder tomar las acciones correctivas necesarias.

1.3.2 Las 5 C del crédito

Es un método que permite evaluar el riesgo crediticio de las personas o también llamadas clientes, por medio del análisis de cinco aspectos que son: la capacidad, colateral, el carácter, el capital y las condiciones.

- a) El carácter se basa en la solvencia que tiene el deudor en lo que se refiere a lo moral como la integridad y la honorabilidad para poder responder a las obligaciones que conlleva efectuar un crédito, es por eso que es muy importante este aspecto y se lo recomienda gestionar por medio de la evaluación y el análisis de las actividades que ha realizado en el pasado el cliente (Haro y Rosario, 2017).
- b) La condición se refiere al aspecto económico donde abarca de lo general a lo industrial, donde las condiciones externas del negocio llegan a afectar al

cliente al momento del otorgamiento del crédito (Rodríguez, 2017).

- c) Colateral son los activos que se registran como garantía en caso de incumplir el préstamo, por lo que se especifica para el crédito que no se lo puede otorgar si no cuenta con una segunda fuente de pago, solo se da en casos donde el margen de ingresos es muy alto por lo que se correrá un menor riesgo (Haro y Rosario, 2017).
- d) Capacidad se dice que es cuando se cumple con las obligaciones de crédito con el valor que percibe de ingreso actual, este aspecto se evalúa por medio del estudio del ingreso que se declaran en los ingresos y en la de flujos de efectivo que registra el solicitante del préstamo (Rodríguez, 2017).
- e) Capital es el patrimonio que posee el cliente, se dice que es la capacidad que tiene el cliente, para poder cumplir con sus obligaciones con respecto al crédito por medio de los activos existentes si se diera el caso de necesitarlo, este se evalúa por medio del estudio del valor neto que posee el solicitante (Rodríguez, 2017).

El método de las 5C para medir el riesgo crediticio, es uno de los más importantes que se han estudiado, debido a que se revisan cinco aspectos necesarios para poder decidir si se brinda un préstamo o no. Se verifica si el cliente tiene los ingresos necesarios para poder cumplir con las obligaciones que adquiere, se analiza el entorno del negocio y la situación en la que se encuentra el país donde se desempeña la actividad, se revisa el historial moral que posee el adquirente, su patrimonio y los bienes que pueden avalar el crédito. Una vez que se analiza cada aspecto mencionado se puede tomar una decisión, donde se valida si el riesgo que va a correr por dar el crédito es adecuado, con lo cual se brinda el préstamo, caso contrario se lo niega.

1.4 Cobranza

La cobranza es un proceso que tiene como fin recaudar fondos mediante el cobro de valores por concepto de la venta a crédito. La cobranza es conocida como el medio para poder llegar a una meta; por tanto, se hace uso de diferentes herramientas que permitan el cobro efectivo de las cuentas por cobrar. La cobranza se la considera como un proceso, ya que demanda seguir una secuencia de pasos que permitan recuperar la cartera del cliente. Para poder desarrollar la cobranza, esta se basa en instrumentos que ayuden a poder cumplir el cometido por medio de un proceso formal, donde al prestador del crédito se le enseña un documento que sirve como instrumento de pago para que cancele su préstamo, estos documentos suelen ser pagarés, letras de cambio o cheques, que se devuelven una vez se pague la deuda (Jordán, Andrade y Cortez, 2018).

Según Deloitte (2015) el proceso de cobranzas debe de ser eficiente y esto se logra por medio de la implementación de iniciativas que mejoren el desempeño de los procesos para lograr la estandarización del proceso. Por tanto, el proceso de cobranza eficiente requiere analizar las posibles malas prácticas que se puedan estar dando dentro del área, con el fin de poder mejorar el proceso de cobranza y las acciones dentro del mismo.

1.5 Ciclo de Conversión del Efectivo y su Impacto en la Liquidez

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) se trata del tiempo que tiene la empresa para transformar la inversión en efectivo que necesita la organización para realizar sus operaciones. El CCE se calcula por medio de la resta del periodo promedio de pago con el ciclo operativo. El CCE se trata del tiempo que le tomará a la empresa poder convertir su inversión en efectivo; es decir que las cuentas por cobrar se transformen en efectivo. Por ese motivo, se debe evaluar a los clientes a través de políticas de crédito para determinar si son aptos para el crédito, basándose en la evaluación de riesgos. Si no se

realizan estos procesos de manera correcta podría generar dificultades para recuperar los valores de la cartera y a su vez retraso en el CCE (Gitman y Zutter, 2016).

García (2015) estableció que para poder desarrollar las operaciones de la empresa se debe conocer el CCE, ya que esta facilita conocer el tiempo que se encuentran los recursos invertidos comparados con el tiempo que los proveedores otorgan a la empresa. Por esta razón, la mejor opción para mantener la liquidez de la empresa es mantener un periodo de crédito de proveedores superior al ciclo operativo y así poder solventar los gastos de la empresa hasta que los clientes cancelen sus facturas; no obstante, si no se obtiene el retorno del dinero en el tiempo establecido la empresa podría incurrir en incumplimiento del pago de sus obligaciones por falta de liquidez. Es por ese motivo, que se debe siempre tener un seguimiento del tiempo que los clientes demoran en pagar.

Según García (2015) el ciclo de conversión de efectivo se calcula aplicando la siguiente fórmula: periodo de conversión de inventarios, sumado al periodo de cobro de cuentas por cobrar, menos el periodo de aplazamiento de cuentas por pagar.

Las cuentas por pagar son la actividad realizada por las empresas con la finalidad de adquirir bienes y servicios, estas se registran en el balance de la compañía en forma de deudas que mantiene con terceros que pueden ser de corto o largo plazo de acuerdo al uso del bien adquirido. Normalmente la clasificación de corto plazo se la da a los materiales e insumos que son de uso obligatorio para el giro del negocio; mientras que los adquiridos para equipos y maquinarias suelen ser de largo plazo por la duración del bien y la cantidad monetaria que se necesita para su compra, he aquí donde intervienen las instituciones financieras para proveer los préstamos para activos fijos o conocidos también como no corrientes para que los negocios puedan adquirir los bienes de capital (Arroba y Villafuerte, 2016).

2. METODOLOGÍA

2.1 Método de Investigación

El método utilizado en esta investigación fue el inductivo-deductivo. El inductivo tiene como característica realizar el estudio desde lo más específico a lo general; es decir, busca generar conocimiento a través de percepciones y opiniones de personas o entes investigados, lo cual otorga un mayor nivel interpretativo; mientras que el deductivo toma conclusiones generales para dar explicaciones particulares, es decir analiza un marco teórico para ser aplicado a una ocasión en particular (Andrade, Alejo y Armendáriz, 2018). En este trabajo se realizaron entrevistas y se analizaron estados financieros para poder brindar una perspectiva particular del tema en estudio.

Se sustenta la utilización del método inductivo-deductivo, ya que se parte de la entrevista de los expertos del sector de la construcción para contrastar la información obtenida por medio del análisis de los estados financieros de tres constructoras de la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de conocer la situación actual del sector y así poder tomar decisiones en base al conocimiento adquirido.

2.2 Tipo de Investigación

La investigación fue de enfoque mixta. La cualitativa tienen como característica ser subjetivas y brindar una mayor capacidad de interpretación, ya que se basa en el análisis del objeto de estudio en su estado natural o con base en sus percepciones, lo que logra una mayor comprensión y profundidad del tema estudiado (Herrera, 2017). Para ello hizo uso de la entrevista para ser aplicada a dos expertos del sector.

En cambio, la investigación cuantitativa utiliza el análisis numérico o estadístico para brindar información concluyente y comprobable. En esta investigación se utilizó también este enfoque, ya que se analizaron tres estados financieros de empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil.

Asimismo, según su alcance la investigación fue descriptiva. Este tipo de investigación describe o caracteriza el objeto de estudio, tiene como principal ventaja dar a conocer la problemática de manera concisa (Grande & Abascal, 2017). Este trabajo busca describir la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez desde una perspectiva cualitativa. De igual forma, tuvo un diseño no experimental, de tipo transversal, ya que no se manipularon las variables y estas fueron analizadas en un momento específico para ver si situación actual.

2.3 Unidad de Análisis, Población y Muestra

Las empresas constructoras más destacadas de Guayaquil se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1
Constructoras más destacadas de Ecuador

Empresa constructora	Ciudad
Hidalgo e Hidalgo Constructores S.A.	Guayaquil
Ripconciv Constructora	Guayaquil
Constructora Construdipro	Guayaquil
Conorte S.A.	Guayaquil
Concegua S.A.	Guayaquil
ConBaquerizo	Guayaquil
ConstruEcuador S.A.	Guayaquil
Furoiani Obras y Proyectos	Guayaquil
Pronobis	Guayaquil

Tomado de (Mundo Constructor, 2020).

En este trabajo de investigación se tomó como unidad de análisis a las tres empresas constructoras más importantes de la ciudad de Guayaquil, lo cual se determinó por las ventas declaradas en la Supercías; para hacer el análisis cuantitativo de sus estados financieros; en tanto que, se entrevistaron a dos asesores financieros de empresas de construcción. Los nombres y empresas donde trabajan fueron omitidos por pedido de los entrevistados; asimismo, con las empresas que se realizó el análisis financiero, debido a que no se cuenta con autorización expresa de utilizar sus nombres.

2.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Las técnicas utilizadas en la presente investigación fueron la entrevista y el análisis documental. Según Hernández y Mendoza (2018) la entrevista es cuando dos o más personas se reúnen con el fin de tratar asuntos de su interés en busca de recolectar información importante sobre el tema de la investigación. En el análisis documental se observaron tres estados financieros de empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil, cuya información reposa en el sitio web de la Supercías; no se emiten los nombres de las empresas porque se puede generar un conflicto de intereses. Además, en el presente trabajo de investigación se llevaron a cabo entrevistas a dos colaboradores del área financiera de empresas constructoras de Guayaquil.

2.5 Procesamiento de Datos

El procesamiento de datos de los estados financieros, se realizó primero ingresando al sitio web oficial de la Supercías, donde se identificó a tres empresas importantes del medio, de las cuales se simplificó el balance general y el estado de resultados, para que por medio de las cuentas más importantes analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas constructoras.

El procesamiento de datos de la entrevista se realizó a través del análisis por ítem. El cuestionario se conformó de ocho preguntas que estuvieron dirigidas a identificar la situación actual de las empresas constructoras de Guayaquil, la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de estas empresas, los riesgos que una empresa presenta al momento de ofrecer créditos a terceros sin tomar en consideración el historial crediticio, las dificultades que surgen en las empresas al momento de llevar a cabo la recaudación de las cuentas por cobrar, la importancia de ejecutar un análisis de los estados financieros con la finalidad de conocer la situación económica de las empresas y de ejecutar una adecuada administración de las cuentas por cobrar.

3. RESULTADOS

Análisis de Estados Financieros

En el análisis de las tres empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil se pudo observar que tienen valores importantes concentrados en las cuentas por cobrar los cuales se abordarán a continuación:

Empresa 1

En la empresa uno el promedio de las cuentas por cobrar en el periodo de estudio del año 2014 al 2018 fue del 57.4%; mientras que las cuentas por pagar fueron del 11.9% e inventario del 4.8%. Por lo expuesto, se pudo apreciar que al revisar el ciclo de conversión del efectivo de la empresa en estudio arroja resultados, donde la política de crédito al culminar el 2018 fue de 212 días, seguido de las cuentas por pagar de 57 e inventario 23. Con estos parámetros la organización primero paga a sus proveedores y después cobra a sus clientes, lo que da como resultado una inadecuada conversión del efectivo por una mala política de crédito, la cual debe estar en función de las cuentas por pagar. En caso de persistir esta mala gestión la constructora tendrá problemas en la liquidez en el corto plazo.

A pesar de que las estrategias de cobranzas tienen definido los segmentos de clientes y adecuados canales de comunicación para realizar las recaudaciones en los tiempos acordados en la política de crédito, la organización se enfocaba en brindar mayor crédito para generar mayor ingreso, logrando con ello tener problemas en la liquidez de la organización.

Empresa 2

En la empresa dos se pudo observar que la concentración de las cuentas por cobrar está en menor proporción que la constructora uno, registrando en promedio un 41.9%, seguido de las cuentas por pagar con el 17.5% e inventario el 0.1%, lo que da como

resultado una política de crédito de 347 días al culminar el 2018. Bajo la información analizada se puede apreciar que el ciclo de conversión de efectivo de la empresa dos está mejor gestionado que la uno, pero igual tiene un déficit en la liquidez, debido a que paga primero a los proveedores antes de cobrar a los clientes. Es decir, aunque los procesos de gestión de cobranzas sean estandarizados al momento de tener una política de cobranza ampliada para generar mayor venta por parte de la constructora incurrirá en problemas de liquidez para la organización, ya que la empresa financia en gran medida a los clientes y esto para poder sostenerlo deben de cubrir el hueco con deuda a corto plazo lo cual no es sostenible en el tiempo.

Empresa 3

La empresa tres, mejora más aun la administración del efectivo, ya que posee una concentración de cuentas por cobrar en promedio en los años de estudio del 2014 al 2018 del 38.4%, seguido de las cuentas por pagar por 37.7% e inventario 1.5%. Es decir, al final del 2018 pudo lograr que el proceso del ciclo de conversión del efectivo sea favorable para la organización, ya que primero cobra a sus clientes y después paga a sus proveedores logrando con ello obtener excedente; es decir, la política de cuentas por cobrar al terminar el 2018 fue de 158 días. Por tanto, al tener una política de cuentas por cobrar adecuada se implementan las estrategias de cobranzas de redefinición de segmentos en clientes, teniendo un adecuado canal de comunicación y que el proceso de cobranzas sea estandarizado apoyado de la tecnología, permitiendo así tener una cobranza efectiva en función de las políticas de crédito.

En relación con el análisis de las tres empresas se pudo apreciar que dos de ellas tienen problemas en la administración de las cuentas por cobrar repercutiendo de forma negativa en las estrategias de cobranzas; por tanto, esto afecta de manera importante al ciclo de conversión del efectivo que en caso de no mejorar esta posición podría afectar

en la liquidez a corto plazo de las constructoras. Es decir, las empresas deben enfocar sus esfuerzos a mejorar sus políticas de crédito para que las estrategias de cobranzas puedan ser efectivas, así como negociar mejores condiciones con los proveedores para evitar solventar ese déficit de liquidez con deuda a corto plazo.

5.1. Análisis de Entrevistas

1.- ¿Cómo se encuentra la situación actual de las empresas constructoras de Guayaquil? La situación actual de las empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil a nivel financiero tiene problemas importantes que se deben resolver, los cuales están dados principalmente por la falta de liquidez que tienen las mismas, estos se dan por la estacionalidad o por las malas políticas de cuentas por cobrar y cuentas por pagar que inciden en el ciclo de conversión del efectivo, ya que los empresarios se centran de forma exclusiva al incremento de las ventas por medio de la ampliación de los días de crédito.

2.- ¿De qué manera inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas constructoras de Guayaquil?

Las cuentas por cobrar constituyen el corazón de la liquidez en las constructoras, debido a que es la forma de que la empresa cobra el crédito otorgado a sus clientes para posteriormente poder cumplir con las obligaciones mantenidas con terceros. Es decir, si se tiene una mala política de cuentas por cobrar la organización tendrá déficit de liquidez, lo cual deberá cubrirse con deuda a corto plazo, lo que le quita productividad al negocio por el costo financiero; por tanto, se debe de dar un foco de atención a las políticas de las cuentas por cobrar ejercidas en las empresas constructoras para evitar tapar esos huecos con crédito, lo que conlleva a mayor endeudamiento de la industria.

3.- ¿Cuáles son los riesgos que una empresa presenta al momento de ofrecer créditos a terceros sin tomar en consideración el historial crediticio?

Con respecto al historial crediticio es la base central de todo análisis de crédito; por tanto, el no ejecutarlo aumenta el riesgo de padecer de cuentas incobrables lo que se traslada a falta de liquidez, debido a que no se puede recuperar el monto ofrecido en crédito.

4.- ¿Cuáles han sido las dificultades que surgen en las empresas al momento de llevar a cabo la recaudación de las cuentas por cobrar?

Entre las principales dificultades que se tiene al momento de realizar la recaudación del crédito otorgado está que las empresas indican que no tienen presupuesto aprobado para el pago del crédito, debido a que pasan por problemas de liquidez y esto se da porque no tienen políticas de crédito y cobranza que garantice una adecuada conversión del ciclo del efectivo, sumado a que las organizaciones suelen brindarle extensión de días de crédito para que puedan seguir comprando convirtiéndose esto en un círculo vicioso de aumento de las cuentas por cobrar por incrementar los ingresos.

5.- ¿Considera importante ejecutar un análisis de los estados financieros con la finalidad de conocer la situación económica de las empresas? Explique sus razones.

El análisis de los estados financieros es fundamental para determinar la salud financiera de un negocio determinado, ya que por medio de esta vía se podrá establecer la posición financiera del negocio con la finalidad de calcular su capacidad de pago, para que por esta vía se limite el riesgo al momento de otorgar financiamiento y así puedan cumplir con los pagos en los tiempos acordados.

6.- ¿Considera que es importante ejecutar una adecuada administración de las cuentas por cobrar en las organizaciones? ¿Por qué?

La administración de las cuentas por cobrar debe de considerarse como un punto central de los negocios, ya que permite poder hacer frente a las obligaciones contraídas

y financiar el giro del negocio sin la necesidad de adquirir deuda. Es decir, un mejor tratamiento de estas cuentas disminuirá notablemente las Necesidades Operativas de Fondos (NOF).

7.- ¿Qué sugerencias puede dar desde el punto de vista de políticas de crédito y cobranzas para obtener una mayor liquidez?

Entre las sugerencias a aplicar para mejorar las políticas de crédito y cobranzas está calificar al cliente antes de otorgarle un crédito para reducir el riesgo financiero, lo que conlleva a analizar más a profundidad a los clientes para así asignar de forma satisfactoria el crédito, esto se obtiene por medio de establecer una política de crédito, la cual esté por debajo de las cuentas por pagar; es decir, para que exista mayor liquidez en el negocio se debe de cobrar primero las cuentas antes de pagar las obligaciones contraídas. Esto dará como resultado que el ciclo de conversión del efectivo sea satisfactorio para los intereses de las constructoras de la ciudad de Guayaquil.

Con respecto a las estrategias de cobranzas la cartera debe de ser segmentada por cliente bajo los parámetros de deuda, edad y tiempo del crédito con la finalidad de poder brindarles plazos de exoneración o beneficios por pagos anticipados con la finalidad de cobrar la cartera en el menor tiempo posible. Para lograr aquello es necesario tener canales de comunicación acordes a la tecnología de la actualidad para mantener contacto constante y evitar en lo posible el incremento de la cartera vencida. Con esto se logra tener un ciclo de cobranza satisfactorio logrando cobrar antes de que se pague a los proveedores.

Con estas estrategias lo que se alcanza es mejorar el ciclo de conversión del efectivo por medio de la aceleración de las cobranzas, ya que el ciclo parte desde que se adquiere la materia prima o producto terminado hasta lograr efectivizar el cobro del crédito al cliente.

4. CONCLUSIONES

Las cuentas por cobrar reflejan los créditos originados por la venta de bienes y servicios, donde queda como evidencia el pedido de la compra del producto o servicio que se entrega al cliente. A este otorgamiento de crédito se le aplica un proceso de análisis de información financiera del consumidor, con la finalidad de calcular su capacidad de pago. Esta actividad genera beneficios económicos para la organización por medio de la venta a crédito y el pago de este en el tiempo determinado.

Las cuentas por cobrar pueden ser de naturaleza privada o pública; con respecto al sector privado su característica principal está en ser un derecho que tienen las organizaciones de cobrar el crédito otorgado al cliente, mientras que desde el público es la percepción de fondos por parte de los contribuyentes que conforman la economía en forma de impuestos, tasas, contribuciones, entre otros.

Las cuentas por pagar son deudas mantenidas por la organización con terceros al momento de contraer bienes y servicios, las cuales son necesarias para el desarrollo de la actividad empresarial. Estas cuentas se clasifican en dos tipos de acuerdo a su uso; por un lado, las de materiales e insumos hechos con proveedores locales son vitales para el desenvolvimiento del negocio a corto plazo; mientras que, por otro lado, están las de equipo que son financiadas con instituciones financieras, siendo su característica ser a más largo plazo.

En el análisis cuantitativo se estableció que las empresas constructoras tienden a tener mucha concentración en las cuentas por cobrar, algo que no es similar en las cuentas por pagar e inventarios; por tanto, esto condiciona su capacidad de operar de forma cotidiana, lo que se da por la mala aplicación de políticas de crédito lo que condiciona la aplicación de estrategias de cobranzas. Las empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil, al momento de su evaluación, mostraron que las políticas de

crédito no son las más acertadas limitando la maniobra del proceso de cobranzas, puesto que denotan mucha concentración en las cuentas por cobrar, poniendo en riesgo poder cumplir las obligaciones contraídas con terceros.

Con respecto a la liquidez de las empresas constructoras de la ciudad de Guayaquil obtenido en el análisis cuantitativo, se pudo revelar que tienen problemas en la conversión del ciclo de efectivo, debido a que primero pagan a los proveedores y después cobran a los clientes repercutiendo de esta manera en la liquidez de las empresas, teniendo que suplir ese déficit con deuda.

Bibliografía

Albisetti, R. (2018). *Finanza empresarial. (1ra. Edición)*. Colombia: Editorial Javeriana.

ISBN: 978-958-781-190-2.

Andrade, F., Alejo, O. y Armendariz, C. (2018). Método inductivo y su refutación deductista.

Conrado, 14(63), 117-122.

Angulo, U. (2018). *Contabilidad para la toma de decisiones. (1ra. Edición)*.

Bogotá: Ediciones de la U. ISBN: 978-958-762-796-1.

Arroba, J. y Solís, T. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.

Observatorio de la Economía Latinoamericana, Septiembre 2017, 1-10.

Arroba, J., Morales, J. y Villavicencio, E. (2018). Cuentas por cobrar y su

relevancia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía*

Latinoamericana, Septiembre 2018. Obtenido de

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/cuentas-cobrar-liquidez.html>

Arroba, J. y Villafuerte, V. (2016). Las cuentas por pagar y su presentación en los

estados financieros de la empresa Plastiguayas Cia. Ltda. *Observatorio de*

la Economía Ecuatoriana, 1-9.

- Avendaño, J., Rivera, M. y Suárez, M. (2018). Diferencias entre la Contabilidad tradicional del sector público vs las Normas Internacionales de Contabilidad del sector público en Colombia con proyecciones de impacto de este sector. Repositorio de la Universidad San Buenaventura.
- Becerra, L., Biamonte, C. y Palacios, E. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C. (Tesis de grado). Universidad Peruana de las Américas. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/103>
- Brachfeld, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagados. (1ra. Edición)*. Barcelona: Profit Editorial. ISBN: 978-84-16583-06-5.
- Canto, F., Palacín, M. y Di Pietro, F. (2016). Efectos del ciclo económico en el crédito comercial. *Investigación Europea sobre Gestión y Economía Empresarial*, 22(2), 55- 62.
- Cortez, D. y Burgos, J. (2016). La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Septiembre 2016, 1-14.
- Cueva, E., Vargas, M. y Méndez, J. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa de servicios Pronefros S.A.C en la ciudad de Lima del año 2015. (Tesis de Grado). Universidad Peruana de las Américas. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/104>
- Deloitte. (2015). *Tendencias de cobranzas y recuperación de cartera en el sector financiero a partir de la crisis.*

Obtenido de

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pa/Documents/financial-services/2015-01-Pa-FinancialServices-CobranzaCartera.pdf>

- Fabre, S. y Tenesaca, M. (2018). Control de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Enero 2018.
- Flores, M. y Carrasco, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 21-36.
- Fotopulos, D. (2018). *Contabilidad para numerofóbicos: Una guía de supervivencia para propietarios de pequeñas empresas. (1ra. Edición)*. Estados Unidos de América: Harper Collins Español. ISBN: 978-1-41859-787-0.
- Gaona, K. (2016). Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo de Loja período comprendido entre 2008 - 2014. (Tesis de grado). Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/10414>
- García, A. (2016). *Tres preguntas para una gestión económica inteligente: Una guía para la toma de decisiones. (1ra. Edición)*. España: De Cabecera. eISBN: 978-84-945222-5- 3.
- García, C. y Dourimond, L. (2018). Análisis de la gestión de cobros y pagos como actividad económica operativa en las empresas. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, Enero 2018.
- García, J., Galarza, S. y Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración

- eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(23), 30-39.
- García, V. (2015). *Análisis financiero. Un enfoque integral. (1ra. Edición)*. México: Editorial Patria. ISBN: 978-607-744-264-6.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2016). *Principios de la Administración Financiera. (14va. Edición)*. México: Pearson Educación. ISBN: 978-607-323-721-9.
- Grande, I. y Abascal, E. (2017). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Haro, A. y Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera. (14va. Edición)*. Almería: Universidad de Almería. ISBN: 978-84-16642-62-5.
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGraw-Hill.
- Herrera, J. (2017). *La investigación cualitativa*. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx:8080/jspui/bitstream/123456789/1167/1/La%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa.pdf>
- Izar, J. y Ynzunza, C. (2017). *El Impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/320965804_El_Impacto_del_Credito_y_la_Cobranza_en_las_Utilidades
- Jordán, P., Andrade, J. y Cortez, J. (2018). Diseño de políticas de crédito y cobranzas para incrementar la liquidez de la compañía UCICORP S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Abril 2018, 1-10.
- López, J., Vidal, Z. y Castañeda, F. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Abril 2019.

- Ludovic, A., Aranguiz, M. y Gallegos, J. (2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVI(1), 181-207.
- Mera, J. y Ordoñez, R. (2017). Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Diciembre 2017.
- Mundo Constructor. (2020). *Las constructoras más destacadas del país*. Obtenido de <https://www.mundoconstructor.com.ec/las-constructoras-mas-destacadas-del-pais/>
- Pérez, C. (2017). La evaluación crediticia y su relación con el riesgo crediticio, en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Viator Ltda. Año 2013, Lima. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtenido de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/7262>
- Rodríguez, F. (2017). *Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica. (1ra. Edición)*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. ISBN: 978-607-8552- 28-3.
- Trejo, J., Ríos, H. y Martínez, M. (2016). Análisis de la Administración del Riesgo Crediticio en México para Tarjetas de Crédito. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 11(1), 103-121.
- Vásquez, L. y Vega, E. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., Distrito de Huanchaco, año 2016. (Tesis de grado). Universidad Privada Antenor Orrego. Obtenido de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/2353>
- Villanueva, J. (2017). Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las

empresas constructoras, distrito de San Borja, año 2017. (Tesis de Grado).

Universidad César Vallejo. Obtenido de

<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/12477>

ANEXOS

REVISIÓN SISTEMÁTICA

Autores (año)	Diseño de estudio	País estudiado	Muestra	Tratamiento / indicadores usados	Criterios método usado	Resultados relevantes	Limitaciones del estudio
López et al. (2019)	Transversal	Ecuador	Constructora Trivisa S.A.	- Cartera incobrable. - Provisiones. - Estado de situación financiera. - Cuentas por cobrar.	Cualitativo, Descriptiva, documental y de campo	- Políticas de cobros y pagos no adecuadas. - Morosidad en la cartera por cobrar. - La constructora no ha realizado la provisión de las cuentas incobrables.	Ninguna.

Villanueva (2017)	Transversal – Perú no experimental	54 personas del área Contable de 21 empresas constructoras.	<ul style="list-style-type: none"> - Efectivo y equivalente de efectivo - Existencias - Gastos pagados por anticipado - Valores negociable - Factura comercial - Letra de cambio - Cheque - Pagaré - Ratio circulante - Ratio ácido - Ratio de tesorería - Capital de trabajo - Ingresos - Egresos - Dinero líquido - - Cumplimiento de obligaciones financieras 	Cuantitativo, descriptivo, correlacional.	<ul style="list-style-type: none"> - Las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las empresas constructoras. - Ausencia de una política de cobranza que induzca a los clientes a pagar sus deudas. - La liquidez se relaciona con el activo circulante de las empresas constructoras. 	Ninguna.
----------------------	--	---	---	---	--	----------

Cueva et al. (2017)	Transversal	Perú	Empresa de servicios PRONEFROS S.A.C. de Lima Perú.	<ul style="list-style-type: none"> - Liquidez general. - Prueba ácida. - Prueba defensiva. - Capital de trabajo. - Ratios financieros. - Estado de situación financiera. 	- Cuantitativo.	<ul style="list-style-type: none"> - El proceso de cobranzas es inadecuado. - Se incumple las actividades de procedimientos de las políticas de cobranzas. - Impacto de menores flujos de fondos en el corto plazo. 	Ninguna.
------------------------	-------------	------	---	--	-----------------	--	----------

Entrevista

ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE GUAYAQUIL, PERÍODO 2014-2018.

Entrevista a dos colaboradores del área financiera de empresas constructoras de

Guayaquil. 1.- ¿Cómo se encuentra la situación actual de las empresas constructoras de Guayaquil?

2.- ¿De qué manera inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas constructoras de Guayaquil?

3.- ¿Cuáles son los riesgos que una empresa presenta al momento de ofrecer créditos a terceros sin tomar en consideración el historial crediticio?

4.- ¿Cuáles han sido las dificultades que surgen en las empresas al momento de llevar a cabo la recaudación de las cuentas por cobrar?

5.- ¿Considera importante ejecutar un análisis de los estados financieros con la finalidad de conocer la situación económica de las empresas? Explique sus razones.

6.- ¿Considera que es importante ejecutar una adecuada administración de las cuentas por cobrar en las organizaciones? ¿por qué?

7.- ¿Qué sugerencias puede dar desde el punto de vista de políticas de crédito y cobranzas para obtener una mayor liquidez?

Análisis de estados financieros

Tabla 1

Estado de resultado integral empresa 1

	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	94.013.967,0	87.567.174,6	84.472.016,2	76.554.049,2	60.562.762,5
	0	2	2	3	7
Costo de venta	84.397.764,7	75.595.161,9	69.514.267,1	59.077.986,4	47.021.245,7
Gastos totales	6.956.968,24	8282787,17	9.207.561,8	10.149.694,6	8.519.538,5
Utilidad antes de impuestos	2.659.234,1	3.689.225,5	5.750.187,4	7.326.368,2	5.021.978,3

Tabla 2

Estado de situación financiera empresa 1

	2014	2015	2016	2017	2018
Activo					
Equivalentes de efectivo	1.599.896,04	1.880.855,97	7.160.401,4	4.735.796,01	2.006.937,44
	17.443.403,6	27.455.025,8		35.119.130,5	35.692.863,5
Cuentas por cobrar	0	4	31.184.049,5	3	1
Inventario	3.280.076,90	8.276.707,87	3.737.042,1	2.851.727,5	2.967.474,6
Otros activos corrientes	5.531.089,86	448870,39	833.968,8	452.118,5	7.226.213,0
Total activo corriente	27.854.466,4	38.061.460,1	42.915.461,8	43.158.772,5	47.893.488,6
	17.017.005,8	15.594.979,4		14.823.782,6	
Activo no corriente	0	5	13.781.773,4	9	14.274.552,0
Total activo	44.871.472,2	53.656.439,5	56.697.235,2	57.982.555,2	62.168.040,6
Pasivo					
Cuentas por pagar proveedores	3.880.589,02	7.851.000,50	7.828.187,0	8.892.179,3	7.424.344,08
	15.480.840,1				
Otros pasivos corrientes	8	19161610,58	15.683.433,7	13.840.310,8	17.384.749,2
Total pasivo corriente	19.361.429,2	27.012.611,1	23.511.620,6	22.732.490,2	24.809.093,3
			13.532.246,8		11.382.060,1
Pasivo no corriente	7.525.160,59	9.848.483,22	7	11.356.896,8	3
Total pasivo	26.886.589,8	36.861.094,3	37.043.867,5	34.089.387,0	36.191.153,4
Patrimonio neto	17.984.882,4	16.795.345,2	19.653.367,7	23.893.168,2	25.976.887,1
	1	2			2
Total pasivo más patrimonio	44.871.472,2	53.656.439,5	56.697.235,2	57.982.555,2	62.168.040,6

Tabla 3

Ciclo de conversión del efectivo empresa 1

Ciclo del efectivo	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación cuentas por cobrar	67	113	133	165	212
Rotación cuentas por pagar	17	37	41	54	57
Rotación de inventario	14	39	19	17	23
Ciclo operativo	81	152	152	183	235
Ciclo de conversión del efectivo	64	115	112	128	178

Tabla 4
Estado de resultado integral empresa 2

	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	321.955.760,10	302.708.925,00	233.098.892,00	303.131.118,00	344.782.466,00
Costo de venta	197.506.909,58	186.339.641,00	69.940.607,00	179.730.566,00	196.369.926,00
Gastos totales	16.432.564,24	24.387.974,00	49.430.006,00	23.061.457,00	31.498.202,00
Utilidad antes de impuestos	108.016.286,30	91.981.310,00	113.728.279,00	100.339.095,00	116.914.338,00

Tabla 5
Estado de situación financiera empresa 2

	2014	2015	2016	2017	2018
Activo					
Equivalentes de efectivo	66.363.628,94	73.100.311,00	271.073.017,00	332.133.682,00	327.826.505,00
Cuentas por cobrar	142.892.028,62	189.469.308,00	198.237.124,00	233.868.101,00	332.768.888,00
Inventario	-	360.420,00	1.171.056,00	489.864,00	523.437,00
Otros activos corrientes	163.729.578,38	192.459.441,00	66.861.341,00	23.926.817,00	25.085.343,00
Total activo corriente	372.985.235,90	455.389.480,00	537.342.538,00	590.418.464,00	686.204.173,00
Activo no corriente	85.728.781,22	92.346.582,00	87.381.414,00	0	107.797.341,00
Total activo	458.714.017,20	547.736.062,00	624.723.952,00	699.012.002,00	794.001.514,00
Pasivo					
Cuentas por pagar proveedores	12.969.832,66	46.355.275,00	41.000.372,00	73.798.061,00	139.171.456,00
Otros pasivos corrientes	45.760.063,81	462.672,16	44.597.723,00	38.326.551,00	43.001.276,00
Total pasivo corriente	58.729.896,50	92.622.491,00	85.598.095,00	112.124.612,00	182.172.732,00
Pasivo no corriente	96.480.001,31	78.204.445,00	0	95.865.467,00	59.184.954,00
Total pasivo	155.209.897,80	170.826.936,00	174.444.588,00	207.990.079,00	241.357.686,00
Patrimonio neto	303.504.119,38	376.909.126,00	450.279.364,00	491.021.923,00	552.643.828,00
Total pasivo más patrimonio	458.714.017,20	547.736.062,00	624.723.952,00	699.012.002,00	794.001.514,00

Tabla 6
Ciclo de conversión del efectivo empresa 2

Ciclo del efectivo	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación cuentas por cobrar	160	225	306	278	347
Rotación cuentas por pagar	24	90	211	148	255
Rotación de inventario	-	1	6	1	1
Ciclo operativo	160	226	312	279	348
Ciclo de conversión del efectivo	136	136	101	131	93

Tabla 7
Estado de resultado integral empresa 3

	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	261.219.576,8 1	184.911.770,1 2	85.795.999,3 4	100.645.228,6 6	87.694.317,0 9
Costo de venta	179.619.257,3 2	132.247.127,6 1	58.104.285,8 4	70.593.241,75	69.086.537,2
Gastos totales	19.833.138,49	19291697,39	21.221.361,2	18.160.405,6	14.588.292,5
Utilidad antes de impuestos	61.767.181,0	33.372.945,1	6.470.352,4	11.891.581,3	4.019.487,4

Tabla 8
Estado de situación financiera empresa 3

	2014	2015	2016	2017	2018
Activo					
Equivalentes de efectivo	5.418.017,26	13.571.428,41	15.669.263,5	11.844.833,84	4.987.062,61
Cuentas por cobrar	97.904.735,48	68.344.917,83	29.364.035,0	28.542.369,17	13.472.156,37
Inventario	11.614.541,91	10.196.434,01	9.981.254,1	8.856.079,6	8.781.121,5
Otros activos corrientes	6775647,94	16.971.390,34	17.053.169,1	10.054.949,2	26.576.399,6
Total activo corriente	121.712.942,6	109.084.170,6	72.067.721,8	59.298.231,8	53.816.740,1
Activo no corriente	229.656.124,2 7	227.796.052,6 9	229.057.643,3 3	249.206.936,3 1	273.347.200,1
Total activo	351.369.066,9	336.880.223,3	301.125.365,1	308.505.168,1	327.163.940,2
Pasivo					
Cuentas por pagar proveedores	36.172.279,68	23.329.968,39	24.016.132,8	26.530.854,5	24.582.337,77
Otros pasivos corrientes	32.521.890,14	13649465,25	5.711.534,7	6.604.201,5	6.436.147,4
Total pasivo corriente	68.694.169,8	36.979.433,6	29.727.667,5	33.135.056,0	31.018.485,2
Pasivo no corriente	7.903.141,53	5744104,59	3.893.762,38	4.737.214,0	14.048.609,99
Total pasivo	76.597.311,4	42.723.538,2	33.621.429,9	37.872.269,9	45.067.095,1
Patrimonio neto	274.771.755,5 1	294.156.685,0 5	267.503.935,2	270.632.898,2	282.096.845,0 8
Total pasivo más patrimonio	351.369.066,9	336.880.223,3	301.125.365,1	308.505.168,1	327.163.940,2

Tabla 9
Ciclo de conversión del efectivo empresa 3

Ciclo del efectivo	2014	2015	2016	2017	2018
Rotación cuentas por cobrar	135	133	123	102	55
Rotación cuentas por pagar	72	64	149	135	128
Rotación de inventario	23	28	62	45	46
Ciclo operativo	158	161	185	147	101
Ciclo de conversión del efectivo	86	97	36	12	- 27