



Julio 2019 - ISSN: 1696-8352

ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO Y SU RELACIÓN EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

AUTORES:

Iván Xavier Decker Vera

Teresa de Jesús Mindiolaza Delgado

Ing. Com. C. P. A. Ricardo D. Salcedo Lascano, MT

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Facultad de Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Av. De las Américas. Apartado postal 11-33. Guayaquil- Ecuador

xavier_decker@outlook.com

teresamindiolaza1711@hotmail.com

rsalcedol@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Iván Xavier Decker Vera, Teresa de Jesús Mindiolaza Delgado y Ricardo D. Salcedo Lascano (2019): "Análisis del ciclo de conversión de efectivo y su relación en la situación financiera", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (julio 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/07/ciclo-conversion-efectivo.html>

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo, calcular y analizar el ciclo de conversión del efectivo en la empresa Pinturas ABC, el principal inconveniente que refleja la compañía, son las políticas, por su demora en los días de pago, por lo tanto, los pagos se ven afectados por los atrasos.

Este proyecto se encuentra estructurado en tres capítulos. Capítulo 1, está compuesto por el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y las ideas a defender para solucionar el problema que aqueja a la empresa.

En el capítulo 2, encontraremos el desenvolvimiento de las alternativas de esta investigación en torno a toda la teoría y contextos de los temas y subtemas que dan mayor sustento para el desarrollo del trabajo de investigación.

En el capítulo 3, vamos a resolver y analizar el centro del problema de la compañía, para ello vamos a establecerlo mediante la metodología que se utilizó como, entrevistas, enfoques, esto nos permitió cuantificar y cualificar, los efectos de toda la información recaudada. Y por último se realizó el capítulo 4 en el cual se analizó los resultados que la empresa debería mejorar su política de cobro, ya que son muchos días en mora, y así poder mejorar nuestro ciclo de conversión del efectivo, para con ello nuestros proveedores tengan mayor satisfacción en nuestros pagos.

ABSTRACT:

The objective of this research is to calculate and analyze the cycle of conversion of cash in the company Pinturas ABC, the main drawback that reflects the company, are the policies, due to their delay in the days of payment, therefore, the payments are they are affected by the arrears.

This project is structured in three chapters. Chapter 1, is composed of the approach of the problem, the objectives, the justification and the ideas to defend to solve the problem that afflicts the company.

In chapter 2, we will find the development of the alternatives of this research around the whole theory and contexts of the themes and subtopics that give greater sustenance for the development of the research work.

In chapter 3, we will solve and analyze the center of the company's problem, for this we will establish it through the methodology used, such as interviews, approaches, this allowed us to quantify and qualify, the effects of all the information collected. And finally, chapter 4 was carried out in which the results were analyzed that the company should improve its collection policy, since there are many days in default, and thus better our cycle of conversion of cash, so that our suppliers have greater satisfaction in our payments.

PALABRAS CLAVES: Ciclo de conversión, estados financieros, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar.

KEYWORDS: Conversion cycle, financial statements, inventories, accounts receivable, Debts to pay.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tuvo como objetivo principal analizar las partidas que intervienen en el ciclo de conversión de efectivo y su relación en la posición financiera de la empresa

Pinturas ABC del Ecuador, como problema principal se menciona que la compañía no tiene la solvencia necesaria para afrontar sus deudas de corto plazo con terceros, toda vez que las obligaciones contraídas con terceros.

Pinturas ABC, es una empresa con 50 años en el mercado, dedicado a la, fabricación, de pinturas de alta calidad en las líneas, Arquitectónica, Automotriz, Madera, Industrial y Marina, desarrollar procesos tendientes a prevenir el impacto ambiental.

El proceso o ciclo productivo necesario para la fabricación y venta del producto terminado, involucra los componentes y cuentas que forman el capital del trabajo y con más énfasis a las partidas del ciclo de conversión de efectivo que son importantes para la posición financiera de la empresa.

El análisis del ciclo de conversión de efectivo y su relación en la situación financiera de la empresa Pinturas ABC, se orienta a las Unidades Estratégicas de Negocio. Dicho proceso inicia desde la adquisición de la materia prima, transformación, pago proveedores, venta y recuperación de efectivo.

1. Desarrollo

De acuerdo al problema de investigación se plantea los objetivos generales y específicos. A continuación, se detallan estos objetivos:

Objetivo General:

Analizar el ciclo de conversión del efectivo y su relación en la situación financiera.

Objetivos Específicos:

- ✓ Solicitar información financiera de la entidad respecto a sus operaciones.
- ✓ Identificar los elementos del ciclo de conversión del efectivo.
- ✓ Conocer el estado actual de la entidad tomando como referencia su información financiera respecto al inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- ✓ Calcular el ciclo de conversión del efectivo de la entidad.
- ✓ Analizar el ciclo de conversión del efectivo.

La idea a defender en la investigación es:

El cálculo y análisis del ciclo de conversión del efectivo los cuales tienen como objetivo mejorar la recuperación de la cartera creando políticas para una mejor gestión.

La gestión de las cuentas por cobrar en la entidad resulta poco eficiente debido a la inexistencia de políticas que favorezcan a la recuperación de la cartera y al establecimiento de créditos. Adicional a esto, el cumplimiento de las cuentas por pagar a proveedores se ve limitado debido a la falta de controles, superando el plazo pactado en la negociación y generando intereses que son asumidos por la entidad.

El inventario no está siendo debidamente gestionado al existir una mala manipulación del producto, causando su deterioro en bodega y debiendo registrarlo como pérdida. A esto se suma el inadecuado registro de las existencias al momento de su entrada y salida.

Una mejor gestión de las cuentas por cobrar, por pagar y del inventario, se reflejan en un ciclo de conversión de efectivo más favorable para la entidad, impactando en forma positiva en su situación financiera. Radicando la importancia de esta investigación en que mediante este ciclo puede conocerse la capacidad que tiene la entidad estudiada para volver líquidos sus recursos, proponiéndose por ello mejoras y anticipándose a problemas que puedan afectar su situación financiera en el corto y largo plazo.

2. Antecedentes

Es necesario indicar que la entidad seleccionada se ha comprometido con los investigadores a la entrega de información necesaria para el desarrollo del presente estudio, por ende, los detalles redactados a continuación no constan con el nombre real de la misma, empleándose el seudónimo "Pinturas ABC".

Esta entidad fue fundada el 16 de junio de 1967, dedicada desde sus inicios a la producción y comercialización de pinturas, en 1983 fue sometida a una reingeniería que le permitió mejorar su producción y desde ese año ha ido mejorando no sólo su infraestructura sino también la

calidad de los artículos comercializados, obteniendo incluso certificaciones de calidad. Estas contantes mejoras se deben a su misión y visión, mismas que se describen a continuación:

Su misión comprende: “La fabricación de pinturas de alta calidad con bajo impacto al medio ambiente, en líneas como la arquitectónica, madera, automotriz, marina e industrial; a través del esfuerzo diario del talento humano, innovando para satisfacer a nuestros clientes por quienes existimos y deben recibir los mejor de nosotros”.

La visión de la entidad establece: “Alcanzar el liderazgo en el mercado nacional e incluso atravesar las fronteras ecuatorianas, posicionándonos en otros mercados poniendo como base valores como la honestidad y el respeto”.

Como se pudo conocer, dentro de la empresa existen cuatro divisiones que son la arquitectónica, automotriz, madera y por última la industrial y marina, teniendo en cuenta que la división arquitectónica es aquella donde se ofrece el producto a intervenir, es decir las pinturas.

3. Metodología

Los tipos de investigación que se aplicaron en el actual trabajo de investigación fueron: documental, descriptiva y analítica.

Se aplicó la investigación documental, por cuanto se ha tomado para esta investigación, libros, A su vez es descriptiva ya que se soportó principalmente en técnicas como la entrevista y la revisión documental de datos de la empresa pinturas ABC.

Por otro lado, la investigación es analítica debido a que en base al análisis de las cuentas relevantes de los estados financieros para el cálculo del ciclo de conversión del efectivo.

Técnicas de investigación

Las técnicas que se emplearon para obtener la información necesaria que demanda la investigación fueron:

- ✓ Análisis de datos; y,
- ✓ Entrevista

La entrevista es una técnica dentro del enfoque cualitativo y que fue aplicada para conocerse, mediante el personal de la empresa Pinturas ABC, cómo se gestionaban los cobros a los clientes, el grado de eficiencia para el pago a proveedores y el control del inventario. A esta herramienta se sumó el análisis de datos donde se evaluaron los estados financieros de la entidad, determinando así su realidad económica y su ciclo de conversión del efectivo.

4. Resultados

Una vez realizadas las entrevistas se procedió al análisis de las mismas, las cuales determinaron lo siguiente:

- En la entrevista realizada al Gerente General, se pudo conocer que se han estado planeando estrategias para asegurar el funcionamiento y seguimiento eficaz de las cuentas por cobrar para así evitar retrasos por parte de los clientes, pero no están siendo aplicadas en este momento. Pinturas ABC no posee unas políticas de crédito que favorezcan a la recuperación de cartera mientras que las cuentas por pagar, mismas que son gestionadas por el departamento financiero, presentan también deficiencias en sus controles.
- En la entrevista realiza al contador, se indica que la comunicación dentro de la entidad posee muchas limitantes lo cual ocasiona que en los departamentos se produzcan irregularidades como por ejemplo: Con el financiero se presentan extravíos de facturas o los registros parciales de documentos importantes, en el

departamento de logística se ejecuta un inadecuado control de inventarios y esto da como resultado los continuos retrasos para dar de baja a los productos deteriorados, en cambio en el departamento de ventas se presentan errores con los clientes, entregándose a éstos productos que no han sido solicitados.

- En la entrevista realizada al jefe del departamento financiero, se presenta que para la selección de clientes primero se realiza una búsqueda documental y de ahí se proceden a visitas a distintas áreas para ofrecer el producto. Entre estas visitas se encuentran ferreterías y empresas dedicadas a la construcción.
- Las políticas para la asignación de créditos dependen mucho del producto y la trayectoria que tienen en el negocio, manejándose periodo hasta de cinco meses de créditos como una forma de motivar las contrataciones, siendo recomendable para la entidad manejar plazos de tres meses máximo.
- Como resultados de la entrevista realizada al jefe del departamento logístico se pudo evidenciar que no manejan políticas para el control de los inventarios dando como resultado fallos en los despachos y conteos erróneos de mercadería. Para el control actual de las existencias en bodega se emplea una computadora con un software integrado; sin embargo, se presentan continuamente trabas al momento de ingresar a los productos y suelen ser registrados de manera confusa.
- En la entrevista realizada al jefe del departamento de ventas se exponen una serie de irregularidades entre las cuales se presenta el inadecuado control sobre los clientes al no tomarse en consideración la trayectoria en el negocio o si han existido impagos a otras entidades. Lo importante para este departamento es cerrar las ventas, por ello existe una mayor apertura en los créditos a pesar de ser clientes nuevos.

5. Análisis de los resultados obtenidos

Ratios de actividad de Pinturas ABC año2017

RATIOS DE ACTIVIDAD	FÓRMULA	VALORES	VECES/DÍAS
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{37.421,565.33}{6.298,891.31}$	5.94
Días Promedio en Stock	= 365 / Rotación de Inv.	365/5.94	61
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{68.041,179.70}{15.518,269.95}$	4.38
Días Promedio de Cobro	= 365 / Rotación de Cartera	365/4.38	83
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	$\frac{39.460,882.04}{5.165,690.17}$	7.64
Días Promedio de Pago	= 365 / Rotación de Proveedores	365/7.64	48

- En el año 2017 la compañía tardaba 83 días para efectuar sus cobros de cartera de clientes, 48 días para efectuar los pagos a favor de proveedores o antes que requieran cancelaciones inmediatas; y consecuente 61 días para la rotación de inventario rotación de su inventario por el cual el cálculo del ciclo de conversión del efectivo era de 96 días.
- Cifra que nos indica que cada 96 días la compañía le da vuelta a todo el efectivo de operación, con lo cual estaría rotando 3.77 veces el capital en todo un año, en tal virtud estaría generando 3.77 veces la capacidad de generar utilidades o ganancias en un periodo fiscal.
- Situación que sugería que la compañía tenía dificultades para generar su flujo de caja, dado que no tenía mucho tiempo para cancelarle a terceros.
- Se conoce que los días promedio de inventario son de 61 días por lo cual la mercadería rota 5.94 (365/61) veces al año, es decir la compra de 37.4 millones se efectúa en 5.94 periodos, uno cada 61 días, de 6.2 millones.

- Los días promedio de cobro son de 83 días, por lo cual durante el año se efectúan 4.3 cobranzas (365/83). Por lo tanto, los 68.04 millones se cobrarán en los 4.3 periodos, cada uno de 15.51 millones
- Los días promedio de pago son de 48 días; es decir, que durante el año se efectúan 7 pagos (365/48) aproximadamente, es decir que las compras a crédito de 39.46 millones serán distribuidos en 7 periodos, cada uno de 5.16 millones.
- Se logra apreciar el cálculo de los valores al momento de implementarse la fórmula citada evidenciando que los 96 días del Ciclo de conversión del efectivo serán equivalentes a una necesidad de financiamiento de \$ 16.537,016.61

Conclusiones

De conformidad al análisis y métodos de investigación aplicados en este trabajo se concluye lo siguiente:

En la empresa Pinturas ABC se identificó limitantes en sus operaciones de cobranza de la cartera, inventarios.

En el año 2017 las cifras indican lo siguiente: la rotación con proveedores se daba cada 48 días y la rotación de las cuentas por cobrar a clientes se la realiza en 83 días, tal situación presenta un desbalance entre el valor a recuperar y pagar.

Entre otros valores importantes, cabe destacar que este indicador nos hace concluir que la compañía no cuenta con políticas adecuadas para el manejo de los pagos con sus proveedores.

Se pudo conocer que efectivamente la gestión de las cuentas por cobrar en la entidad estudiada es deficiente debido a la inexistencia de políticas óptimas que favorezcan la recuperación de la cartera y al establecimiento de créditos, motivada esta situación por las condiciones del mercado en los últimos años, ayudando a mantener un nivel de ventas aceptable, pero contribuyendo a la morosidad de la cartera.

6. Recomendaciones

Implementar sistemas informáticos que le den el nivel de eficiencia adecuado al manejo de los inventarios, a fin de poder rotar el mismo tan rápido como sea posible sin desabastecimiento que ocasionen una pérdida de ventas.

Involucrar el diseño de políticas para el seguimiento al inventario respecto a plazos, emisión de informes sobre las existencias, registro de entradas y salidas entre otras. En este punto se propondría la contratación de más personal para un mayor control de las existencias.

En este punto también se incluirían mejoras en los procesos de ventas, específicamente cuando el vendedor toma el pedido del cliente, conociéndose que suelen existir errores generando que se entregue producto no solicitado previamente.

Establecer nuevas políticas de crédito y cobranza en la entidad, además de realizar un diagrama del proceso actual para el cobro y el mejorado que se propondría.

En relación a las cuentas por cobrar, se debe implementar políticas que le permitan a la compañía acelerar dichos cobros, ya que el objetivo de administrar las cuentas por cobrar es cobrarlas de manera rápida como sea posible sin perder ventas, para lograr esta meta se necesita implantar 3 temas:

- Selección de crédito
- Condiciones de crédito
- Supervisión de crédito

La selección de crédito permitiría la aplicación de técnicas para determinar que clientes son aptos para recibir crédito, este proceso permite evaluar la capacidad crediticia del cliente y observar los requisitos mínimos para otorgarle el crédito.

Las condiciones de crédito permiten ofrecer promociones y descuentos en las compras permitiría otorgar un porcentaje de descuento en el monto de la factura si se realiza el pago en 15 días a partir del inicio del crédito o paga el monto total de la factura en 30 días.

Supervisión de crédito es el paso final que se debe realizar ya que es una revisión continua de las cuentas por cobrar de la empresa para verificar si los clientes están pagando acorde a las condiciones de crédito fijadas, ya que, si no están pagando a tiempo, la supervisión de crédito informara a la empresa del problema.

Para el pago de proveedores el objetivo es aumentar el periodo de las cuentas por pagar para esto se tiene la necesidad de negociar más días de créditos con los proveedores sin deteriorar la propia imagen de crédito de la empresa, el acuerdo debe realizarse de tal manera que se

evite el aumento de costos o de impedir el abastecimiento de materia prima aplazando el desarrollo de venta.

Bibliografía

Chaves, E. (2016). *Administración de Materiales*. Barcelona: EUNED.

Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planificación financiera*. Madrid: ESIC.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2017). *Normas de Información Financiera (NIF) 2017*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera : Incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36 Y 40) y NIIF 1*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Córdoba, M. (2017). *Gestión financiera: Incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36 Y 40) y NIIF 1*. Bogotá: ECOE.

Principios de administración financiera, 11ava edición Lawrence J. GITMAN.

Morales, A., Morales, J., & Alcoler, F. (2014). *Administración Financiera*. México: Grupo editorial Patria .

García, V. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.

Cuadrado, C. (2014). *La cesión de créditos*. Madrid: Dykinson .

Eslava, J. (2015). *Finanzas para el marketing y las ventas: Cómo planificar y controlar la gestión empresarial* . Madrid: ESIC.

Faxas, P. (2012). *La Administración Financiera Herramienta de Dirección Empresarial*. Madrid: Editorial Academica Espanola.