



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TÍTULO:

**LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA PASTEURIZADORA
TANILACT Y SU NIVEL DE VENTAS.**

***PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN PARA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL***

AUTOR:

Luis Bladimir Chancusig Basantes

TUTOR:

Ing. Wilson Manuel Saltos Aguilar. PhD.

AÑO

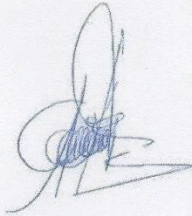
2020

INFORME DEL TUTOR

INFORME DEL TUTOR

En mi calidad de tutor, y luego de haber revisado el desarrollo de la Investigación elaborada por el Sr. Luis Bladimir Chancusig Basantes, tengo a bien informar que el trabajo indicado, cuyo título es “LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA PASTEURIZADORA TANILACT Y SU NIVEL DE VENTAS”, cumple con los requisitos exigidos para que pueda ser expuesta al público, luego de ser evaluada por el Tribunal designado.

Riobamba, 19 de enero de 2021.



Ing. Wilson Manuel Saltos Aguilar. PhD.

HOJA DE CALIFICACIÓN DEL TRIBUNAL






CALIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

TÍTULO:

LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA PASTEURIZADORA TANILACT Y SU NIVEL DE VENTAS. Proyecto de Investigación para la obtención del título de Ingeniero Comercial.

CALIFICACIÓN DEL TRABAJO ESCRITO DE GRADO:

Ing. Wilson Manuel Saltos Aguilar PhD. TUTOR	<u>10</u> NOTA	 FIRMA
Mgs. Alexandra Elizabeth Ramírez Salas MIEMBRO 1	<u>9.5</u> NOTA	 FIRMA
Mgs. Verónica Susana Soto Benítez MIEMBRO 2	<u>10</u> NOTA	 FIRMA

Calificación: 9.83 (Sobre 10)

DERECHOS DE AUTOR

DERECHOS DE AUTOR

Yo, Luis Bladimir Chancusig Basantes, soy responsable de las definiciones, argumentos, ideas, análisis, resultados y propuestas impregnadas en el presente trabajo investigativo y los derechos de autoría pertenecen a la Universidad Nacional de Chimborazo.



Luis Bladimir Chancusig Basantes

C.I. 1725241648

DEDICATORIA

A Dios, por mantenerme con salud y vida para poder cumplir con uno de mis objetivos estudiantiles que tanto soñaba poder alcanzarlo para mi crecimiento académico, personal y al mismo tiempo ser ejemplo para mis hermanos.

A mis padres Bladimiro Chancusig e Isabel Basantes, quienes me han dado apoyo afectivo y económico para la culminación de mis estudios de tercer nivel ya que sin el apoyo de ellos no hubiera sido posible llegar hasta estas instancias de mi vida. Además, han sido un ejemplo de esfuerzo, perseverancia, dedicación y humildad en mi formación como ser humano.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme sabiduría, colmarme de bendiciones y haberme mantenido de pie en los momentos más difíciles de mi vida para no declinar de mis sueños.

A mis padres, por confiar en mí y haber hecho posible mis estudios de preparatoria, en la ciudad de Riobamba, lejos de la familia, con la finalidad de cumplir uno de mis objetivos; el cuál siempre ha sido convertirme en un profesional y en una persona de bien.

A la Universidad Nacional de Chimborazo, por permitirme ingresar a las instalaciones de su institución académica para estudiar una carrera y contribuir con la preparación de mi persona a nivel profesional.

Al Sr. Ricardo Chancusig, gerente – propietario de la Pasteurizadora Tanilact, quien me abrió las puertas de su empresa para poder realizar mi tesis y al mismo tiempo haberme facilitado información pertinente para la elaboración de la misma.

ÍNDICE GENERAL

INFORME DEL TUTOR	ii
HOJA DE CALIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
DERECHOS DE AUTOR.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN	1
1. CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2. JUSTIFICACIÓN	3
1.3. OBJETIVOS.....	4
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.4. HIPÓTESIS	4
1.5. ESTADO DEL ARTE.....	5
1.5.1. ANTECEDENTES	5
2. CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. GESTIÓN FINANCIERA.....	7
2.1.1. Conceptos	7

2.1.2. Importancia.....	8
2.1.3. Principales actividades del gerente financiero.....	8
2.1.4. Proceso de la administración financiera	11
2.1.5. Diagnóstico financiero.....	12
2.1.6. Administración financiera de corto plazo	20
2.1.7. Administración financiera de largo plazo	29
2.2. VENTAS	33
2.2.1. Conceptos	33
2.2.2. Función de las ventas	34
2.2.3. Objetivos de la gestión de ventas	34
2.2.4. Tipos de ventas	35
2.2.5. Estrategias para aumentar las ventas.....	39
2.2.6. Cartera de crédito	41
2.2.7. Rentabilidad.....	47
2.3. Pasteurizadora Tanilact	49
2.3.1. Información General.....	49
2.3.2. Reseña histórica.....	50
2.3.3. Productos.....	51
3. CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	53
3.1. MÉTODO	53
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	53
3.3. DISEÑO	54
3.3.1. No experimental.....	54
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA	55
3.4.1. Población.....	55

3.4.2. Muestra	55
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	55
3.5.1. Técnicas.....	55
3.5.2. Instrumentos.....	56
3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	56
4. CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	57
4.1. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	57
4.1.1. Análisis y discusión de la encuesta.....	57
4.1.2. Análisis y discusión de la observación.....	69
4.1.3. Diagnóstico Financiero de la Pasteurizadora Tanilact	71
4.2. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	103
4.3. ESTRATEGIAS DE MEJORA	110
4.3.1. Estrategias de administración financiera de corto plazo.....	110
4.3.2. Estrategias de administración financiera de largo plazo.....	113
4.3.3. Propuesta del Organigrama Estructural de la Pasteurizadora Tanilact ..	117
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	118
5.1. CONCLUSIONES.....	118
5.2. RECOMENDACIONES.....	121
6. BIBLIOGRAFÍA.....	123
7. ANEXOS.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Razones de Liquidez.....	17
Tabla 2. Razones de Apalancamiento o deuda	18
Tabla 3. Razones de Rentabilidad	19
Tabla 4. Razones de Actividad	20
Tabla 5. Productos de la Pasteurizadora Tanilact.....	51
Tabla 6. Género de los Encuestados	58
Tabla 7. Gestión Financiera.....	59
Tabla 8. Análisis Financiero	60
Tabla 9. Ratios Financieros	61
Tabla 10. Recursos Financieros.....	62
Tabla 11. Crecimiento a Futuro	63
Tabla 12. Oferta de Calidad.....	64
Tabla 13. Estrategias para las Ventas	65
Tabla 14. Políticas de Crédito y Cobranzas.....	66
Tabla 15. Margen de Rentabilidad.....	67
Tabla 16. Herramientas Tecnológicas	68
Tabla 17. Guía de Observación a la Pasteurizadora Tanilact	69
Tabla 18. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019	74
Tabla 19. Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 - 2019.....	78
Tabla 20. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 - 2019.....	81
Tabla 21. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 - 2019.....	86
Tabla 22. Razones de Liquidez de la Pasteurizadora Tanilact	89
Tabla 23. Razones de Apalancamiento de la Pasteurizadora Tanilact	90
Tabla 24. Razones de Rentabilidad de la Pasteurizadora Tanilact	91
Tabla 25. Razones de Actividad de la Pasteurizadora Tanilact.....	92

Tabla 26. Razón Plazo Medio de Cobranza de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019	94
Tabla 27. Razón de Rotación Promedio de Cartera de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.....	95
Tabla 28. Razón del % Promedio de Incobrabilidad de la Cartera de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.....	97
Tabla 29. Razón Margen de Utilidad Bruta entre los años 2017 – 2019.....	98
Tabla 30. Margen de Utilidad Operativa de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019	100
Tabla 31. Margen de Utilidad Neta de la Pasteurizadora Tanilact entre el 2017 – 2019 ..	101
Tabla 32. Frecuencias Observadas	105
Tabla 33. Frecuencias Esperadas.....	106
Tabla 34. Cálculo del Chi - cuadrado.....	107
Tabla 35. Variaciones para el cálculo del Apalancamiento de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 - 2019.....	114
Tabla 36. Tipos de Apalancamiento aplicados a la Pasteurizadora Tanilact.....	115

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Principales Actividades del Gerente Financiero	9
Ilustración 2. Proceso de la Administración Financiera	11
Ilustración 3. Análisis Vertical.....	14
Ilustración 4. Análisis Horizontal	16
Ilustración 5. Ciclo de Conversión del Efectivo	26
Ilustración 6. Tipos de Apalancamiento relacionados con el Estado de Resultados	32
Ilustración 7. Estructura de Capital.....	33
Ilustración 8. Tipos de Venta Personal	37
Ilustración 9. Modalidades de Ventas a Domicilio	38
Ilustración 10. Clasificación de Clientes.....	42
Ilustración 11. Tabla de la Distribución del Chi - cuadrado	108
Ilustración 12. Propuesta de Clasificación de los Clientes con relación al pago de la Cartera de Crédito en la Pasteurizadora Tanilact	111
Ilustración 13. Propuesta de Organigrama Estructural de la Pasteurizadora Tanilact	117
Ilustración 14. Propuesta de Interfaz de una Página Web en Facebook	126
Ilustración 15. Propuesta de Interfaz de una Página Web en Wix	127
Ilustración 16. Propuesta de Interfaz en la Página de Instagram	128

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ubicación Satelital de la Pasteurizadora Tanilact	50
Gráfico 2. Género de los Encuestados	58
Gráfico 3. Gestión Financiera.....	59
Gráfico 4. Análisis Financiero.....	60
Gráfico 5. Ratios Financieros	61
Gráfico 6. Recursos Financieros.....	62
Gráfico 7. Crecimiento a Futuro.....	63
Gráfico 8. Oferta de Calidad.....	64
Gráfico 9. Estrategias para las Ventas	65
Gráfico 10. Políticas de Crédito y Cobranzas.....	66
Gráfico 11. Margen de Rentabilidad	67
Gráfico 12. Herramientas Tecnológicas	68
Gráfico 13. Razón Plazo Medio de Cobranza	94
Gráfico 14. Rotación Promedio de Cartera.....	96
Gráfico 15. % Promedio de Incobrabilidad de la Cartera.....	97
Gráfico 16. Margen de Utilidad Bruta.....	99
Gráfico 17. Margen de Utilidad Operativa	100
Gráfico 18. Margen de Utilidad Neta	102
Gráfico 19. Campana de Gauss de la Hipótesis.....	108
Gráfico 20. Estructura de Capital de la Pasteurizadora Tanilact	116

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene la finalidad de demostrar el aporte de la gestión financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas, razón por la cual se utilizó el método hipotético – deductivo, apoyado por las investigaciones: bibliográfica, de campo y descriptiva, enmarcado en el diseño no experimental, además, se analizó la información de los estados financieros de la entidad perteneciente a los años 2017 - 2019, misma que permite conocer la situación económica – financiera de la empresa e identificar factores favorables y no favorables y a partir de estos determinar mejoras, a través de estrategias. Por otra parte, la población de estudio seleccionada corresponde a todo el personal, la cual, cuenta con 38 trabajadores que laboran en este establecimiento entre administrativos y operarios, cuya finalidad consiste en obtener información adicional que contribuya a la investigación mediante la aplicación de las técnicas: encuestas y observación, así como, los instrumentos: cuestionario y guía de observación.

Los principales resultados de la investigación revelan que la empresa tiene incrementos en los pasivos, costos y gastos operacionales, razón por lo que, de mantenerse esta tendencia a futuro se verá afectada la rentabilidad, por ende, es importante aplicar estrategias a corto plazo para fortalecer e intentar mejorar la liquidez, así como, implementar acciones a largo plazo para disminuir los niveles de apalancamiento corrientes y no corrientes que se ha elevado para el último año de estudio.

PALABRAS CLAVE

Gestión financiera, Ventas, Cartera de crédito, Rentabilidad, Análisis financiero, Estados financieros.

ABSTRACT

Abstract

This research work aims to demonstrate the contribution of financial management in the *Tanilact Pasteurizadora* company and its level of sales; for this reason, the hypothetical-deductive method was used, it was supported by bibliographic, on field and descriptive research, it was framed in the non-experimental design. In addition, the information of the financial statements of the entity belonging to the years 2017-2019 was analyzed, which allows to know the economic-financial situation of the company, and identify favorable and unfavorable factors from which one could determine improvements, through the use of strategies. Moreover, the population selected for the study corresponds to the entire personnel of the company. This company has 38 workers, including administrative staff and operators, whose purpose is to obtain additional information that contributes to the investigation by applying techniques such as surveys, and observation; as well as instruments such as questionnaires and observation guide.

The main results of the investigation reveal that the company has increases in liabilities, costs and operating expenses, for this reason, if this trend continues in the future, profitability will be affected. Therefore, it is important to apply short-term strategies to strengthen and try to improve liquidity, as well as implementing long-term actions in order to reduce current and non-current levels of leverage that have risen in the last year of study.

Keywords: financial management, sales, credit portfolio, profitability, financial analysis, financial statements.

Reviewed by:
Mgs. Geovanny Armas Pesántez
ENGLISH PROFESSOR
C.C. 0602773301

INTRODUCCIÓN

El Ecuador incursionó en la industria láctea en el año de 1900, sin embargo, la pasteurización de la leche comenzó en 1983 en Quito. Esto fue un punto de inflexión para este sector productivo, en donde, los pequeños y medianos productores de los lácteos, han generado ingresos para intentar desarrollarse en el mercado o por lo menos subsistir ya que la mayoría de los partícipes de esta cadena productiva son miembros de comunidades indígenas y de familias campesinas.

Según datos de la industria láctea, la producción formal genera cerca de \$ 1.400 millones al año, produciendo leche fluida (la que viene en funda y tetrabrick), leche en polvo, quesos, yogures y otros. La actividad pecuaria del país es compleja y dispersa, sobre todo, por las situaciones que atraviesan actualmente los pequeños y medianos productores ganaderos. Una de ellas está en el sector lechero. De los aproximadamente 5'000.000 de litros de leche diarios que se producen en el país, el 50% va a la industria de lácteos. Mientras que el 20% restante para el autoconsumo y el 30% final se mueve en el mercado informal (El Telégrafo, 2019).

Por otra parte, uno de los mayores inconvenientes de las empresas dedicadas a la industrialización de la leche es la informalidad ya que estos no pagan los precios justos al ganadero y no reportan el uso de la leche a los organismos de control, generando una competencia desleal en el sector industrial porque venden a costos más bajos productos sin garantías. Mientras que otro problema que afecta directamente a las ventas de los lácteos, es la gran cantidad de competencia, así como las importaciones, las cuales representan al país \$60 millones al año, en donde, se puede denotar que los productos ecuatorianos no son competitivos en mercados internacionales debido al alto costo de producción.

La presente investigación se va a enfocar en el estudio de la Gestión Financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas, estableciendo una gestión financiera que permita obtener información adecuada y al mismo tiempo un análisis e interpretación de dicha información, determinar estrategias financieras que posibiliten reducir costos y gastos en las operaciones para incrementar las ventas, así como, al gerente propietario le permita tomar decisiones oportunas para el desarrollo y beneficio de la empresa en el mercado.

1. CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El programa Vive Sano Ecuador, tiene como objetivo incentivar la formalización del sector lechero, fomentar las exportaciones y mejorar los niveles de consumo. Esto debido a que el consumo de productos lácteos en el país está muy por debajo comparado con otras naciones, es decir, el consumo per cápita de la leche en el Ecuador se ubica entre 90 y 92 litros al año, cuando en otros países de la región el consumo sobrepasa los 100 litros (El Universo, 2019).

La problemática que presenta la empresa Pasteurizadora Tanilact, es que tiene una gestión financiera incipiente, no planifica sus actividades a futuro, sino más bien, se administra y gestiona según como se presenten las circunstancias, debido principalmente a la falta de información financiera adecuada ya que, al no poseer dicha información, no le permite al gerente propietario tomar las mejores decisiones para la empresa. Por tal razón, considerando que la información es fundamental para poder realizar las operaciones de la empresa es importante mantenerla actualizada para un adecuado manejo de la misma.

Además, es menester traer a colación, que la empresa no tiene un departamento financiero o que el de talento humano articule ámbitos financieros, por ende, va a ser difícil que la entidad genere un nivel de ventas considerable y al no tener una adecuada gestión financiera que le permita administrar y controlar sus activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos, la empresa seguirá teniendo efectos desfavorables respecto a la rentabilidad, impidiendo mejorar sus niveles de utilidad, así como los indicadores financieros.

Por tal razón, en base a lo manifestado anteriormente, la propuesta que se plantea es la elaboración de estrategias de gestión financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas, que sirva de apoyo al gerente propietario en la toma de decisiones, además de que posibilite el uso adecuado de la información financiera y los recursos económicos – financieros para una apropiada planificación de las actividades, así como también, permita disminuir costos y gastos e incrementar sus ventas con la oferta de productos de calidad contribuyendo así, al consumo de la leche en las dietas diarias de las familias ecuatorianas y de esta forma mejorar el accionar de la empresa en el mercado.

a. Formulación del Problema

¿Cómo aporta la Gestión Financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas?

1.2.JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo investigativo es importante en varios aspectos, entre los cuales se encuentran: el académico, teórico y empresarial. En lo académico, se puede manifestar que aportará a una consolidación y retroalimentación de conocimientos adquiridos en las clases, respecto a lo que abarca la gestión financiera, permitiendo poner en práctica los análisis financieros, métodos, ratios y demás herramientas financieras que son muy útiles para conocer la situación económica – financiera de la empresa y a partir de esto plantear mejoras.

Por otra parte, en lo teórico esta investigación contribuirá en determinar el contraste de los diferentes conceptos, postulados, doctrinas y cálculos que incurren dentro de la gestión financiera, así como, la adaptación de los mismos al objeto de estudio, el cual corresponde a la Pasteurizadora Tanilact, permitiendo de esta forma dar soluciones a los inconvenientes que presenta la empresa.

Finalmente, desde el aspecto empresarial la gestión financiera contribuirá a un adecuado manejo de la empresa Pasteurizadora Tanilact, así como también, le permite al gerente – propietario tomar decisiones que ayuden a incrementar las ventas y en sí a mejorar el accionar de la empresa.

1.3.OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Demostrar el aporte de la Gestión Financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Diagnosticar la situación financiera – económica de la empresa Pasteurizadora Tanilact, por medio del análisis de los estados financieros.
- ✓ Identificar la incidencia de la gestión financiera en el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact.
- ✓ Proponer estrategias de gestión financiera que permita un adecuado manejo de la empresa Pasteurizadora Tanilact.

1.4.HIPÓTESIS

Después de haber indagado la información necesaria para la realización de esta investigación, se ha llegado a la formulación de la siguiente hipótesis, la cual, se detalla a continuación:

Hipótesis Nula (H_0): La Gestión Financiera no aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

Hipótesis Alternativa (H_i): La Gestión Financiera aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

1.5.ESTADO DEL ARTE

1.5.1. ANTECEDENTES

Becerra (2015), de la Universidad Técnica de Babahoyo en su tesis: “Gestión del Departamento de Créditos y Cobranzas y su incidencia en los estados financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Guaranda LTDA – período 2013” cuyo objetivo fue identificar las consecuencias de una cartera de crédito vencida para posterior a esto determinar acciones que permitan prevenir dicho fenómeno. Así como también, se efectuó un plan que enmarca principales estrategias que faculten el fortalecimiento del departamento de créditos de la empresa objeto de estudio y de esta manera tener una incidencia favorable en los estados financieros de la entidad crediticia, mejorando y potencializando su accionar en el mercado.

Chonillo y Sanchez (2018), de la Universidad de Guayaquil en su tesis: “Modelo de Gestión Financiera para mejorar la rentabilidad de un restaurante gourmet” cuyo objetivo fue identificar las causales de situaciones que intervienen de manera errónea en el área financiera en un restaurante gourmet, lo cual permitirá también prevenir posibles problemas y la inestabilidad económica a futuro. Esta investigación surge de la ausencia de un modelo de gestión financiera, el mismo que servirá como directriz para determinar las mejores opciones que se deben emplear para obtener cambios sustanciales que permitan fomentar la rentabilidad y lograr alcanzar el crecimiento empresarial.

Garcés (2019), de la Universidad Nacional de Chimborazo en su tesis: “La Gestión Financiera y la rentabilidad de la empresa de servicios turísticos Hostería Arrayan y Piedra de la ciudad de Macas – Ecuador período 2015 – 2018” cuyo objetivo fue evaluar la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa para determinar el grado de incidencia de la gestión de los recursos financieros en los resultados de rentabilidad obtenidos por la empresa de servicios turísticos Hostería Arrayan y Piedra en los últimos años, a fin de determinar factores estratégicos a través de los cuales se plantearon alternativas de mejora.

Soliz (2019), de la Universidad de Cuenca en su tesis: “Análisis de la gestión financiera a corto plazo en empresas comerciales de venta al por mayor de computadoras, equipos y

paquetes informáticos de Cuenca. Caso práctico APC Cia. Ltda. Período 2016 – 2017” cuyo objetivo fue analizar e interpretar la información presentada en los estados financieros de la empresa, mediante los diferentes métodos de análisis financiero con el fin de determinar la situación económica financiera, para la acertada toma de decisiones a corto plazo. Además, en base a las comparaciones de indicadores financieros y los análisis correspondientes, se obtuvieron conclusiones que permitieron brindar una propuesta de mejora y recomendaciones para una gestión financiera eficiente.

Tirado (2015), de la Universidad Técnica de Ambato en su tesis: “Las Políticas de Créditos y Cobranzas y su incidencia en la Liquidez de la Fábrica de Calzado Fadicalza”, menciona que la finalidad de su investigación fue la elaboración de un manual de políticas de créditos y de cobranzas que permita administrar de manera adecuada la cartera de crédito para disminuir los problemas de liquidez que posee la empresa y que ésta, pueda mejorar su accionar administrativo y financiero de su administración financiera de clientes, así como también, sirva de apoyo para cumplir los objetivos trazados por la misma. Por otra parte, entre las principales herramientas que se ha utilizado para llevar a cabo este estudio, se encuentran los análisis financieros, razones de liquidez, gestión de la cartera, márgenes de rentabilidad, de igual modo la determinación de apropiadas políticas de créditos y de cobranzas para mejorar el accionar de la empresa en el mercado.

Yapu (2018), de la Universidad Autónoma del Perú en su tesis: “Programa Gestión Financiera para incrementar las ventas en Lubrinegocios S.A.C 2018” cuyo objetivo fue solucionar los problemas de la gestión financiera en la empresa bajo estudio, aportando información recolectada de los resultados de la investigación que servirá para proponer estrategias de control de recursos de manera idónea. Así como, aportar con la elaboración de instrumentos de medición, tanto para la gestión financiera como para el incremento de las ventas, orientando de esta forma a la reducción de costos y que la empresa tenga un mayor crecimiento y desarrollo de acuerdo a los objetivos establecidos, que es generar rentabilidad y uso de nuevas tecnologías.

2. CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1.GESTIÓN FINANCIERA

2.1.1. Conceptos

Es importante manifestar que la gestión financiera es considerada por otros autores como la administración financiera, razón por lo cual, se tomará en cuenta ambas connotaciones.

Según, Cibrán, Prado, Crespo y Huarte (2013) manifiestan: “La gestión financiera es el tratamiento metodológico de la situación económico – financiera de la empresa con el fin de analizar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor” (pág. 30).

Por tal razón, se puede manifestar que la gestión financiera es un diagnóstico tanto económico como financiero de una empresa, analizando y evaluando las actividades u operaciones que esta realizada con la finalidad de tomar decisiones para una mejora continua. Por otra parte, según Córdoba (2012) manifiesta:

Es la disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos los que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos, la gestión financiera se interesa en la adquisición, financiamiento y administración de activos con alguna meta global en mente (pág. 12).

Seguidamente, se puede manifestar que la gestión financiera es una herramienta gerencial que tiene la finalidad de evaluar las actividades que realiza la empresa con los recursos financieros para que a partir de estos resultados se tomen decisiones y controles en beneficio de la empresa. Mientras que Lawrence y Chad (2012) manifiestan:

El concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas, públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la

compañía (pág. 3).

Por consiguiente, se puede manifestar que la administración financiera es netamente la función de un administrador encargado del área financiera que debe fungir dentro de una empresa. En cambio, Van y Wachowicz (2010) manifiestan:

La administración financiera se encarga de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes (pág. 2).

2.1.2. Importancia

La gestión financiera es importante ya que, por medio de esta, se realiza una evaluación de las actividades operacionales, así como, la capacidad de financiamiento e inversión que puede cubrir una entidad con la finalidad de mejorar el rendimiento de la empresa en el mercado. Según, Córdoba (2012) indica:

La gestión financiera es de gran importancia ya que tiene que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y la eficiencia operacional, la confidencialidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables (pág. 6).

2.1.3. Principales actividades del gerente financiero

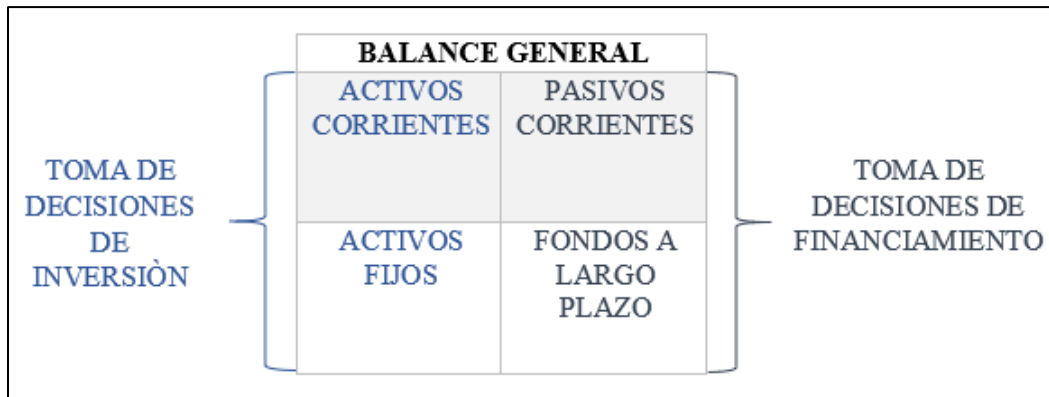
Dentro de la gestión financiera, el gerente financiero debe analizar las diferentes posibilidades de obtener dinero, tales como: las fuentes de financiamiento por medio de los bancos o cooperativas, emisión o compra de activos financieros (bonos, acciones, opciones, entre otros) y socios. Según, Lawrence y Chad (2012) manifiestan:

Las principales actividades del gerente financiero son tomar decisiones de inversión y financiamiento. Las decisiones de inversión determinan qué tipos de activos mantiene la empresa. Las decisiones de financiamiento determinan de qué manera la compañía recauda dinero para pagar por los activos en los que invierte. Las decisiones de inversión generalmente tienen que ver con los activos, mientras que las decisiones

de financiamiento se refieren a los pasivos que maneja la empresa en el balance general (pág. 17).

Por tal razón, para comprender de mejor forma la relación que existe entre las principales actividades del gerente financiero y el balance general, a continuación, se presenta una ilustración que permite conocer de manera resumida lo anteriormente mencionado:

Ilustración 1. Principales Actividades del Gerente Financiero



Fuente: Lawrence y Chad, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Además, es importante mencionar que Lawrence y Chad, ligan a tres herramientas financieras que todo gerente financiero debe conocer y utilizar, las cuales, son las siguientes:

- ✓ **Estados financieros y ratios financieros.** Los estados financieros son los medios para comunicar información, mientras que los ratios financieros sirven para analizar dicha información. En tal virtud, por medio de estas herramientas le permite al gerente financiero conocer, analizar e interpretar la situación actual de una empresa y deducir si existen problemas o no.
- ✓ **Flujo de efectivo y planeación financiera.** El flujo de efectivo permite conocer el movimiento del dinero en un período determinado, mientras que por medio de la planeación financiera se puede desarrollar planes financieros ya sea a largo o corto plazo. Por consiguiente, a través de estas herramientas el gerente financiero puede determinar las entradas y salidas de efectivo de una empresa y a partir de esta información elaborar planes para un adecuado manejo del dinero.

- ✓ **Valor del dinero en el tiempo.** Los gerentes financieros deben analizar las entradas y salidas de efectivo que suceden en distintos períodos de tiempo con la finalidad de saber invertir ahora, para obtener rendimientos positivos a futuro permitiendo adjudicar a la empresa más dinero del que se invirtió en su momento.

Por otra parte, Robles (2012), en relación a las principales actividades del gerente financiero, manifiesta:

Aunque cada empresa tiene objetivos y políticas específicas de manejo que las hace únicas, sin embargo, de manera general se pueden mencionar que las principales actividades del gerente financiero se enmarcan en los siguientes aspectos: el operativo, la inversión, el financiamiento y las políticas de dividendos. (pág. 17).

Además, este autor establece otras actividades del gerente financiero, las cuales son importantes, a continuación, se encuentran las siguientes:

- ✓ **Coordinación y control de las operaciones.** El gerente financiero debe coordinar con los jefes departamentales las actividades operacionales a realizarse con el objetivo de que la empresa sea eficiente y permita obtener resultados financieros positivos.
- ✓ **Realización del presupuesto y planeación a largo plazo.** Tiene que haber trabajo íntegro entre los jefes departamentales sobre el presupuesto y los planes financieros para que estén al alcance de todos; las estimaciones y proyecciones a futuro.
- ✓ **Decisiones de inversión y financiamiento de bienes de capital e inventarios.** Hace referencia al análisis de los activos que son productivos, así como, de ratios financieros que le permitan al gerente financiero decidir sobre sus inversiones, con la finalidad de generar mayores tasas de rendimiento, incrementos del nivel de ventas, inversiones en activos fijos, inventarios, entre otros, obteniendo mayores utilidades y de esta manera, se podrán hacer inversiones financieras o de ser el caso apalancarse con intereses bajos y convenientes.
- ✓ **Administración de las cuentas por cobrar y el efectivo.** Consiste en analizar el

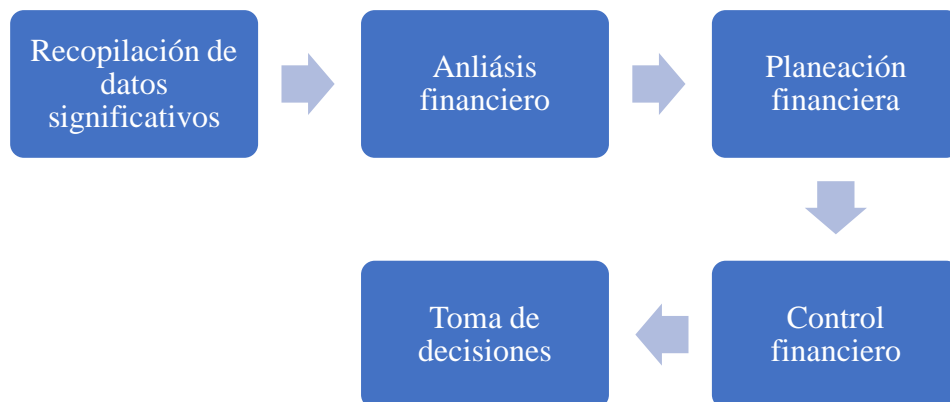
capital de trabajo, para siempre estar alertas que no tengamos faltantes o sobrantes de dinero y así la empresa pueda funcionar adecuadamente, por eso es fundamental una apropiada gestión de las cuentas por cobrar, especialmente el financiamiento que se les da a los clientes para no incurrir en carteras de créditos incobrables.

- ✓ **Relación de los mercados financieros.** Se refiere a la interrelación dentro de los mercados financieros, donde el capital que se invierte en dicho mercado, corresponde a sobrantes que obtienen las empresas como resultado de sus operaciones con la finalidad de adjudicarse más dinero del que se invirtió.

2.1.4. Proceso de la administración financiera

Para comprender de mejor manera el proceso de la administración financiera, es necesario presentar de antemano un cuadro sobre las diferentes fases que conlleva dicho proceso:

Ilustración 2. Proceso de la Administración Financiera



Fuente: Robles, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Según, Robles (2012), en relación a las etapas del proceso de la administración financiera, manifiesta lo siguiente:

- ✓ **Recopilación de datos significativos.** Esta etapa tiene la finalidad de recolectar información (datos, rubros, entre otros) tomando en cuenta que dicha información puede ser interna o externa y que conlleve al administrador financiero a visualizar de

mejor forma las operaciones de la empresa, así como, tomar decisiones oportunas.

- ✓ **Análisis financiero.** Es una herramienta financiera que permite realizar el estudio, análisis, evaluación e interpretación de los sucesos económicos que inciden en las operaciones de una empresa, con la finalidad de tomar decisiones y lograr objetivos.
- ✓ **Planeación financiera.** Es una técnica que permite realizar el estudio, evaluaciones y proyecciones hacia futuro de una entidad, conllevando a conocer resultados de manera anticipada.
- ✓ **Control financiero.** Con la finalidad de dar seguimiento a las operaciones planteadas al inicio de este proceso, se evalúan resultados preestablecidos con los reales, para determinar falencias o fortalezas que ayuden a la consecución de objetivos.
- ✓ **Toma de decisiones.** Consiste en elegir la mejor alternativa de varias posibilidades con la finalidad de solucionar problemas o lograr objetivos por parte de una empresa, tomando en cuenta que se pueden presentar escenarios como: certidumbre, riesgo e incertidumbre.

Por consiguiente, una vez manifestado las principales actividades del administrador financiero, así como, el proceso de la administración financiera, se puede deducir que el gerente financiero se enfoca en el tratamiento del dinero, es decir, los valores monetarios que posee una empresa para la realización de sus operaciones tomando en cuenta los pasivos ya sea a corto o largo plazo que la entidad presente. Además, toma decisiones respecto a las posibles inversiones, así como, alternativas de financiamiento con la finalidad de obtener rendimientos positivos, liquidez y eficiencia para el adecuado manejo de la empresa.

2.1.5. Diagnóstico financiero

El diagnóstico financiero o análisis financiero es muy importante ya que por medio de esta herramienta se puede conocer la situación económica – financiera de una empresa u organización y a partir de dicha información determinar estrategias de mejoramiento para la entidad. A continuación, se presenta algunos conceptos por parte de diferentes autores:

Según, Van y Wachowicz (2010), en relación al análisis financiero, manifiesta: “Es el arte

de transformar los datos de los estados financieros en información útil para tomar una decisión informada” (pág. 128).

Por otra parte, Moreno (2008), manifiesta: “Herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación histórica de un organismo social, público o privado” (pág. 49).

Mientras tanto, Cibrán, et al. (2013) afirman que “El análisis financiero evalúa la viabilidad financiera o global de la empresa y aborda las cuestiones relacionadas con la situación específica de la financiación de los empleos” (pág. 61).

En definitiva, el análisis financiero permite conocer la situación real de una empresa u organización y por medio de esta información proceder a tomar decisiones con la finalidad de solucionar problemas o fortalecer aspectos positivos que posea la entidad. Además, existen varios métodos para realizar el análisis financiero, entre los más importantes y los que se van a utilizar para efectos de esta investigación, son los siguientes: el análisis vertical, el análisis horizontal, las razones financieras e indicadores de gestión de cartera.

2.1.5.1. Análisis vertical

Según, Moreno (2008), en relación al análisis vertical, manifiesta: “El método vertical o estático, se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un período determinado” (pág. 50).

Además, Robles (2012), determina “El análisis vertical es estático ya que corresponde a un período determinado y se realiza únicamente para el análisis de cada una de las partidas que componen al estado financiero” (pág. 29).

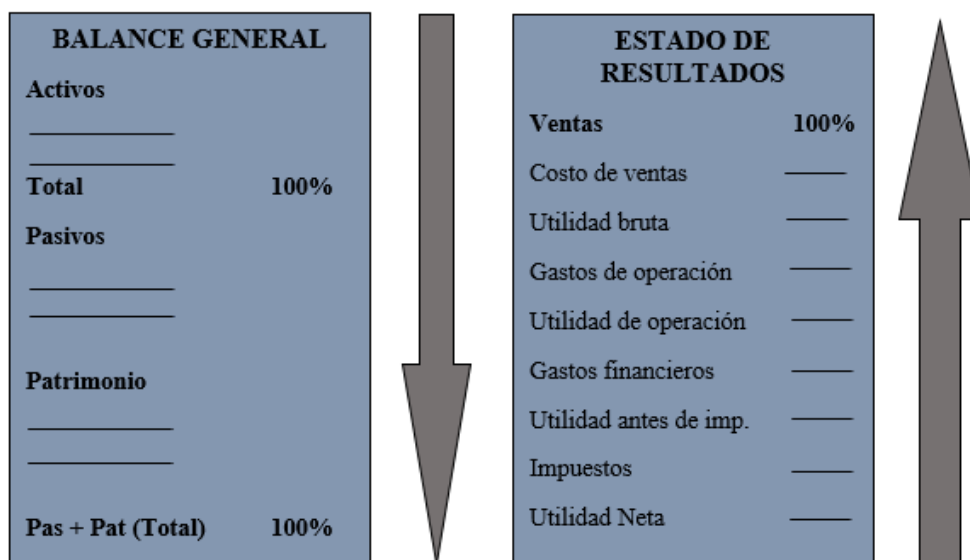
Por otra parte, Córdoba (2012) menciona que “Es un procedimiento estático que consiste en analizar los estados financieros (Balance General y Estado de Resultados), comprobando las cifras de un solo período en forma vertical” (pág. 96).

En consecuencia, se puede mencionar que el análisis vertical es una herramienta financiera cuyo desarrollo es vertical, es decir, va desde arriba hacia abajo permitiendo evaluar el movimiento económico de las cuentas en un periodo específico. Adicionalmente, este

análisis tiene el objetivo de determinar el peso proporcional de cada una de las partidas que conforman los estados financieros analizados, en otras palabras, se tiene que dividir la cuenta que se desea determinar, por el total y luego multiplicarlo por 100.

A continuación, se presenta una ilustración de lo anteriormente mencionado:

Ilustración 3. Análisis Vertical



Fuente: Garcés, 2019.
Elaborado por: Luis Chancusig.

2.1.5.2. Análisis Horizontal

Según, Córdoba (2012), respecto al análisis horizontal, establece:

En este método se comparan los estados financieros homogéneos, en dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de un período a otro, conociendo los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos, se definen cuáles merecen mayor atención por ser significativos para la toma de decisiones (pág. 97).

Por otra parte, Robles (2012), menciona que “El método horizontal es dinámico debido a que analiza un estado financiero en diferentes períodos para realizar la comparación de las variaciones de cada una de las partidas de acuerdo a los resultados obtenidos” (pág. 29).

“El método horizontal, o sea, dinámico, se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas, o correspondientes a dos períodos o ejercicios” (Moreno, 2008, pág. 51).

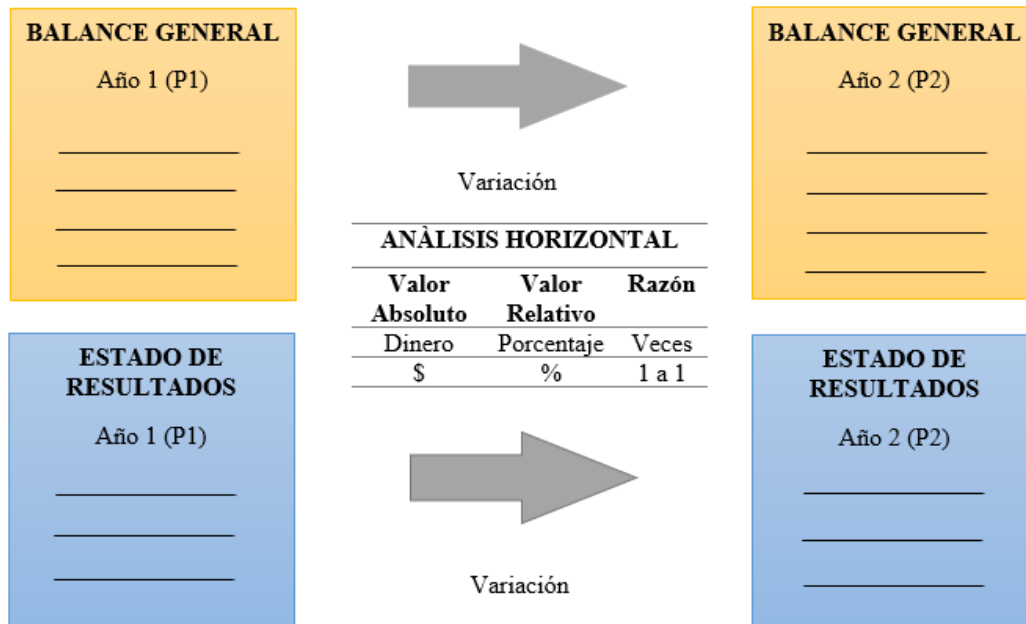
Por lo tanto, se puede indicar que el análisis horizontal es una herramienta que permite visualizar los cambios de cada una de las cuentas, así como, de los subtotales y totales que forman parte de los estados financieros, tomando en cuenta que se requiere dos o más de dichos estados financieros para un análisis eficiente. También, es importante mencionar que existen tres tipos de análisis horizontal, los cuales son: análisis de variaciones absolutas, de variaciones relativas y de variaciones en veces.

- ✓ **Variación absoluta.** Esta es expresada en términos de moneda, en donde, se determina por medio de la diferencia entre el período 2 menos el período 1. Cuya fórmula representa a $P2 - P1$.
- ✓ **Variación relativa.** Se la representa en porcentaje, procediendo a dividir el período 2 por el período 1, posterior a esto se le resta 1 y ese resultado se multiplica por 100. Por consiguiente, la fórmula es $((P2/P1)-1) * 100$.
- ✓ **Variación en veces.** Este dato se calcula dividiendo el período 2 por el período 1. Su fórmula responde a $P2 / P1$.

Nota: El período 2 (P2) corresponde a los datos del estado financiero más actual, mientras que el período 1 (P1) representa a los datos del estado financiero pasado.

A continuación, se presenta una ilustración sobre el análisis horizontal:

Ilustración 4. Análisis Horizontal



Fuente: Garcés, 2019.
Elaborado por: Luis Chancusig.

2.1.5.3. Razones financieras

Según, Van y Wachowicz (2010), respecto a las razones financieras manifiesta: “Es un índice o cociente financiero que relaciona dos números contables y se obtiene dividiendo uno entre el otro. Estas razones se utilizan para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa” (pág. 135).

Seguidamente, Moreno (2008) menciona “Es la relación de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí; orienta al analista de estados financieros respecto a lo que debe hacer y cómo debe enfocar su trabajo final” (pág. 61).

Por otra parte, Robles establece que “Este método consiste en analizar el balance general y el estado de resultados, mediante la combinación entre las partidas de un estado financiero o de ambos” (Robles, 2012, pág. 37).

En tal virtud, se puede indicar que las razones financieras son utilizadas para conocer cómo se encuentran las finanzas de una empresa u organización y a partir de esta información tomar decisiones para resolver problemas o fortalecer lo positivo que posea la entidad. Además, es

importante manifestar que las razones financieras se clasifican en: razones de liquidez, de actividad, de apalancamiento y de rentabilidad.

A continuación, se presenta de manera más detallada, la clasificación de las razones financieras:

- ✓ **Razón de liquidez.** “Razones que miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo” (Van y Wachowicz, 2010, pág. 138). Por otra parte, se presenta la clasificación de las razones de liquidez:

Tabla 1. Razones de Liquidez

INDICADOR	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN
Razón Corriente o Circulante	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos actuales con sus activos actuales.
Razón de Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	Indica la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con sus activos de mayor liquidez.
Capital de Trabajo	Activo Circulante – Pasivo Circulante	Indica el recurso financiero con el que cuenta la empresa para realizar sus operaciones.

Fuente: Van y Wachowicz, 2010; Robles, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

- ✓ **Razones de apalancamiento o deuda.** “Razones que indican el grado en el que la empresa está financiada por deuda” (Van y Wachowicz, 2010, pág. 140). Por otra parte, Robles (2012) establece “este índice muestra en porcentaje la aportación de dinero por personas internas y externas a la empresa, que se utiliza para generar utilidades” (pág. 35).

Por lo tanto, a continuación, se indica la clasificación de las razones más importantes de apalancamiento:

Tabla 2. Razones de Apalancamiento o deuda

INDICADOR	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN
Índice de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Indica la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa.
Deuda a activo corriente	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Corriente}}$	Establece la proporcionalidad de los activos corrientes financiados por terceras personas a corto plazo.
Leverage total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa, respecto a sus acreedores.

Fuente: Lawrence y Chad, 2012; Córdoba, 2012; Van y Wachowicz, 2010.

Elaborado por: Luis Chancusig.

- ✓ **Razones de rentabilidad.** “Estos índices permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios” (Lawrence y Chad, 2012, pág. 73). Por otra parte, Van y Wachowicz (2010) manifiesta: “razones que relacionan las ganancias por ventas y la inversión; las cuales, indican la efectividad global de la operación de la empresa” (pág. 148).

En consecuencia, se procede a presentar la clasificación de las razones más fundamentales de rentabilidad:

Tabla 3. Razones de Rentabilidad

INDICADOR	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\textit{Utilidad operacional}}{\textit{Patrimonio}}$	Indica la rentabilidad que ofrece a los socios o accionistas sobre el capital invertido sin tomar en cuenta intereses ni impuestos.
Rendimiento de la Inversión (ROA)	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$	Indica la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.
Rentabilidad del Patrimonio	$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio total}}$	Mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas.

Fuente: Lawrence y Chad, 2012; Córdoba, 2012; Superintendencia de Compañías, 2011.

Elaborado por: Luis Chancusig.

- ✓ **Razones de Actividad.** “Miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas” (Lawrance y Chad, 2012, pág. 68). Seguidamente, Van y Wachowicz (2010) manifiesta: “son razones que miden la efectividad de la empresa para utilizar sus activos” (pág. 142).

Por lo tanto, es importante manifestar la clasificación de las razones más sustanciales de actividad:

Tabla 4. Razones de Actividad

INDICADOR	FÓRMULA	DESCRIPCIÓN
Rotación de Activo Fijo	$\frac{Ventas}{Activo\ fijo}$	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos fijos.
Rotación de Ventas	$\frac{Ventas}{Activo\ total}$	Mide el número de veces que en un determinado nivel de ventas se utilizan los activos.
Rotación de inventarios	$\frac{Costo\ de\ ventas}{Inventario}$	Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa.

Fuente: Lawrence y Chad, 2012; Córdoba, 2012; Superintendencia de Compañías, 2011.

Elaborado por: Luis Chancusig.

En definitiva, es importante manifestar que los autores anteriormente mencionados utilizan diferentes denominaciones a los indicadores de los cuatro tipos de razones financieras ya sean de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad, sin embargo, a pesar de estas diferencias las fórmulas para calcular estos ratios son las mismas, lo único que hay que saber manejar, es la información impregnada en los estados financieros para el correcto reemplazo de los valores de las partidas, en dichas fórmulas y proceder a realizar la adecuada interpretación de los resultados obtenidos para que de esta forma el gerente financiero pueda tomar las mejores decisiones que permitan resolver problemas o fortalecer aspectos positivos que tenga la empresa.

2.1.6. Administración financiera de corto plazo

La administración financiera de corto plazo o también llamada administración del capital de

trabajo, según, Lawrence y Chad, respecto a aquello, manifiestan:

Es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como, los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía (Lawrence y Chad, 2012, pág. 543).

Por otra parte, Moreno (2008), en relación a la administración financiera de corto plazo, establece: “Tiene por objeto manejar adecuadamente el activo y el pasivo circulante de una empresa, para mantenerlos a un nivel aceptable y evitar caer en estado de insolvencia o de quiebra” (pág. 237).

Por consiguiente, se puede indicar que la administración financiera a corto plazo corresponde al adecuado manejo de los activos corrientes y pasivos corrientes por parte del gerente financiero de una empresa, con la finalidad de tener liquidez para solventar imprevistos económicos que se pueden suscitar a corto plazo, así como también, debe mantener una flexibilidad entre las partidas anteriormente mencionadas, de tal forma que, permita efectuar ajustes según los escenarios que se presenten, manteniendo un equilibrio entre los activos y pasivos circulantes.

2.1.6.1. Administración del capital de trabajo

Es importante empezar mencionando sobre lo que es el capital de trabajo y posterior a esto sobre la administración del capital de trabajo, siendo así, a continuación, se presentan conceptos por parte de diferentes autores:

Según, Córdoba, en relación al capital de trabajo, manifiesta: “El capital de trabajo es la capacidad líquida que necesita una organización para afrontar los gastos operativos que aseguren su funcionamiento y representa el flujo financiero a corto plazo, participando en el estudio de la estructura financiera” (Córdoba, 2012, pág. 188).

Seguidamente, Moreno (2008), indica que “Es la diferencia que existe entre el activo y el pasivo circulante o parte del activo circulante que se financia con préstamos a largo plazo”

(pág. 237).

Por otra parte, Córdoba (2012), respecto a la administración del capital de trabajo, menciona: “La administración del capital de trabajo es el proceso operativo encargado de la planeación, ejecución y control del manejo de sus componentes y sus adecuados niveles y calidad que permitan minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad empresarial” (pág. 188).

Mientras tanto, Van y Wachowicz (2010), establecen “La importancia de la administración del capital de trabajo radica en el efecto de las decisiones del capital de trabajo sobre el riesgo, el rendimiento y el precio de las acciones de la compañía” (pág. 206).

En consecuencia, se puede manifestar que la administración del capital de trabajo corresponde al adecuado manejo de los activos y pasivos circulantes; entre los cuales, se encuentran las cuentas por cobrar, manejo del efectivo, obligaciones y otras formas de financiamiento a corto plazo, tomando en cuenta el riesgo y rendimiento que se incidirá por las decisiones que se tome respecto a los activos y pasivos corrientes.

Además, es importante mencionar que después de una revisión teórica referente al capital de trabajo, existen diferentes tipos de estos, entre los cuales, se encuentran los siguientes:

- ✓ **Capital de trabajo bruto.** También se lo conoce como capital de trabajo, el cual corresponde a la inversión o asignación de activos corrientes para las operaciones de la empresa.
- ✓ **Capital de trabajo neto.** Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes con la finalidad de determinar el nivel de liquidez de la empresa.
- ✓ **Capital de trabajo permanente.** Corresponde a la cantidad de activos circulantes para cubrir necesidades mínimas a largo plazo.
- ✓ **Capital de trabajo temporal.** Establece la cantidad de activos corrientes que necesita la empresa según ciclos económicos o temporadas.

A continuación, se presentan aspectos importantes dentro de la administración del capital de trabajo:

2.1.6.1.1. Rentabilidad y Riesgo

Según, Lawrence y Chad, en mención a la rentabilidad, manifiestan: “Relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía en actividades productivas” (Lawrence y Chad, 2012, pág. 544).

Por otra parte, Moreno (2008), menciona “La rentabilidad es igual a las ventas netas menos el costo total” (pág. 238).

$$\mathbf{RE = VN - CT}$$

Seguidamente, Lawrence y Chad, respecto al riesgo, establecen: “Probabilidad de que una compañía sea incapaz de pagar sus cuentas a medida que estas se vencen” (Lawrence y Chad, 2012, pág. 544).

Además, Moreno (2008) señala “Es la probabilidad de que una empresa llegue a ser insolvente e incapaz de pagar sus deudas” (pág. 238).

Para este autor, el riesgo se calcula utilizando las fórmulas del capital de trabajo y de ser insolvente responde a la siguiente expresión aritmética:

$$\mathbf{AC < PC}$$

A más de lo mencionado anteriormente, es importante tomar en cuenta las siguientes situaciones:

- ✓ **Alternativas entre riesgo y rentabilidad.** Según, Moreno (2008) existen 3 alternativas:

- a) A mayores ventas netas mayor rentabilidad.

$$\mathbf{a > VN > RE}$$

Tomando en cuenta que aumentando las ventas netas bajo los mismos costos se incrementan las utilidades de la empresa.

- b) A menor costo total mayor rentabilidad.

$$\mathbf{a < CT > RE}$$

Razón por lo que cualquier reducción de los costos produce aumentos de utilidad.

- c) A mayores ventas netas y menor costo total, mayor rentabilidad.

$$\mathbf{(a > VN < CT) > RE}$$

Sobre lo ya citado, se deducen las siguientes reglas financieras:

- a) A mayor rentabilidad mayor riesgo de ser insolvente.

$$\mathbf{a > RE > RI}$$

- b) A menor riesgo menor rentabilidad.

$$\mathbf{a < RI < RE}$$

- c) A mayor capital de trabajo menor riesgo de ser insolvente.

$$\mathbf{a > CT < RI}$$

- d) A mayor capital de trabajo mayor liquidez.

$$\mathbf{a > CT > LI}$$

2.1.6.1.2. Políticas para la administración del capital de trabajo

Cuando se habla de las políticas del capital de trabajo se está hablando de las decisiones que debe tomar el administrador financiero respecto a los activos y pasivos corrientes, tomando en cuenta sus riesgos y rendimientos para el adecuado manejo de las operaciones de la empresa. Además, estas políticas deben permitirle a la entidad tener liquidez y mejorar su desempeño.

Por otra parte, Córdoba (2012) respecto a las políticas de inversión en activos circulantes, manifiesta lo siguiente:

- ✓ **Política relajada.** Consiste en tener elevados niveles de efectivo e inventarios, estimulando las ventas por medio de políticas de crédito, es decir, se da un incremento en las cuentas por cobrar. Además, esta política tiende a mantener elevados los activos corrientes permitiéndole a la empresa estar preparada para cualquier escenario que se presente. El riesgo de insolvencia y rentabilidad son menores.
- ✓ **Política restringida.** Se enfoca en tener niveles bajos de activos corrientes, es decir, menores índices de efectivo, inventario, cuentas por cobrar y como efecto de esto el riesgo y la rentabilidad van a ser elevados.
- ✓ **Política moderada.** Dentro de esta, la inversión en activos circulantes es moderada y se encuentra como punto medio entre las políticas relajadas y restringidas. A través de esta política, los posibles altos niveles de riesgo y de rentabilidad son compensados debido a los mesurados índices de activos corrientes.

Como segundo punto, Saltos (2018) respecto a las políticas de financiamiento de los activos circulantes indica las siguientes:

- ✓ **Enfoque agresivo.** Consiste en financiar las necesidades de corto plazo con fondos de dicho período de tiempo y solamente las necesidades permanentes serán financiadas con fondos de largo plazo.
- ✓ **Enfoque conservador.** Permite financiar operaciones de corto plazo con fondos de largo plazo y de suscitarse imprevistos estos serán financiados con fondos de corto plazo.
- ✓ **Enfoque moderado.** Tiende a mantener un equilibrio entre las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo para financiar operaciones de corto plazo, dentro de las cuales, estas, pueden ser permanentes o temporales.

2.1.6.1.3. Ciclo de conversión del efectivo

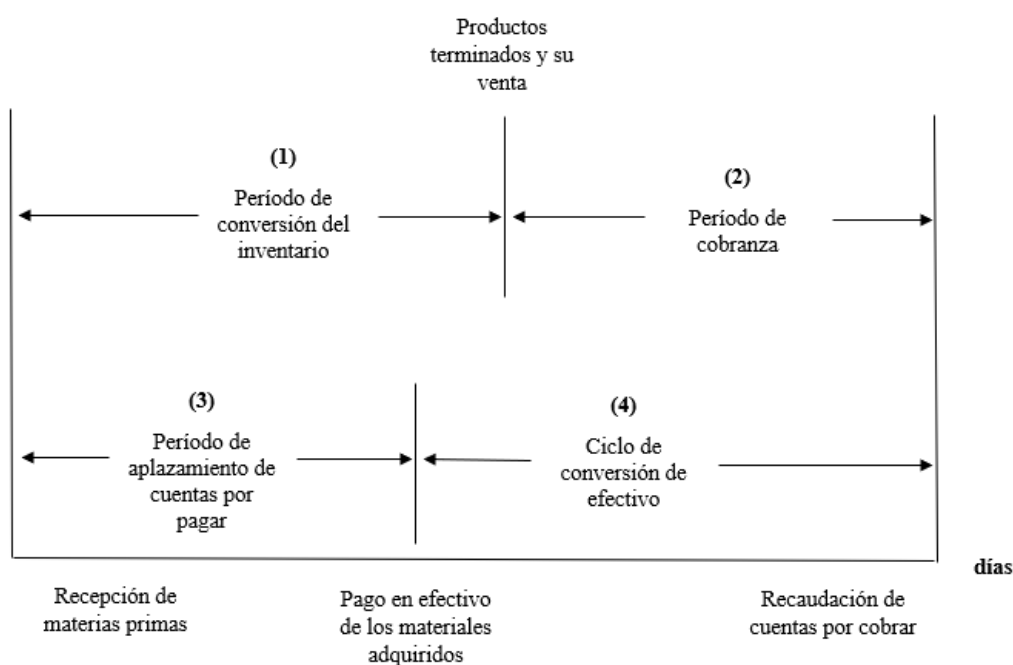
Según, Lawrence y Chad, en relación al ciclo de conversión del efectivo manifiestan: “Tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones” (Lawrence y Chad,

2012, pág. 546).

En definitiva, se puede indicar que las empresas siguen un ciclo, en donde; compran inventarios; por lo general financiado, originando una cuenta por pagar, posterior a esto contratan mano de obra; incrementando el pasivo anterior, luego venden productos a crédito, después financian el pasivo y por último proceden a realizar los cobros de las cuentas por cobrar; liquidando lo financiado y entonces el ciclo se repite. A este ciclo se lo conoce como ciclo de conversión del efectivo. Por consiguiente, se procede a indicar la fórmula del ciclo de conversión del efectivo, según, Ehrhardt y Brigham (2007):

$$\text{CCE} = \text{PCI} + \text{PPC} - \text{PPP}$$

Ilustración 5. Ciclo de Conversión del Efectivo



Fuente: Ehrhardt y Brigham, 2007.

Elaborado por: Luis Chancusig.

2.1.6.2. Administración de activos corrientes

Dentro de la administración financiera a corto plazo se va a tratar, las principales partidas de los activos corrientes entre los cuales, se encuentran los siguientes:

- ✓ **Administración del efectivo.** Según, Córdoba (2012), manifiesta:

Son todos aquellos activos que generalmente son aceptados como medio de pago, siendo propiedad de la empresa y cuya disponibilidad no está sometida a ningún tipo de restricción e incluye el dinero en billetes, monedas, certificados de depósitos y los cheques que se conserven a la mano, en la caja o en el banco (pág. 192).

En consecuencia, por medio de la administración del efectivo se obtiene bienes y servicios necesarios para que la empresa pueda operar. Además, es importante que este activo sea líquido para la entidad. Existen principios básicos para la gestión del efectivo, los cuales son:

- Incrementar las entradas de efectivo.
 - Acelerar las entradas de efectivo.
 - Disminuir las salidas de dinero.
 - Demorar las salidas de dinero.
- ✓ **Administración de las cuentas por cobrar.** “Cantidades de dinero que deben a una empresa los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito” (Van y Wachowicz, 2010, pág. 250).

En definitiva, dentro de la gestión financiera esta partida es la de mayor responsabilidad que se debe tener ya que implican riesgos para la empresa, por tal razón, es importante analizar los rendimientos y políticas de créditos. A continuación, se presentan algunos aspectos fundamentales dentro de la gestión de la cartera de crédito:

- Investigar la capacidad de pago del cliente.
- Fijación del tope de crédito para cada cliente.
- Instrumento de la deuda comercial.
- Cobro de deudas vencidas.

- ✓ **Administración del inventario.** “Se define como el registro documental de los bienes y demás elementos pertenecientes a una persona, comunidad u organización; hecho con orden y precisión” (Córdoba, 2012, pág. 212).

En sí, los inventarios son todas las existencias que tiene una empresa, es decir, pueden ser la materia prima y productos terminados.

Por medio de una adecuada gestión del inventario, se obtiene lo siguiente:

- Optimización del tiempo.
- Tener un nivel competitivo.
- Protección de posibles incrementos de precios y escasez de materia prima.

2.1.6.3. Administración de pasivos corrientes

La administración de pasivos corrientes corresponde a la adquisición de dinero financiado a corto plazo para destinarlo en activos corrientes.

A continuación, se indica las principales partidas de los pasivos corrientes:

- ✓ **Cuentas por pagar.** “Es la principal fuente de financiación a corto plazo con que cuentan las empresas y corresponden a los créditos que le otorgan los proveedores y que por lo general se originan por la compra de materia prima” (Córdoba, 2012, pág. 233).
- ✓ **Pasivos acumulados.** “Son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados” (Córdoba, 2012, pág. 233). Por lo general, corresponden a los sueldos, salarios e impuestos.
- ✓ **Línea crédito.** “Corresponde a un acuerdo que se celebra entre un bancario y un prestatario durante un tiempo definido” (Córdoba, 2012, pág. 233).
- ✓ **Documentos negociables.** “Consiste en una fuente de financiación a corto plazo sin garantías a corto plazo” (Córdoba, 2012, pág. 233).

- ✓ **Préstamos privados.** “Las empresas pueden obtener préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa, para resolver dificultades temporales” (Córdoba, 2012, pág. 233).

2.1.7. Administración financiera de largo plazo

Según, Lawrence y Chad (2012), manifiestan:

En este apartado se analizará, cómo invierten su dinero las empresas tomando en cuenta decisiones financieras a largo plazo. En definitiva, se enfoca en las negociaciones asociadas con el uso de diferentes fuentes de capital de inversión; para lo cual, se estudiará el apalancamiento y la estructura de capital (pág. 453).

Por consiguiente, se puede exponer que la administración financiera a largo plazo consiste en las decisiones que debe tomar el gerente financiero sobre la adquisición de dinero por medio del financiamiento en entidades bancarias, socios, ventas de acciones, entre otros, o de ser el caso gestionar el efectivo sobrante de las operaciones de la empresa. Con la finalidad de invertir o reinvertir capitales para el beneficio de la entidad y cuyos resultados se reflejarán en el largo plazo.

2.1.7.1. Apalancamiento

Para Lawrence y Chad, respecto al apalancamiento mencionan: “Se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas; por lo general, mayor apalancamiento se traduce en rendimientos más altos, pero más volátiles” (Lawrence y Chad, 2012, pág. 455).

En términos más simples se puede señalar que el apalancamiento consiste en obtener un financiamiento o una deuda para cubrir una necesidad operacional de la empresa, además, es importante tener en cuenta que a mayor apalancamiento mayor será el rendimiento, pero así mismo el riesgo será elevado.

Por otra parte, es importante indicar sobre los diferentes tipos de apalancamiento, en donde, según el autor anteriormente mencionado son: apalancamiento operativo, financiero y total.

- ✓ **Apalancamiento operativo.** “Se refiere a la relación entre los ingresos por ventas de la empresa y sus utilidades antes de intereses e impuestos. Además, este apalancamiento se debe a la existencia de costos fijos que la empresa debe pagar para operar” (Lawrence y Chad, 2012, pág. 460).

Este apalancamiento consiste en el financiamiento que las entidades incurren en adquirir activos para sus operaciones generando costos fijos de operación; como, por ejemplo, la adquisición de tecnología, en donde, la empresa tiene que pagar ese costo. Pero con la peculiaridad de que ese coste va a generar mayores niveles de ventas y por ende de rentabilidad.

A continuación, se presenta la fórmula del grado del apalancamiento operativo:

$$GAO = \frac{\text{Cambio porcentual en las UAII}}{\text{Cambio porcentual en las ventas}}$$

- ✓ **Apalancamiento financiero.** Según, Lawrence y Chad (2012), indican: tiene que ver con la relación entre las utilidades antes de intereses e impuestos de la empresa y sus ganancias por acción común (GPA). Este apalancamiento se debe a la presencia de los costos financieros fijos que la empresa debe pagar, los cuales corresponden a: los intereses de deuda y dividendos de acciones (pág. 463).

Por otra parte, es importante manifestar que, para Lawrence y Chad, respecto a la forma de calcular el grado del apalancamiento financiero; considera como numerador al cambio porcentual en GPA, sin embargo, para otros autores lo adecuado sería utilizar el cambio porcentual de la utilidad neta dividida para el cambio porcentual en UAII (utilidad antes de intereses e impuestos).

En consecuencia, de lo anteriormente mencionado, va a depender de los casos específicos que presenten las empresas en sus estados de resultados, es decir, se considerará como cambio porcentual de la utilidad neta para aquellas empresas que no tengan GPA, pero tienen intereses de deuda, mientras que se establecerá el cambio porcentual de ganancias por acción, para aquellas empresas que sí utilicen partidas de GPA y por lo general también tienen intereses de deuda.

A continuación, se presenta la fórmula del grado del apalancamiento financiero:

$$GAF = \frac{\text{Cambio porcentual en GPA o UN}}{\text{Cambio porcentual en UAII}}$$

- ✓ **Apalancamiento total.** Según, Lawrence y Chad (2012) manifiestan: es el efecto combinado del apalancamiento operativo y el financiero. Seguidamente, se define como el uso de los costos fijos, tanto operativos como financieros para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa (pág. 467).

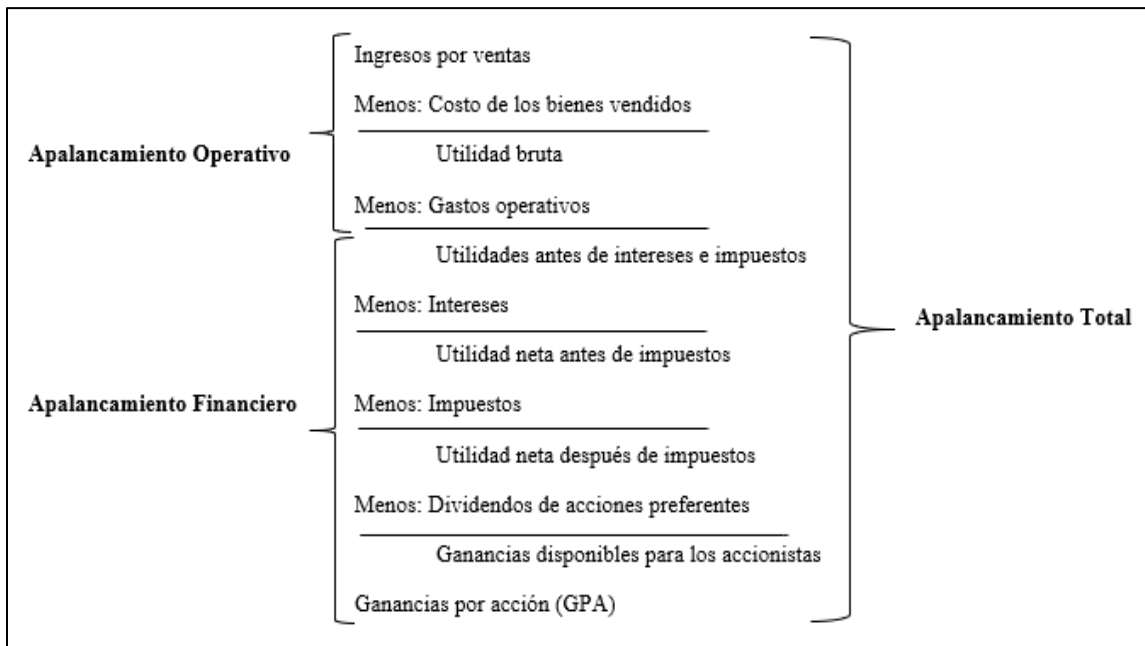
También, es fundamental exponer que la fórmula de calcular el grado del apalancamiento total es parecida al cálculo del apalancamiento financiero con la diferencia de que el denominador responde al cambio porcentual en las ventas.

A continuación, se presenta la fórmula del grado del apalancamiento total:

$$GAT = \frac{\text{Cambio porcentual en GPA o UN}}{\text{Cambio porcentual en las ventas}}$$

Una vez analizado cada uno de los tipos de apalancamiento es trascendental dar a conocer los mismos relacionados con el esquema del estado de resultados:

Ilustración 6. Tipos de Apalancamiento relacionados con el Estado de Resultados



Fuente: Lawrence y Chad, 2012.

Autor: Luis Chancusig.

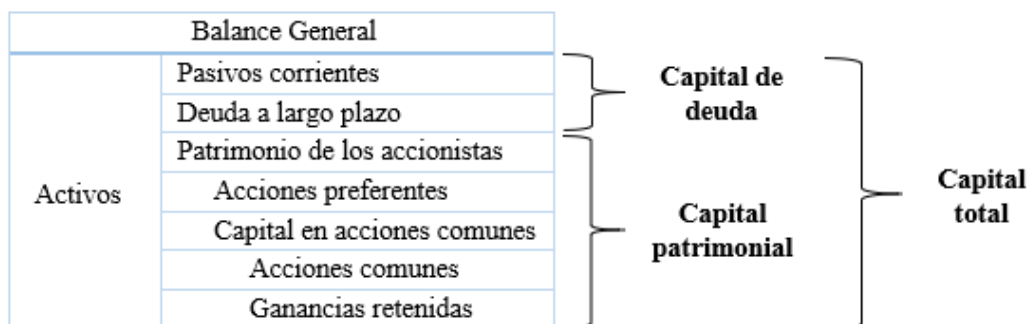
2.1.7.2. La estructura de capital de la empresa

Según, Lawrence y Chad, en relación a la estructura de capital, establecen:

Mezcla de deuda a largo plazo (préstamo) y capital patrimonial (venta de acciones) que conserva la empresa. Algunas empresas eligen una estructura de capital que no contiene deuda en absoluto, mientras que otras, dependen más del financiamiento mediante deuda que a partir de la venta de acciones (Lawrence y Chad, 2012, pág. 455).

Posterior a esto, es importante indicar que las malas decisiones dentro de la estructura de capital conllevan a un costo de capital elevado, reduciendo VANs de los proyectos en los que se desea invertir, ocasionando así, que estos no sean viables. Mientras que, las apropiadas decisiones respecto a la estructura de capital reducen el costo de capital, arrojando VANs considerables o elevados, permitiendo de esta manera deducir que los proyectos de inversión van a ser viables y al mismo tiempo se va a incrementar el valor de las empresas. A continuación, se presenta la estructura de capital relacionado con el esquema del balance general:

Ilustración 7. Estructura de Capital



Fuente: Lawrence y Chad, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Además, es sustancial señalar lo que establecen Lawrence y Chad (2012): “La cantidad de apalancamiento en la estructura de capital de la empresa afecta el valor de esta, al influir en el rendimiento y riesgo”.

Por consiguiente, el apalancamiento para una empresa tiene que ser medible tomando en cuenta el tiempo de recuperación del financiamiento por deuda, ventas de acciones, entre otros, así como el rendimiento y riesgo que conllevan las decisiones financieras a largo plazo.

2.2.VENTAS

2.2.1. Conceptos

Las ventas son el intercambio de un bien o servicio a cambio de un beneficio económico. Según, Acosta, Salas, Jiménez y Guerra (2018) manifiestan:

Es el contrato a través del cual se transfiere una cosa propia a dominio ajeno por el precio pactado. La venta puede ser algo potencial (un producto que está a la venta pero que aún no ha sido comprado) o una operación ya concretada (en este caso, implica necesariamente la compra) (pág. 11).

Se puede decir que las ventas es la razón de ser o de existencia de una empresa. Según, Labán y Montoya (2018) manifiestan: “Es todo el ingreso que puede percibir una organización por la comercialización de un bien y servicio” (pág. 38).

Las ventas son una forma indirecta de beneficio mutuo entre los vendedores y consumidores.

Según, Johnston y Marshall (2009) manifiestan:

La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo (pág. 30).

Por otra parte, relacionado a las ventas, Kotler y Armstrong (2013) manifiestan:

En las ventas interviene el proceso de ventas, el cual, es una seguidilla de pasos que el vendedor sigue al vender, que incluyen la búsqueda y calificación de prospectos, el pre acercamiento, el acercamiento, la presentación y demostración, el manejo de objeciones, el cierre y el seguimiento (pág. 405).

2.2.2. Función de las ventas

Dentro de las ventas es importante conocer cuál es su finalidad para las empresas. Según, Navarro (2012) manifiesta:

- ✓ **Vender un producto o servicio.** Se fija el volumen de ventas que se desea obtener.
- ✓ **Obtener una cuota importante del mercado.** Se establece un porcentaje del mercado total que se desea captar.
- ✓ **Rentabilidad.** Estos objetivos se pueden definir por los beneficios o rentabilidad.
- ✓ **Imagen.** Se relaciona con la imagen que se pretende dar en el mercado del producto o servicio.
- ✓ **Beneficios.** Se refiere a que el producto o servicio que se ofrecen, tenga beneficios adicionales (pág. 39).

2.2.3. Objetivos de la gestión de ventas

Toda empresa que quiera desarrollarse en el mercado debe cumplir ciertos objetivos. De

Jaime Eslava (2013) manifiesta:

- ✓ **Ser rentable.** En donde, se deben conseguir resultados económicos – financieros suficientemente positivos.
- ✓ **Ser solvente.** En donde, se debe mantener una situación de liquidez o tesorería igualmente positiva que le evite caer en una suspensión de pagos insuperables o en la quiebra (pág. 19).

2.2.4. Tipos de ventas

Las ventas han ido evolucionando a lo largo del tiempo, es decir, han pasado de realizarse ventas personales de puerta en puerta, a ejecutarse las ventas multinivel; en donde, los mismos clientes pueden formar parte de una empresa, como socios, permitiéndoles el consumo de productos y generar sus propios ingresos por la venta de dichos bienes.

Por lo general, las ventas se clasifican en: ventas a distancia, ventas personales y ventas multinivel.

2.2.4.1. Ventas a distancia

Según, Navarro (2012), en relación a las ventas a distancia, expone: “Es un método en el que no existe un contacto directo entre el comprador y el vendedor” (pág. 73).

Las ventas a distancia se dividen en: ventas por correspondencia, electrónicas, telefónicas y ventas por televisión. A continuación, se presenta cada una de este tipo de ventas:

- ✓ **Ventas por correspondencia.** Navarro (2012) establece: “Se realizan por medio de un catálogo que se envía a través de un correo postal o se deposita directamente en los buzones” (pág. 73).

Además, este tipo de ventas se ven presentes en los anuncios, revistas o periódicos, lo que le permite al consumidor conocer con más detalle la descripción de los productos.

- ✓ **Ventas por teléfono.** “Este tipo de venta se denomina también telemarketing y se

utiliza especialmente en mercados de gran consumo o para el lanzamiento de nuevos productos o el desarrollo y anuncio de promociones especiales” (Navarro, 2012, pág. 74).

Estas ventas tienen la finalidad de cerrar posibles transacciones con cada llamada que se realicen a los clientes y en especial a clientes potenciales.

- ✓ **Ventas electrónicas.** Navarro (2012), indica: “Este tipo de venta es la que se sustenta en la transmisión de datos en redes de comunicación electrónica” (pág. 74).

Por lo general, estas ventas se realizan por medio del comercio electrónico, donde, se utilizan plataformas virtuales, las cuales, funcionan a través del internet, permitiendo realizar compras y pagos online, como lo hacen eBay y Amazon.

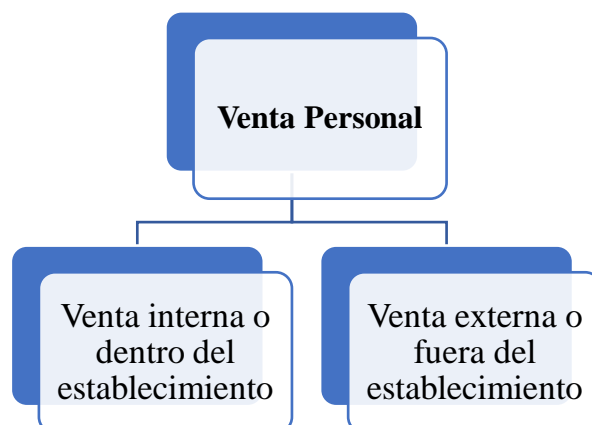
- ✓ **Ventas por televisión.** “También conocidas como tele venta, consiste en la demostración de productos o servicios de manera detallada, destacando el precio o ventajas competitivas” (Navarro, 2012, pág. 74).

Este tipo de ventas tienen la ventaja de demostrar al televidente la forma de uso de los productos o servicios de forma más detallada.

2.2.4.2. Venta personal

Según, Navarro (2012) en relación a la venta personal, establece: “Se realiza mediante el contacto directo entre vendedor y comprador, este tipo de venta puede tener dos variables: realizarse dentro o fuera de las instalaciones de la empresa” (pág. 74).

Ilustración 8. Tipos de Venta Personal



Fuente: Navarro, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Las ventas internas se subdividen en: venta directa, venta en libre servicio y venta en ferias, salones y exhibiciones.

- ✓ **Venta directa.** “El posible comprador entra a un establecimiento y es atendido por un vendedor que se encarga de atenderlo de forma personal” (Navarro, 2012, pág. 75).

Ejemplo: Cuando una persona entra a una boutique para comprar un par de pantalones y es atendido por un vendedor.

- ✓ **Venta en libre servicio.** “Son las que se efectúan en tiendas de autoservicio y en donde, los consumidores entran para comprar un producto elegido y evaluado por ellos mismos” (Navarro, 2012, pág. 75).

Ejemplo: Una persona que ingresa a una sucursal de Supermaxi para comprar verduras, en donde, este puede elegir las que sean de su agrado.

- ✓ **Venta en ferias, salones y exhibiciones.** “En este tipo de venta las empresas tienen manifestaciones comerciales exponiendo sus productos o servicios a compradores potenciales” (Navarro, 2012, pág. 75).

Ejemplo: Las ferias que se realizan a menudo en la plaza Eloy Alfaro de la ciudad de Riobamba con la finalidad de dar a conocer productos innovadores de diferentes

sectores económicos de la provincia de Chimborazo para su posterior comercialización.

Las ventas externas se subdividen en: ventas a domicilio, venta ambulante y auto venta.

- ✓ **Ventas a domicilio.** “Se realiza en el domicilio del comprador y por lo regular en ese momento se levanta la orden de compra y posteriormente se entrega el producto o servicio” (Navarro, 2012, pág. 76).

Ejemplo: Las personas que se dedican a la venta del servicio de lavado en seco.

Estas ventas pueden tener diferentes modalidades:

Ilustración 9. Modalidades de Ventas a Domicilio



Fuente: Navarro, 2012.
Elaborado por: Luis Chancusig.

- ✓ **Venta ambulante.** “Esta venta se caracteriza porque no tiene un espacio fijo” (Navarro, 2012, pág. 76).

Ejemplo: Los vendedores de caramelos que no tienen un puesto fijo como aquellos que se suben a diferentes medios de transporte.

- ✓ **Auto venta.** “En este caso las empresas establecen rutas para llevar a los consumidores productos que por lo regular se consumen diariamente y son perecederos” (Navarro, 2012, pág. 76).

Ejemplo: Las ventas de reparto de productos Tony a tiendas del barrio.

2.2.4.3. Venta multinivel

Según, Navarro (2012), indica: “Bajo esta modalidad de venta se construye una red de vendedores independientes, a diferentes niveles, que a cambio de una comisión comercializan diferentes productos” (pág. 77).

Ejemplo: Herbalife utiliza redes de vendedores, en donde, estos se convierten en distribuidores independientes generando ingresos para su propio negocio y para la multinacional.

2.2.5. Estrategias para aumentar las ventas

Las presentes estrategias están enfocadas a ofrecer acciones para mejorar el nivel de ventas de las empresas, repercutiendo de esta manera en los ingresos de las entidades, razón por lo cual, generar el mayor número de ventas que sea posible es fundamental para toda empresa productora o comercializadora, para posterior a esto administrar de forma adecuada los beneficios económicos que se obtengan de dichas ventas.

A continuación, según, Moraes (2018) manifiesta, las principales estrategias de ventas que toda empresa debe conocer y ponerlas en acción, son las siguientes:

- ✓ **Lanzar nuevos productos o servicios.** Consiste en ofrecer a los clientes una gran variedad de nuevos productos o servicios que satisfagan las necesidades y los deseos de los consumidores. ´
- ✓ **Conquistar nuevos mercados nacionales.** Esto implica incrementar costos para poder penetrar en mercados diferentes a los que se esté desarrollando, permitiendo de esta manera incrementar clientes.

- ✓ **Fortalecer los canales de ventas.** La evaluación y optimización de los canales de ventas permiten atraer más clientes, aumentar la presencia de las empresas en el mercado y mejorar la rentabilidad. Esto implica tener en cuenta lo siguiente:
 - Dar una mejor formación al personal de ventas.
 - Contratar representantes de ventas independientes.
 - Agregar establecimientos minoristas.
 - Implementar estrategias de comercio electrónico.
 - Utilizar redes sociales.

- ✓ **Realizar actividades de marketing.** Se debe efectuar estudios al cliente objetivo para conocer la mejor forma de llegar hacia ellos y posterior a esto planificar estrategias de marketing para mejorar la eficacia de sus actividades.

- ✓ **Modificar los precios.** Modificando los precios, términos o las condiciones de facturación se puede estimular la demanda de productos y servicios. Además, es importante mencionar que para disminuir los costos hay que tener en cuenta las ofertas de la competencia, así como, los propios márgenes de ganancia. Y si no es viable disminuir los costos, lo oportuno es mejorar las ventas ofreciendo condiciones favorables para atraer a los clientes (ofertas, regalos, promociones, entre otros).

- ✓ **Vigilar a la competencia.** Hay que estar al tanto del comportamiento, capacidades y limitaciones de los competidores. Con dicha información se podrá contraatacar a la competencia aprovechando sus debilidades, así como, adaptarse a los cambios, mejorar la posición de las empresas en el mercado y encontrar nuevos nichos de mercado.

- ✓ **Mejorar las relaciones con el público.** Incurrir en aumentar la presencia y visibilidad en nuestro entorno. Por ejemplo; patrocinar eventos en la ciudad o provincia, en donde, desarrolle la actividad económica una entidad, para que de esta forma se pueda dar a conocer la empresa y poder estimular las ventas en nuevos clientes.

- ✓ **No descuidar el servicio al cliente.** Tener en cuenta la percepción de los consumidores sobre la calidad o el tiempo en el que son atendidos los clientes con la finalidad de mejorar el servicio de atención.
- ✓ **Saber cuándo detenerse.** Si se tiene sectores, servicios o líneas de productos con escasos márgenes de contribución o gastos excesivos, es momento de tomar una decisión para tratar de eliminarlos. Esto es importante ya que al dejar de producir o comercializar productos o servicios improductivos conlleva a tener más dinero que se puede reinvertir sabiamente.

2.2.6. Cartera de crédito

Dentro de este apartado es importante indicar que la cartera de crédito también se la conoce como administración financiera de los clientes. Esta partida es fundamental para toda empresa ya que, por medio de esta, se puede incrementar las ventas o estimular a posibles clientes para la adquisición de productos o servicios, sin embargo, esto implica analizar la forma de otorgar el crédito y a quienes, ya que en lo práctico lo complejo no es otorgar el financiamiento sino recuperar el préstamo.

Según, Van y Wachowicz (2010), en relación a la cartera de crédito, manifiestan: “Son cantidades de dinero que deben a una empresa los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar son un activo corriente” (pág. 250).

Por otra parte, Robles (2012) indica: “Representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas” (pág. 112).

Por lo general, en la contabilidad de las cuentas por cobrar, estas están integradas por las siguientes partidas:

- ✓ Clientes.
- ✓ Deudores diversos.
- ✓ Cuentas y documentos por cobrar.

El estudio del nivel de ventas implica analizar las cuentas anteriormente mencionadas, en donde, los deudores diversos; consisten en aquellas personas que deben a la empresa por conceptos distintos a las ventas a crédito, razón por lo que, estos valores no se toman en cuenta para el estudio de la cartera de crédito, mientras que, las cuentas y documentos por cobrar, también requieren el respectivo análisis para diferenciar las cuentas que intervienen en las ventas a crédito y cuáles no. Y, por último, los clientes son personas que deben por la compra de productos o servicios sin tener una garantía documental.

Además, Yapu (2018) establece: “Se tiene que elaborar una lista de clientes actuales, clasificándolos por rangos de volúmenes de compra en unidades o valores” (pág. 51).

A diferencia de lo manifestado por parte de Yapu, Robles (2012) expone que:

En el análisis de la cartera se debe calificar a esta, de acuerdo al comportamiento crediticio de cada uno de los clientes con relación al pago y a la antigüedad de saldos, esta calificación consiste en saber cómo es el cliente como pagador, si se encuentra en cartera vencida por ser cliente moroso o si tiene algún problema externo que haya afectado su comportamiento (pág., 119).

Robles (2012) propone la siguiente clasificación de los clientes:

Ilustración 10. Clasificación de Clientes

A Excelente pagador	Paga anticipadamente al vencimiento.
B Buen pagador	Paga el día del vencimiento.
C Regular	Paga unos días después del vencimiento.
D Malo	Paga vía extrajudicial o judicial.
E Castigo	No recuperable.

Fuente: Robles, 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Es importante recalcar que la clasificación de los clientes actuales dependerá del bien o de la variedad de productos o servicios que se oferte ya que si una empresa produce una línea de

productos es recomendable hacer la clasificación de los clientes por valores de compra (dinero). O con relación al pago y a la antigüedad de saldos, esta decisión de clasificación dependerá de la persona encargada de la gestión de la cartera de crédito.

2.2.6.1. Obtención de la información del crédito

Dentro de la gestión de la cartera de crédito, es importante fijar acciones que permitan el adecuado manejo de esta cuenta. Según, Córdoba (2012) se encuentran las siguientes:

- ✓ **Investigación de la capacidad de pago del cliente.** Basadas en diferentes fuentes de información, tales como: solicitud de referencias a ciertos proveedores o competidores, consultas a agencias especializadas en informes comerciales, consultas a bancos u otras entidades financieras, análisis de información histórica, estados financieros, entre otros.
- ✓ **Fijación del tope de crédito para cada cliente.** Esto se obtiene por medio de las fuerzas de ventas ya que estos proporcionan información del desempeño comercial de cada cliente, con la finalidad de fijar los montos de crédito; los cuales, varían según las condiciones del mercado y de la empresa.
- ✓ **Instrumentación de la deuda comercial.** Consiste en la utilización de documentos (pagarés, cheques, garantías, entre otros) para facilitar la cobranza y al mismo tiempo tratar de protegerse frente a posibles clientes morosos.
- ✓ **Cobro de deudas vencidas.** Corresponde a las diferentes formas de cobrar las deudas de clientes morosos, como pueden ser: llamadas telefónicas, las visitas a domicilios, los informes patrimoniales, entre otros (pág. 206).

2.2.6.2. Las 5 C del crédito

Los créditos pueden tener su parte positiva y negativa, sin embargo, independientemente de esto, todo crédito debe ser analizado adecuadamente ya que de esta forma se podrá garantizar su cobro, por tal razón, es importante estudiar el método de las 5 C y de esta manera juzgar el riesgo del crédito. Según, Córdoba (2012) manifiesta lo siguiente:

- ✓ **Carácter.** Es el estudio de la historia crediticia de los clientes para determinar el adecuado cumplimiento con sus obligaciones pasadas.
- ✓ **Capacidad.** Corresponde a la posibilidad de pago del cliente frente a una deuda, para lo cual, se analiza la información financiera del solicitante de crédito y así determinar si es apto o no, a la adquisición de una obligación.
- ✓ **Capital.** Consiste en analizar la deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial y sus razones de rentabilidad.
- ✓ **Colateral.** Son las garantías o apoyos colaterales con las que cuenta el solicitante para garantizar el pago del crédito.
- ✓ **Condiciones.** Son los factores externos, sobre los cuales, las personas no tienen control y pueden afectar alguna de las partes de la transacción de crédito (pág. 207).

Este método de las 5 C, permite recabar información sobre los clientes que deseen adquirir productos o servicios a crédito, como su situación económica, su capacidad de pago, su registro frente a otras deudas, entre otros, razón por lo que es fundamental realizar este estudio ya que, por medio de esta herramienta, las empresas pueden cerciorarse acerca de los solicitantes de crédito y de esta forma asegurarse de que los créditos otorgados se conviertan en cobrables y no en incobrables.

2.2.6.3. Política de crédito

Según, Moreno (2008), en relación a la política de crédito, establece lo siguiente: “Es la pauta que sigue una empresa, para determinar si debe concederse y el monto del crédito a un cliente” (pág. 294).

Además, Moreno (2008), determina que las principales pautas para determinar si se concede el crédito o no, son:

- ✓ Evaluaciones de crédito.
- ✓ Promedios de pago.

- ✓ Referencias comerciales y personales.
- ✓ Carácter perecedero del producto terminado.
- ✓ Carácter estacional de las ventas.
- ✓ Volumen de ventas a crédito (pág. 294).

Seguidamente, es importante mencionar que los créditos se otorgan de acuerdo a las actividades económicas que realizan las empresas, al tipo de clientes y a las características de los productos o servicios. En donde, lo que se pretende con los créditos es obtener el mayor número de ingresos por medio de este tipo de ventas.

Por otra parte, adicionalmente a lo que se mencionó con anterioridad sobre las pautas o factores para el otorgamiento de créditos, es sustancial tener en cuenta lo siguiente:

- ✓ Plazo.
- ✓ Monto.
- ✓ Tasa de interés.
- ✓ Tiempo.
- ✓ Requisitos para otorgar el crédito.
- ✓ Cobranza.
- ✓ Sanciones por incumplimiento.
- ✓ Beneficios por pronto pago.

2.2.6.4. Políticas de cobro

Según, Córdoba (2012), manifiesta: “Las políticas de cobro son los procedimientos que la empresa utiliza para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento, las cuales, están ligadas a las políticas de créditos empleadas” (pág. 209).

Posteriormente, Córdoba (2012) indica los procedimientos básicos de cobro, los cuales son:

- ✓ **Cartas.** Después de unos días de la fecha de vencimiento del crédito, la empresa envía una carta en buenos términos con la finalidad de recordarle al cliente su obligación y de ser necesario envía una segunda más perentoria.
- ✓ **Llamadas telefónicas.** De no servir las cartas, las empresas realizan llamadas telefónicas para exigir al cliente el pago inmediato de su deuda.
- ✓ **Utilización de agencias de cobros.** Las empresas entregan las cuentas incobrables de los clientes a una agencia de cobros o a un abogado para proceder a cobrarlas.
- ✓ **Cobro judicial.** Este es el procedimiento más riguroso que utilizan las empresas por medio de empresas especializadas en cobranza (pág. 209).

Una vez analizadas las políticas de crédito y de cobro, es importante manifestar que estas políticas se encuentran interrelacionadas con la fijación de precios de los productos o servicios y tienen que considerarse dentro de las competencias de las empresas.

Valga la redundancia mencionar que una política de crédito óptima permitirá hacer efectivo las cuentas por cobrar, por concepto de ventas a crédito, es decir, por medio de unas políticas gestionadas adecuadamente, las empresas pueden convertir los créditos otorgados a sus clientes en cuentas cobrables y disminuir e incluso erradicar cuentas incobrables. Además, las cuentas por cobrar como consecuencia del otorgamiento de ventas a crédito, tienen que hacerse efectivo ya que de esta manera la empresa tendrá mayor liquidez para reinvertir o solventar eventualidades a corto plazo.

2.2.6.5. Indicadores de gestión de la cartera

La forma adecuada de medir la eficiencia de la cartera de crédito es por medio de la utilización de indicadores, los cuales, se presentan a continuación:

- ✓ **Plazo medio de cobranza.** “Permite apreciar cuál fue el tiempo promedio de cobranza de los clientes de una empresa para un período determinado en días” (Córdoba, 2012, pág. 210).

$$\textit{Promedio de cobranza} = \frac{\text{Saldo de cuentas por cobrar}}{\text{Venta promedio diaria}}$$

- ✓ **Rotación promedio de cartera en veces.** “Determina el número de veces que rotó el saldo de la cartera de clientes de una empresa para un período” (Córdoba, 2012, pág. 210).

$$\textit{Rotación promedio de la cartera} = \frac{\text{Venta anual}}{\text{Saldo promedio cuentas por cobrar}}$$

- ✓ **Porcentaje promedio de la incobrabilidad de la cartera.** “Indica el porcentaje de incobrabilidad sobre la cartera de una empresa en un período determinado de tiempo” (Córdoba, 2012, pág. 210).

$$\textit{Promedio de incobrabilidad de la cartera} = \frac{\text{Saldo de incobrables}}{\text{Saldo total cartera}}$$

2.2.7. Rentabilidad

Dentro de esta investigación, respecto a la variable dependiente (ventas) adicional a la parte teórica anteriormente manifestada sobre las ventas, he visto importante estudiar sobre la rentabilidad ya que por medio de este indicador financiero se puede conocer la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios económicos producto de operaciones con sus: ventas, activos, entre otros y de esta forma determinar si una empresa es rentable o no. Es decir, por medio de las ventas se puede deducir qué tan rentable y viable resulta una entidad dentro del mercado, por tal razón, es fundamental estudiar la rentabilidad.

Según, Lawrence y Chad (2012) en relación a la rentabilidad manifiestan: “La rentabilidad permite analizar, medir y evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios” (pág. 73).

Por otra parte, Córdoba (2012) expone: “La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. Es la relación entre los ingresos y los costos” (pág. 15).

A continuación, se indica las diferentes razones de rentabilidad y las más importantes,

mismas que servirán de apoyo para este trabajo.

2.2.7.1. Margen de utilidad bruta

Según, Córdoba (2012) establece lo siguiente: “Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias” (pág. 106).

Mientras que, Van y Wachowicz (2010) establecen: “Esta razón nos da la ganancia de la empresa relativa a las ventas, después de decir el costo de producir los bienes” (pág. 148).

Por consiguiente, la fórmula para calcular el margen de utilidad bruta es la siguiente:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

2.2.7.2. Margen de utilidad operativa

Según, Córdoba (2012) expone: “Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta” (pág. 106).

Por otra parte, Lawrence y Chad (2012) manifiestan: “Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes; las utilidades puras ganadas por cada dólar de ventas” (pág. 75).

A continuación, se presenta su respectiva fórmula:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

2.2.7.3. Margen de utilidad neta

Según, Córdoba (2012), expone: “Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos” (pág. 106).

Seguidamente, Lawrence y Chad (2012) manifiestan: “Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo los

intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes” (pág. 75).

Por consiguiente, se presenta la fórmula para calcular este indicador:

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas}}$$

2.3.Pasteurizadora Tanilact

2.3.1. Información General

- ✓ **RUC:** 0500664305001.
- ✓ **Tipo de contribuyente:** Persona natural obligada a llevar contabilidad.
- ✓ **Clase de contribuyente:** Especial.
- ✓ **Razón social:** Chancusig Casa Segundo Ricardo.
- ✓ **Nombre comercial:** Pasteurizadora Tanilact
- ✓ **Actividad económica principal:** Producción y comercialización de bebidas a base de leche, yogurt, pasteurizada, esterilizada, homogenizada y/o tratada a altas temperaturas.
- ✓ **Establecimiento legal:** Cotopaxi / Latacunga / Tanicuchi / Ecuador.
- ✓ **Dirección:** Parroquia Tanicuchi Centro / Av. Juan Manuel Lasso y Av. Galo Plazo.
- ✓ **E-mail:** tanilact@yahoo.com
- ✓ **Teléfono(s):** 032-7011140.
- ✓ **Ubicación:**

Gráfico 1. Ubicación Satelital de la Pasteurizadora Tanilact



Fuente: Google Maps.

Elaborado por: Google Maps.

2.3.2. Reseña histórica

La empresa Pasteurizadora Tanilact, fue fundada por su actual gerente – propietario el Sr. Segundo Ricardo Chancusig Casa, en el año de 1984, el cual, desde su juventud y trayectoria como empleado en diferentes empresas lácteas de la provincia de Cotopaxi, tenía un sueño de poseer su propia empresa dedicada al mismo sector económico de los lácteos.

Así pues, empezó con su emprendimiento desde hace más de 35 años, como un negocio familiar denominado “Productos Lácteos Tánicuchi”, en donde, inició con la elaboración de quesos dentro de una pequeña planta de producción, dándose a conocer de esta forma en el mercado, con el pasar de los años y cada vez la reputación del negocio iba en crecimiento, decidieron ampliar sus instalaciones y su gama de productos, ya que no solo produjeron quesos, sino que también, elaboraron leche pasteurizada y yogurt.

De esta manera su producción se incrementó, razón por lo que se vieron en la necesidad de potencializar sus instalaciones con maquinaria sofisticada, así como, contar con los servicios



de personal especializado en las áreas de producción, contabilidad, administración y ventas. Ocasionalmente un crecimiento empresarial, de igual forma la nómina de empleados fue en aumento, dando trabajo a personas de la misma parroquia y de otros sectores.

Actualmente, la empresa cuenta con un adecuado posicionamiento en el mercado debido a la calidad de sus productos, lo que le ha llevado a la apertura de nuevos mercados en otras ciudades, dando a conocer a diferentes regiones del país, el delicioso sabor de los productos de la Pasteurizadora Tanilact.

2.3.3. Productos

La Pasteurizadora Tanilact se dedica a la producción de los siguientes productos lácteos:

Tabla 5. Productos de la Pasteurizadora Tanilact

LÍNEA DE PRODUCTOS		
Nombre	Detalle	Imagen
Leche Pasteurizada	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Leche entera. ✓ Leche descremada. ✓ Leche semidescremada. ✓ Se ofertan por medio de: 1, ½ y ¼ litro. 	
Yogurt	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Yogurt de fresa. ✓ Yogurt de mora. ✓ Yogurt de durazno. ✓ Se ofertan en recipientes de: 1 litro, 2 litros y 4 litros. 	

Queso
Fresco

- ✓ Tanilact de 500gr.
- ✓ Chinita de 750gr.
- ✓ Tani de 800gr.
- ✓ Santa Martha de 1200gr.
- ✓ Santa Martha bloque de 1050gr.



Refrescos

- ✓ Sabor a naranja.
- ✓ Sabor a limón.
- ✓ Se ofertan en envases de 200 y 250 cc.



Mantequilla

- ✓ Mantequilla de mesa de 250gr.



Yogurt con
cereales

- ✓ Se oferta yogurt de sabores que incluye cereales.



Fuente: Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

3. CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1.MÉTODO

En el presente trabajo de investigación se aplicará el método hipotético – deductivo, de tal manera que se ha centrado mediante el razonamiento lógico.

Según, Bernal (2010) en relación al método hipotético – deductivo, manifiesta: “Consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos” (pág. 60).

Planteamiento del problema. Mediante una investigación preliminar se determinó que no existe información, donde, se pueda evidenciar el aporte de la gestión financiera en la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas, cuyo objetivo principal es mejorar el accionar de la empresa en el mercado.

Formulación de hipótesis. Con los datos recopilados se procede a la constatación de la hipótesis para la posterior comprobación.

- ✓ **Hipótesis Nula (H_0):** La Gestión Financiera no aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.
- ✓ **Hipótesis Alternativa (H_i):** La Gestión Financiera aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

Deducciones de conclusiones. Con los datos recopilados se procede a verificar las consecuencias observables en caso de que la hipótesis sea verdadera.

La contrastación. Con la información obtenida se procede a la puesta a prueba de una hipótesis, confrontándola con los hechos reales.

3.2.TIPO DE INVESTIGACIÓN

Investigación de Campo. Según, Arias (2012) establece:

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes (pág. 31).

La investigación se va a llevar a cabo en la Empresa “Pasteurizadora Tanilact” ubicada en la Provincia de Cotopaxi, parroquia de Tanicuchi, lugar en donde, se va a recopilar toda la información necesaria para el cumplimiento de los objetivos.

Investigación Bibliográfica. “Esta investigación consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio” (Bernal, 2010, pág. 111).

La investigación se va a sustentar en la recopilación de la información de los libros, revistas, portales web, tesis similares a la de la investigación, archivos o información que sean facilitados por los directivos de la empresa.

Investigación Descriptiva. “Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, pág. 98).

Por consiguiente, para llevar a cabo esta investigación, se parte de la recopilación de los estados financieros de la empresa Pasteurizadora Tanilact, a fin de proceder a realizar el análisis e interpretación de dicha información y en base a esto, establecer estrategias de mejora.

3.3.DISEÑO

3.3.1. No experimental

Según, Hernández et al (2014) determina: “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (pág. 152).

La presente investigación es de tipo no experimental porque no existe la manipulación de las variables sino más bien, se analizó la información ya existente de los estados financieros y a partir de esta información, establecer estrategias de gestión financiera que permitan mejorar el accionar de la empresa Pasteurizadora Tanilact.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Para Hernández et al (2014) en relación a la población, manifiestan: “Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (pág. 174).

Para la selección de la población siempre se tomará en cuenta a todo el personal de la empresa Pasteurizadora Tanilact la cual, cuenta con 38 personas que laboran en este establecimiento entre administrativos y operarios.

3.4.2. Muestra

En conformidad con Hernández et al (2014) exponen: “Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que deben ser representativo de esta” (pág. 173).

Para la selección de la muestra se tomará en cuenta a todo el personal de la empresa Pasteurizadora Tanilact, la cual, cuenta con 38 personas que laboran en este establecimiento, ya que, al ser una población muy reducida, esta pasa a ser nuestra muestra.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.5.1. Técnicas

- ✓ **Encuestas.** “Es una estrategia oral o escrita cuyo propósito es obtener información” (Arias, 2012, pág. 32).

Dirigida a todos los que integran la empresa Pasteurizadora Tanilact, con la finalidad de conocer la forma de cómo se maneja la gestión financiera en la empresa y proceder a su aplicación en la misma.

- ✓ **Observación.** “Permite obtener información directa y confiable” (Arias, 2012, pág. 194).

Con la finalidad de conocer y constatar de cerca la forma en cómo se lleva a cabo la administración de los recursos financieros.

3.5.2. Instrumentos

- ✓ Formato de cuestionario.
- ✓ Guía de observación.

3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Dentro de esta investigación se utilizará técnicas de estadística descriptiva apoyados por el software IBM SPSS 25.

4. CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El análisis y discusión de resultados se va a realizar a partir de la información obtenida por medio de la aplicación de las técnicas e instrumentos anteriormente mencionados, para posterior a esto proceder a identificar factores claves y establecer estrategias de mejora para la empresa.

4.1.1. Análisis y discusión de la encuesta

Para la aplicación de la técnica de la encuesta se utilizó como instrumento, un formato de cuestionario (anexo 2), el cual, fue aplicado a todo el personal de la empresa Pasteurizadora Tanilact. A continuación, se presenta los resultados de su aplicación:

✓ **Pregunta 1: Género**

Tabla 6. Género de los Encuestados

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	23	60,50%
Femenino	15	39,50%
Total	38	100%

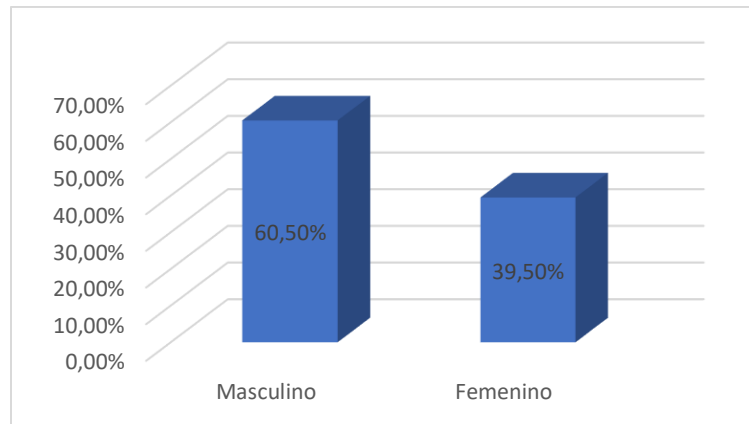
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 60,50% son hombres y el 39,50% corresponde a mujeres, es decir, existe la presencia de 23 personas de sexo masculino y 15 de sexo femenino.

Gráfico 2. Género de los Encuestados



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede observar que en la empresa Pasteurizadora Tanilact trabajan más hombres que mujeres, perteneciendo al 60,5% y el 39,5% respectivamente.

- ✓ **Pregunta 2:** ¿Considera Ud, que la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa?

Tabla 7. Gestión Financiera

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	38	100%
Total	38	100%

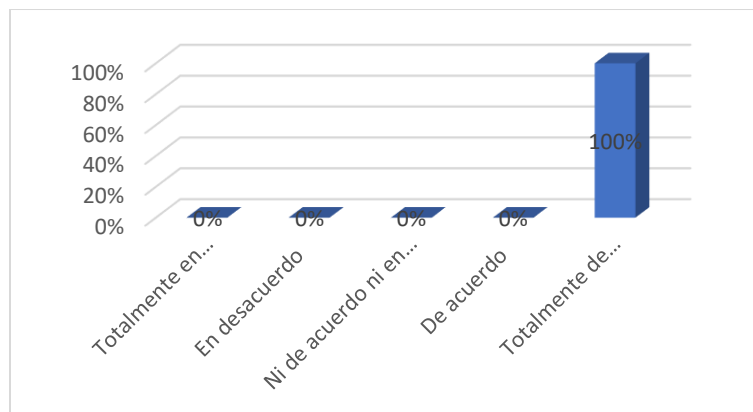
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, es decir, las 38 personas señalan que están totalmente de acuerdo en que, la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa.

Gráfico 3. Gestión Financiera



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede visualizar que el 100% de encuestados señalan que están totalmente de acuerdo en que la gestión financiera es de vital importancia para la toma de decisiones en la empresa.

- ✓ **Pregunta 3:** ¿Cree Ud, que es importante los análisis financieros para tener un diagnóstico claro, sobre la situación económica – financiera de la empresa?

Tabla 8. Análisis Financiero

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	38	100%
Total	38	100%

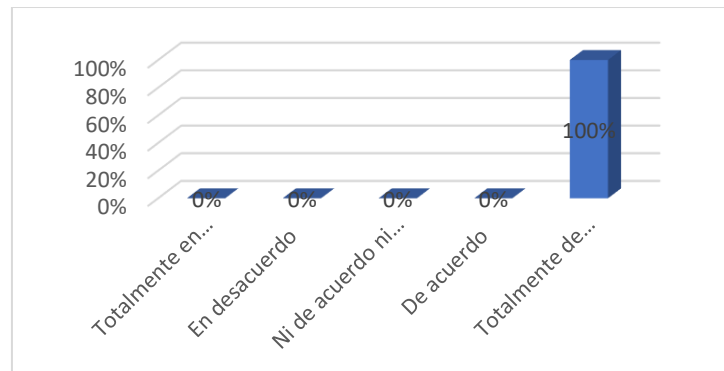
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, los cuales, corresponden a 38 personas, todos señalan que están totalmente de acuerdo, en que, es importante los análisis financieros para tener un diagnóstico claro, sobre la situación económica – financiera de la empresa.

Gráfico 4. Análisis Financiero



Fuente: Encuestados a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede observar que el 100% de encuestados indican estar totalmente de acuerdo en que, los análisis financieros son muy importantes para determinar la situación financiera de la empresa.

- ✓ **Pregunta 4:** ¿Supone Ud, que a través de los ratios financieros se puede maniobrar las cuentas de los estados financieros que requieren ser intervenidas para un mejor desempeño de la empresa?

Tabla 9. Ratios Financieros

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	5	13,20%
Totalmente de acuerdo	33	86,80%
Total	38	100%

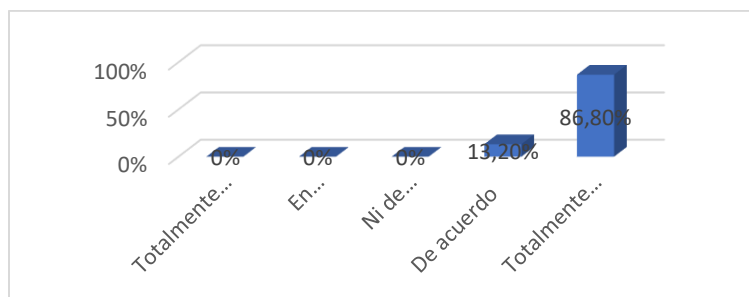
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 13,20% correspondiente a 5 personas, ha manifestado que, de acuerdo, mientras que el 86,80% perteneciente a 33 personas, está totalmente de acuerdo, en que, a través, de los ratios financieros se puede maniobrar las cuentas de los estados financieros que requieren ser intervenidas para un mejor desempeño.

Gráfico 5. Ratios Financieros



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede visualizar que el 86,80% está totalmente de acuerdo y el 13,20% de acuerdo, en que, los ratios financieros permiten maniobrar las cuentas de los estados financieros que deben ser intervenidas.

- ✓ **Pregunta 5:** ¿Deduce Ud, que la empresa obtiene los suficientes recursos financieros para el desarrollo de sus actividades?

Tabla 10. Recursos Financieros

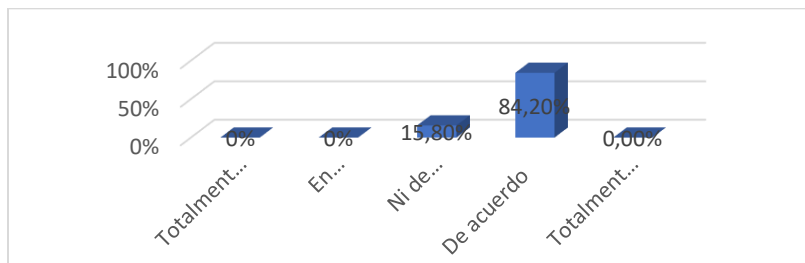
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	15,80%
De acuerdo	32	84,20%
Totalmente de acuerdo	0	0%
Total	38	100%

Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 15,80% correspondiente a 6 personas señala que, ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que, el 84,20% perteneciente a 32 colaboradores está de acuerdo, en que, la empresa obtiene los suficientes recursos financieros para el desarrollo de sus actividades.

Gráfico 6. Recursos Financieros



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede determinar que el 15,80% están, ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 84,20% están de acuerdo, por tal razón, se puede deducir que la mayoría de los colaboradores están de acuerdo con que, la entidad si genera los suficientes recursos financieros para poder operar.

- ✓ **Pregunta 6:** ¿Imagina Ud, que la empresa tiene una perspectiva de crecimiento en el futuro?

Tabla 11. Crecimiento a Futuro

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	35	92,10%
Totalmente de acuerdo	3	7,90%
Total	38	100%

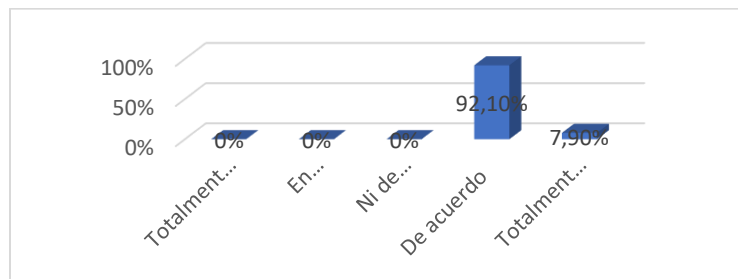
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 92,10% perteneciente a 35 personas manifiesta que, están de acuerdo, mientras que el 7,90% referente a 3 individuos indican estar totalmente de acuerdo, en que, la empresa tiene una perspectiva de crecimiento en el futuro.

Gráfico 7. Crecimiento a Futuro



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede observar que el 92,10% están de acuerdo y el 7,90% totalmente de acuerdo, lo que permite deducir que la mayoría de los colaboradores de la entidad concuerdan con estar de acuerdo respecto a que la empresa tiene una perspectiva de crecimiento a largo plazo.

✓ **Pregunta 7:** ¿Considera Ud, que los productos que oferta la empresa son de calidad?

Tabla 12. Oferta de Calidad

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	0	0%
Totalmente de acuerdo	38	100%
Total	38	100%

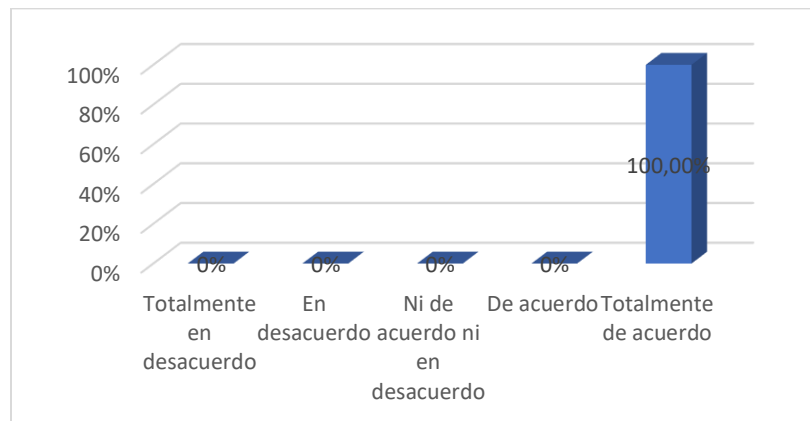
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, todos señalan, es decir, las 38 personas que están totalmente de acuerdo en que, los productos que oferta la empresa son de calidad.

Gráfico 8. Oferta de Calidad



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede indicar que el 100% de encuestados señalan que la empresa produce productos lácteos de calidad.

- ✓ **Pregunta 8:** ¿Piensa Ud, que la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas?

Tabla 13. Estrategias para las Ventas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	33	86,80%
Totalmente de acuerdo	5	13,20%
Total	38	100%

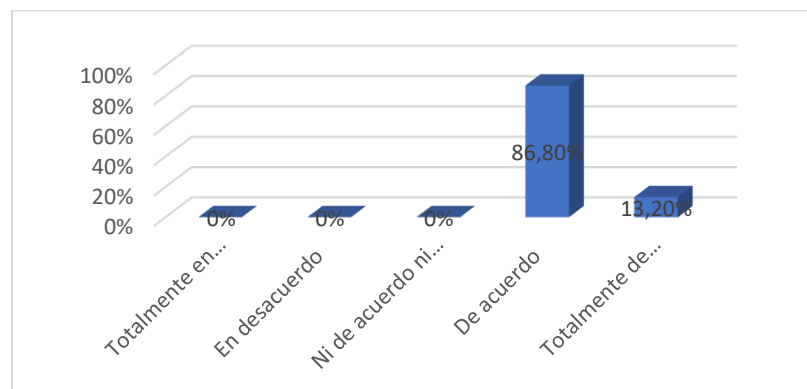
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 86,80% perteneciente a 33 personas ha manifestado estar de acuerdo, mientras que el 13,20% correspondiente a 5 personas está totalmente de acuerdo, en que, la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas.

Gráfico 9. Estrategias para las Ventas



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede mencionar que el 86,80% indican estar de acuerdo y el 13,20% totalmente de acuerdo, esto permite deducir que la empresa está utilizando adecuadas estrategias de ventas, sin embargo, puede mejorar aún más.

- ✓ **Pregunta 9:** ¿Cree Ud, que la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas para sus ventas a crédito?

Tabla 14. Políticas de Crédito y Cobranzas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	18,40%
De acuerdo	22	57,90%
Totalmente de acuerdo	9	23,70%
Total	38	100%

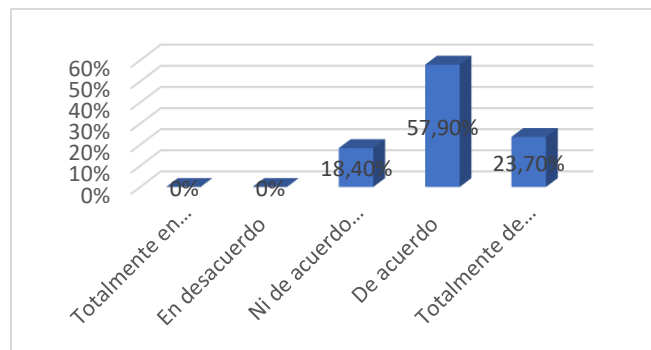
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El 18,40% perteneciente a 7 personas, ha manifestado estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 57,90% correspondiente a 22 individuos indica que está de acuerdo y el 23,70% el cual, respecta a 9 personas, señala totalmente de acuerdo, en que, la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas.

Gráfico 10. Políticas de Crédito y Cobranzas



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede visualizar que el 18,40% está ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 57,90% de acuerdo y el 23,70% está totalmente de acuerdo en que, la entidad tiene que mejorar sus políticas de créditos y cobranzas.

- ✓ **Pregunta 10:** ¿Estima Ud, que la empresa obtiene un adecuado margen de rentabilidad con los productos que oferta?

Tabla 15. Margen de Rentabilidad

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	31	81,60%
Totalmente de acuerdo	7	18,40%
Total	38	100%

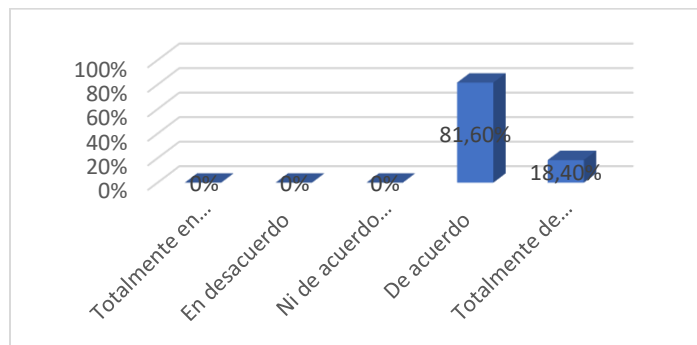
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 81,60% correspondiente a 31 personas ha señalado que está de acuerdo, mientras que el 18,40% perteneciente a 7 individuos, menciona estar totalmente de acuerdo, en que, la empresa obtiene un adecuado margen de rentabilidad con los productos que oferta.

Gráfico 11. Margen de Rentabilidad



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede observar que el 81,60% está de acuerdo y el 18,40% totalmente de acuerdo, esto nos permite deducir que la entidad ha venido obteniendo niveles de rentabilidad aceptables, sin embargo, se puede mejorar aún más.

- ✓ **Pregunta 11:** ¿Siente Ud, que es importante la utilización de herramientas tecnológicas para aumentar el nivel de ventas de la empresa?

Tabla 16. Herramientas Tecnológicas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	3	7,90%
Totalmente de acuerdo	35	92,10%
Total	38	100%

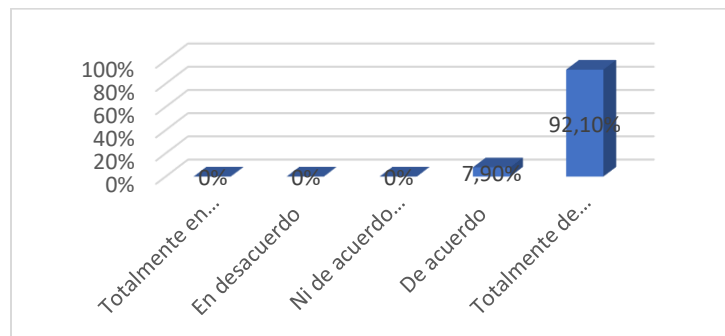
Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Del 100% de encuestados, el 7,90% perteneciente a 3 personas indica que está de acuerdo y el 92,10% correspondiente a 35 individuos señala que está totalmente de acuerdo en que, es importante que la empresa utilice herramientas tecnológicas para aumentar sus ventas.

Gráfico 12. Herramientas Tecnológicas



Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede determinar que el 7,90% está de acuerdo y el 92,10% totalmente de acuerdo, esto permite deducir que, la entidad debe utilizar con mayor regularidad la tecnología en sus ventas.

4.1.2. Análisis y discusión de la observación

Para la realización de la técnica de observación se utilizó como instrumento la guía de observación (anexo 3), la cual, fue realizada el miércoles 12 de agosto del 2020 en la Pasteurizadora Tanilact. A continuación, se presenta los resultados:

Tabla 17. Guía de Observación a la Pasteurizadora Tanilact

INSTITUCIÓN: Pasteurizadora Tanilact		FECHA: 12/08/2020		
LUGAR: Parroquia de Tanicuchi/ Cotopaxi/ Ecuador		DURACIÓN: 60 minutos		
OBSERVADOR: Luis Chancusig				
OBJETIVO: Evaluar factores fundamentales que incurren en la gestión financiera y el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact.				
#	CRITERIOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	La empresa cuenta con una adecuada gestión financiera que le permita planificar sus actividades de manera oportuna.		X	La empresa tiene una gestión financiera incipiente, lo cual, no le permite planificar actividades a futuro.
2	Es suficiente y relevante la información financiera que genera la empresa.		X	La entidad no genera información suficiente, ya que, solamente se enfocan en llevar a cabo una contabilidad sin un análisis a profundidad.
3	Se da un seguimiento a las cuentas de los estados financieros que requieren ser intervenidas para su apropiado desempeño.	X		La contadora de la empresa es la persona quien se encarga de notificar y dar seguimiento sobre aquellas cuentas que tienen tendencia hacer desfavorables para la entidad, sin embargo, no existe una persona con un perfil adecuado para este trabajo.

INSTITUCIÓN: Pasteurizadora Tanilact

FECHA: 12/08/2020

LUGAR: Parroquia de Tanicuchi/ Cotopaxi/ Ecuador

DURACIÓN: 60 minutos

OBSERVADOR: Luis Chancusig

OBJETIVO: Evaluar factores fundamentales que incurren en la gestión financiera y el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact.

#	CRITERIOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
4	Se utilizan herramientas de análisis financiero para transformar los datos de los estados financieros en información útil.		X	No se consiguió constatar que la empresa utilice herramientas de análisis financiero para obtener información útil, debido a que no existe en la entidad un departamento financiero ni una persona adecuada que lleve a cabo esa labor.
5	La empresa tiene liquidez para cubrir eventualidades a tiempo.	X		Según lo manifestado por la contadora la empresa si tiene liquidez para hacer frente a sus eventualidades en el corto plazo y esto lo pude corroborar en las razones de liquidez.
6	Se efectúan revisiones constantes sobre las estrategias de ventas que utiliza la empresa.		X	No se pudo constatar que existan revisiones constantes sobre las estrategias en las ventas ya que no hay un documento de respaldo.
7	La empresa lleva a cabo un análisis y examen de sus políticas de créditos y cobranzas.		X	No se alcanzó a identificar que la empresa cuente con un respaldo sobre un tratamiento adecuado de las políticas de créditos y cobranzas.

INSTITUCIÓN: Pasteurizadora Tanilact

FECHA: 12/08/2020

LUGAR: Parroquia de Tanicuchi/ Cotopaxi/ Ecuador

DURACIÓN: 60 minutos

OBSERVADOR: Luis Chancusig

OBJETIVO: Evaluar factores fundamentales que incurren en la gestión financiera y el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact.

#	CRITERIOS A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
8	Se manejan indicadores para medir el nivel de eficiencia de la gestión de la cartera de crédito.		X	No se logró comprobar que la empresa utilice indicadores para medir la gestión de la cartera de crédito.
9	La empresa evalúa la rentabilidad que puede generar la comercialización de sus productos.	X		Si se evalúa la rentabilidad que tiene la empresa basándose en los estados financieros de la misma.
10	La empresa utiliza con frecuencia la tecnología para realizar sus ventas.		X	Se pudo observar que la entidad no utiliza de manera constante la tecnología para potencializar sus ventas.

Fuente: Guía de observación a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

Después de la aplicación de la guía de observación se puede mencionar que la empresa tiene tres aspectos positivos dentro de su gestión, es decir, el punto 3, 5 y 9 mientras que, los demás no los posee o simplemente son deficientes, razón por lo que, es importante tomar medidas al respecto para mejorar el accionar de la entidad.

4.1.3. Diagnóstico Financiero de la Pasteurizadora Tanilact

Para el desarrollo del diagnóstico financiero de la Pasteurizadora Tanilact, se utilizó los tres fundamentales métodos del análisis financiero, es decir, el análisis vertical, análisis horizontal y las razones financieras, presentadas en el marco teórico.

Además, es sustancial indicar que, para llevar a cabo dicho diagnóstico, se usaron los principales estados financieros de la empresa, tales como: los estados de situación financiera y de resultados de los años 2017, 2018 y 2019.

4.1.3.1. Análisis Vertical

A continuación, se presenta el análisis vertical realizado a los Estados de Situación Financiera y de Resultados de la empresa Pasteurizadora Tanilact, correspondientes al período 2017 – 2019:

Tabla 18. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019

Cuentas	2017		2018		2019	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 147.185,11	11,20%	\$ 204.998,26	13,20%	\$ 8.201,15	0,46%
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	\$ 318.422,03	24,24%	\$ 436.897,57	28,13%	\$ 320.910,01	17,85%
Otras cuentas y documentos por cobrar	\$ -	0,00%	\$ 629,16	0,04%	\$ -	0,00%
(-) Provisiones incobrables	\$ -13.877,18	-1,06%	\$ -13.877,18	-0,89%	\$ -	0,00%
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$ 7,94	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IR)	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Inventarios	\$ 64.861,13	4,94%	\$ 117.779,04	7,58%	\$ 569.589,61	31,69%
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	\$ 828,55	0,06%	\$ -	0,00%	\$ 5.163,65	0,29%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 517.427,58	39,38%	\$ 746.426,85	48,07%	\$ 903.864,42	50,29%
ACTIVOS NO CORRIENTES						
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO						
Terrenos	\$ 10.000,00	0,76%	\$ 10.000,00	0,64%	\$ 41.011,38	2,28%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$ 300.000,00	22,83%	\$ 612.407,83	39,44%	\$ 612.407,83	34,07%
Muebles y enseres	\$ 19.976,91	1,52%	\$ 19.976,91	1,29%	\$ 19.976,91	1,11%
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	\$ 2.091.035,02	159,16%	\$ 1.956.396,20	125,98%	\$ 2.027.941,10	112,83%
Equipo de computación y software	\$ 7.111,21	0,54%	\$ 7.111,21	0,46%	\$ 7.934,42	0,44%

CUENTAS	2017		2018		2019	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	\$ 80.891,86	6,16%	\$ 169.159,72	10,89%	\$ 169.159,72	9,41%
Otras propiedades, planta y equipo	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 8.259,22	0,46%
(-) Dep. acumulada propiedades, planta y equipo	\$ -1.712.648,51	-130,36%	\$ -1.968.565,62	-126,77%	\$ -1.993.203,17	-110,90%
TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$ 796.366,49	60,62%	\$ 806.486,25	51,93%	\$ 893.487,41	49,71%
TOTAL DEL ACTIVO	\$ 1.313.794,07	100,00%	\$ 1.552.913,10	100,00%	\$ 1.797.351,83	100,00%
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$ 126.357,57	9,62%	\$ 413.427,23	26,62%	\$ 468.054,15	26,04%
Otras cuentas y documentos por pagar	\$ 8.973,48	0,68%	\$ 46.939,68	3,02%	\$ 75.329,81	4,19%
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ -	0,00%	\$ 34.519,30	2,22%	\$ -	0,00%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 27.194,91	1,51%
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 29.522,41	2,25%	\$ 1.729,64	0,11%	\$ 28.901,11	1,61%
Obligaciones con el IESS	\$ 6.316,63	0,48%	\$ 1.903,60	0,12%	\$ 7.233,64	0,40%
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	\$ 32.591,66	2,48%	\$ 29.110,76	1,87%	\$ 31.025,41	1,73%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 203.761,75	15,51%	\$ 527.630,21	33,98%	\$ 637.739,03	35,48%
PASIVOS NO CORRIENTES						
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$ 50.174,04	3,82%	\$ -	0,00%	\$ 117.258,69	6,52%
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 50.174,04	3,82%	\$ -	0,00%	\$ 117.258,69	6,52%

CUENTAS	2017		2018		2019	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
TOTAL DEL PASIVO	\$ 253.935,79	19,33%	\$ 527.630,21	33,98%	\$ 754.997,72	42,01%
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 1.059.858,28	80,67%	\$ 1.025.282,89	66,02%	\$ 1.042.354,11	57,99%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.313.794,07	100,00%	\$ 1.552.913,10	100,00%	\$ 1.797.351,83	100,00%

Fuente: Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig

Una vez efectuado el análisis vertical del Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact, de los años 2017 al 2019, se procede a indicar su respectiva interpretación, tomando en cuenta las cuentas más significativas de dicho estudio:

- ✓ Dentro de los activos corrientes, la partida con mayor proporción para la empresa, corresponde a los inventarios ya que tiene una representación del 4,94% en el año 2017 al 31,69% en el 2019, respecto al total de activos, es decir, ha existido un incremento porcentual de materia prima, insumos y productos terminados, ofertados por la entidad.
- ✓ Además, como una de las variables objeto de estudio, corresponde a las ventas, es importante mencionar sobre la partida; cuentas y documentos por cobrar comerciales, en donde, presenta una proporción del 24,24% en el año 2017 al 17,85% en el 2019, en relación al total de activos, lo que faculta deducir que la empresa ha optado por disminuir sus ventas a crédito, lo cual, es un factor positivo ya que permite a la entidad reducir el riesgo de que dichas ventas se conviertan en incobrables y así tener mayor liquidez.
- ✓ En los activos no corrientes la cuenta con mayor representación pertenece a maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones, del total de activos, sin embargo, se observa una disminución porcentual del 159,16% en el año 2017 al 112,83% en el 2019, lo que significa, que la empresa posee una gran cantidad de bienes inmuebles utilizados para su operación, a pesar de que existe

una reducción proporcional en dicha cuenta.

- ✓ Por otro lado, dentro del análisis vertical de las fuentes de financiamiento, la partida con mayor relevancia de pasivos corrientes, corresponde a las cuentas y documentos por pagar proveedores, en donde, existe un peso proporcional del 9,62% en el año 2017 al 26,04% en el 2019, esto nos quiere decir, que la empresa ha ido aumentando su financiamiento con sus proveedores a corto plazo, sin embargo, se puede observar que existe un manejo adecuado en esta situación por parte de la entidad ya que los pasivos corrientes son menores a los activos corrientes, sin comprometer de esta manera al capital de trabajo.
- ✓ Mientras que, en pasivos no corrientes la partida cuentas y documentos por pagar proveedores, presenta una proporción del 3,82% en el año 2017 al 6,52% en el 2019, en otras palabras, se observa el incremento del apalancamiento de la empresa con sus proveedores a largo plazo.
- ✓ Por último, la cuenta del patrimonio neto tiene un tamaño porcentual del 80,67% en el año 2017 al 57,99% en el 2019, respecto al total de pasivos y patrimonio, es decir, se visualiza que esta cuenta disminuye, sin embargo, es superior al total de los pasivos, denotando de esta manera, que no se pone en mayor riesgo el patrimonio con el que cuenta el dueño de la empresa.

Tabla 19. Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 - 2019

CUENTAS	2017		2018		2019	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
INGRESOS						
Ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ 375.598,14	6,08%	\$ 582.493,71	8,74%	\$ 1.076.127,97	13,91%
Ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA	\$ 5.802.095,82	93,92%	\$ 6.082.949,43	91,26%	\$ 6.662.123,14	86,09%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.177.693,96	100,00%	\$ 6.665.443,14	100,00%	\$ 7.738.251,11	100,00%
COSTOS OPERACIONALES						
Compras netas locales de materia prima	\$ 5.253.611,31	85,04%	\$ 5.791.785,49	86,89%	\$ 6.493.811,61	83,92%
UTILIDAD BRUTA	\$ 924.082,65	14,96%	\$ 873.657,65	13,11%	\$ 1.244.439,50	16,08%
GASTOS OPERACIONALES						
Sueldos, salarios y demás remuneraciones gravados de IESS	\$ 116.578,35	1,89%	\$ 74.483,23	1,12%	\$ 87.988,35	1,14%
Beneficios sociales y otras que no son materia de IESS	\$ 13.445,87	0,22%	\$ 16.162,74	0,24%	\$ 10.428,54	0,13%
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 22.466,03	0,36%	\$ 15.502,77	0,23%	\$ 17.855,71	0,23%
Honorarios profesionales y dietas	\$ 14.303,50	0,23%	\$ 17.482,29	0,26%	\$ 27.280,35	0,35%
Para cuentas incobrables	\$ 2.521,91	0,04%	\$ -	0,00%	\$ 2.627,07	0,03%
Arrendamiento mercantil	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 279,32	0,00%
Gastos por pérdidas	\$ 33.137,13	0,54%	\$ -	0,00%	\$ 5.466,68	0,07%
Depr. del costo histórico de propiedades, planta y equipo	\$ 9.601,85	0,16%	\$ 24.767,55	0,37%	\$ 35.936,40	0,46%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 10.136,48	0,16%	\$ 23.731,30	0,36%	\$ 29.950,71	0,39%
Combustibles y lubricantes	\$ 60.372,17	0,98%	\$ 82.228,30	1,23%	\$ 95.231,75	1,23%
Promoción y publicidad	\$ 12.087,80	0,20%	\$ 11.656,45	0,17%	\$ 5.307,00	0,07%

CUENTAS	2017		2018		2019	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 27.095,88	0,44%	\$ 34.286,80	0,51%	\$ 27.937,52	0,36%
Transporte	\$ 228.641,19	3,70%	\$ 272.092,76	4,08%	\$ 261.661,91	3,38%
Comisiones	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 3.480,48	0,04%
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ 3.351,78	0,05%	\$ 2.086,79	0,03%	\$ 2.036,05	0,03%
Gastos de gestión	\$ 3.789,92	0,06%	\$ 14.230,11	0,21%	\$ 606,00	0,01%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 11.982,47	0,19%	\$ 13.217,21	0,20%	\$ 5.315,71	0,07%
Gastos de viaje	\$ 3.955,00	0,06%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
IVA que se carga al costo o gasto	\$ 41.955,05	0,68%	\$ 144.775,79	2,17%	\$ 139.905,63	1,81%
Servicios públicos	\$ 20.720,65	0,34%	\$ 16.976,31	0,25%	\$ 20.546,83	0,27%
Pagos por otros servicios	\$ 101.170,50	1,64%	\$ 120.674,91	1,81%	\$ 322.466,10	4,17%
Pagos por otros bienes	\$ -	0,00%	\$ 958,47	0,01%	\$ 145,00	0,00%
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	\$ 737.313,53	11,94%	\$ 885.313,78	13,28%	\$ 1.102.453,11	14,25%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 186.769,12	3,02%	\$ -11.656,13	-0,17%	\$ 141.986,39	1,83%
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES						
Otros ingresos locales	\$ 13.174,88	0,21%	\$ 24.346,81	0,37%	\$ 50.687,69	0,66%
(-) GASTOS NO OPERACIONALES						
Intereses con Instituciones Financieras	\$ 3.127,94	0,05%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 196.816,06	3,19%	\$ 12.690,68	0,19%	\$ 192.674,08	2,49%
(-) Participación a trabajadores	\$ 29.522,41	0,48%	\$ 1.903,60	0,03%	\$ 28.901,11	0,37%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 167.293,65	2,71%	\$ 10.787,08	0,16%	\$ 163.772,97	2,12%
(-) Impuesto a la Renta	\$ 36.804,60	0,60%	\$ 2.373,16	0,04%	\$ 36.030,05	0,47%
UTILIDAD NETA	\$ 130.489,05	2,11%	\$ 8.413,92	0,13%	\$ 127.742,92	1,65%

Fuente: Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact en los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig

Dentro del análisis vertical del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 al 2019, se puede deducir lo siguiente:

- ✓ La cuenta con mayor significancia para la empresa corresponde a la partida; ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA, la cual, tiene un peso proporcional del 93,92% en el año 2017 al 86,09% en el 2019, representando un gran porcentaje de ingresos operacionales para la entidad, a pesar de su descenso, sin embargo, aunque se observa este decrecimiento, el nivel de ventas de la empresa ha ido ascendiendo, esto debido a la tendencia creciente de las ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA, pasando del 6,08% en el año 2017 al 13,91% en el 2019.
- ✓ Por otra parte, las compras netas locales de materia prima (costos operacionales), también tienen una proporcionalidad considerable respecto al total de ingresos operacionales, efectuándose de esta manera, un descenso entre el año 2017 al 2019 del 85,04% al 83,92%, sin embargo, en términos monetarios los costos se incrementan debido al nivel de ventas.
- ✓ En cuanto a los gastos operacionales, se puede indicar que presenta una proporción del 11,94% en el año 2017 al 14,25% en el 2019, en relación a sus ingresos operacionales, es decir, los gastos en que debe incurrir la empresa para realizar sus operaciones han ido ascendiendo y de los cuales, los que tienen mayor proporcionalidad son: Iva que se carga al costo o gasto (promedio 1,55%), transporte (promedio 3,72%) y pagos por otros servicios (promedio 2,54%). Por consiguiente, la entidad tiene que optimizar los gastos operacionales para tratar de reducirlos o utilizar únicamente lo necesario.
- ✓ Finalmente, las utilidades operacionales de la empresa han tenido una disminución porcentual del 3,02% en el año 2017 al 1,83% en el 2019, de igual manera sus utilidades netas, pasando del 2,11% al 1,65% del mismo período, en donde, se puede deducir que la rentabilidad de la empresa ha ido disminuyendo, sin embargo, entre el año 2018 al 2019 la entidad se vuelve un poco más rentable, esto debido a que, en el año 2018 la empresa tuvo una utilidad operacional negativa y una utilidad neta mínima.

4.1.3.2. Análisis Horizontal

A continuación, se presenta el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019:

Tabla 20. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 - 2019

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN		
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	
ACTIVO									
ACTIVOS									
CORRIENTES									
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 147.185,11	\$ 204.998,26	\$ 57.813,15	39,28%	\$ 204.998,26	\$ 8.201,15	\$ -196.797,11	-96,00%	
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	\$ 318.422,03	\$ 436.897,57	\$ 118.475,54	37,21%	\$ 436.897,57	\$ 320.910,01	\$ -115.987,56	-26,55%	
Otras cuentas y documentos por cobrar	\$ -	\$ 629,16	\$ 629,16	-	\$ 629,16	\$ -	\$ -629,16	-100,00%	
(-) Provisiones incobrables	\$ -13.877,18	\$ -13.877,18	\$ -	0,00%	\$ -13.877,18	\$ -	\$ -13.877,18	-100,00%	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$ 7,94	\$ -	\$ -7,94	-100,00%	\$ -	\$ -	\$ -	-	
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IR)	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	-	
Inventarios	\$ 64.861,13	\$ 117.779,04	\$ 52.917,91	81,59%	\$ 117.779,04	\$ 569.589,61	\$ 451.810,57	383,61%	
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	\$ 828,55	\$ -	\$ -828,55	-100,00%	\$ -	\$ 5.163,65	\$ 5.163,65	-	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 517.427,58	\$ 746.426,85	\$ 228.999,27	44,26%	\$ 746.426,85	\$ 903.864,42	\$ 157.437,57	21,09%	
ACTIVOS NO CORRIENTES									

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO								
Terrenos	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ -	0,00%	\$ 10.000,00	\$ 41.011,38	\$ 31.011,38	310,11%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$ 300.000,00	\$ 612.407,83	\$ 312.407,83	104,14%	\$ 612.407,83	\$ 612.407,83	\$ -	0,00%
Muebles y enseres	\$ 19.976,91	\$ 19.976,91	\$ -	0,00%	\$ 19.976,91	\$ 19.976,91	\$ -	0,00%
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	\$ 2.091.035,02	\$ 1.956.396,20	\$ -134.638,82	-6,44%	\$ 1.956.396,20	\$ 2.027.941,10	\$ 71.544,90	3,66%
Equipo de computación y software	\$ 7.111,21	\$ 7.111,21	\$ -	0,00%	\$ 7.111,21	\$ 7.934,42	\$ 823,21	11,58%
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	\$ 80.891,86	\$ 169.159,72	\$ 88.267,86	109,12%	\$ 169.159,72	\$ 169.159,72	\$ -	0,00%
Otras propiedades, planta y equipo	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ 8.259,22	\$ 8.259,22	-
(-) Dep. acumulada propiedades, planta y equipo	\$ -1.712.648,51	\$ -1.968.565,62	\$ 255.917,11	14,94%	\$ -1.968.565,62	\$ -1.993.203,17	\$ 24.637,55	1,25%
TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$ 796.366,49	\$ 806.486,25	\$ 10.119,76	1,27%	\$ 806.486,25	\$ 893.487,41	\$ 87.001,16	10,79%
TOTAL DEL ACTIVO PASIVO PASIVOS CORRIENTES	\$ 1.313.794,07	\$ 1.552.913,10	\$ 239.119,03	18,20%	\$ 1.552.913,10	\$ 1.797.351,83	\$ 244.438,73	15,74%

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$ 126.357,57	\$ 413.427,23	\$ 287.069,66	227,19%	\$ 413.427,23	\$ 468.054,15	\$ 54.626,92	13,21%
Otras cuentas y documentos por pagar	\$ 8.973,48	\$ 46.939,68	\$ 37.966,20	423,09%	\$ 46.939,68	\$ 75.329,81	\$ 28.390,13	60,48%
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ -	\$ 34.519,30	\$ 34.519,30	-	\$ 34.519,30	\$ -	\$ -34.519,30	-100,00%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ 27.194,91	\$ 27.194,91	-
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 29.522,41	\$ 1.729,64	\$ -27.792,77	-94,14%	\$ 1.729,64	\$ 28.901,11	\$ 27.171,47	1570,93%
Obligaciones con el IESS	\$ 6.316,63	\$ 1.903,60	\$ -4.413,03	-69,86%	\$ 1.903,60	\$ 7.233,64	\$ 5.330,04	280,00%
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	\$ 32.591,66	\$ 29.110,76	\$ -3.480,90	-10,68%	\$ 29.110,76	\$ 31.025,41	\$ 1.914,65	6,58%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 203.761,75	\$ 527.630,21	\$ 323.868,46	158,94%	\$ 527.630,21	\$ 637.739,03	\$ 110.108,82	20,87%
PASIVOS NO CORRIENTES								
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$ 50.174,04	\$ -	\$ -50.174,04	-100,00%	\$ -	\$ 117.258,69	\$ 117.258,69	-
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 50.174,04	\$ -	\$ -50.174,04	-100,00%	\$ -	\$ 117.258,69	\$ 117.258,69	-

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %
TOTAL DEL PASIVO	\$ 253.935,79	\$ 527.630,21	\$ 273.694,42	107,78%	\$ 527.630,21	\$ 754.997,72	\$ 227.367,51	43,09%
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 1.059.858,28	\$ 1.025.282,89	\$ -34.575,39	-3,26%	\$ 1.025.282,89	\$ 1.042.354,11	\$ 17.071,22	1,67%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.313.794,07	\$ 1.552.913,10	\$ 239.119,03	18,20%	\$ 1.552.913,10	\$ 1.797.351,83	\$ 244.438,73	15,74%

Fuente: Estado de Situación Financiera de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Nota: Los cálculos de las variaciones que no tienen respuesta corresponden a divisiones entre ceros o celdas vacías.

Después de haber realizado el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera de la empresa Pasteurizadora Tanilact, correspondiente a los años 2017 – 2019, es importante mencionar su interpretación:

- ✓ Dentro de los activos corrientes, se puede observar que la cuenta con mayor significancia es efectivo y equivalentes al efectivo, teniendo de esta manera entre los años 2017 al 2018 un incremento del 39,28%, esto se debe principalmente al ingreso de dinero por las ventas efectuadas a más de lo disponible por la entidad, sin embargo, entre los años 2018 y 2019, esta situación se revierte ya que se presenta una disminución del 96%, lo que significa que la empresa ha tenido distorsionados niveles de liquidez, llegando a tal punto que, en el último período de estudio, tiene un nivel de liquidez desfavorable, conllevando a repensar la situación de las ventas y cartera de crédito.

- ✓ Por otra parte, en las cuentas y documentos por cobrar, se observa que dentro del año 2017 y 2018 existe un incremento del 37,21%, es decir, la empresa aumentó sus ventas a crédito, mientras que en el año 2018 y 2019 decrece al 26,55%, en donde, se puede indicar que las ventas a crédito disminuyeron, generando un factor positivo ya que de esta manera se reduce el riesgo de que esas ventas se conviertan en incobrables, sin embargo, hay que tener una adecuada política de cobro para que la empresa obtenga mayor liquidez.
- ✓ En activos no corrientes; la cuenta vehículos, equipos de transporte y caminero móvil entre los años 2017 y 2018 tiene un incremento del 109,12%, esto se debe a que, la empresa adquirió camiones para transportar sus productos, mientras que, en el año 2018 y 2019 no existe variación alguna en esta partida. Además, otra de las cuentas sustanciales corresponde a edificios y otros inmuebles ya que entre los años 2017 y 2018 se observa un incremento del 104,14%, debido a la adquisición de inmuebles para la ampliación de su empresa y durante los años 2018 al 2019, esta partida no tiene variación alguna.
- ✓ Seguidamente, en la estructura de financiación la partida; otras cuentas y documentos por pagar, entre los años 2017 y 2018, posee un aumento del 423,09%, es decir, la empresa tiene una deuda en el corto plazo con actividades esporádicas, mientras que, en el año 2018 y 2019, tiene un incremento del 60,48%, lo que significa que, la entidad ha seguido financiándose en este rubro, sólo que en el último período de estudio lo ha hecho en menor proporción. Al contrario, en la cuenta participación trabajadores por pagar del ejercicio, entre los años 2017 y 2018 se visualiza una disminución del 94,14%, mientras que, en los años 2018 y 2019 se genera un incremento de 1570,93%, esto surge porque la empresa ha generado en el 2019 mayores utilidades antes de intereses e impuestos, aumentando de esta manera la cuenta; participación a trabajadores por pagar en dicho año.
- ✓ Finalmente, en cuanto al patrimonio neto, se puede mencionar que durante los años 2017 y 2018 se produce una disminución del 3,26%, sin embargo, en los años 2018 y 2019 la situación se revierte ya que existe un incremento del 1,67%, es decir, la rentabilidad de la empresa ha tenido un incremento, adicional a esto, se observa que en el período 2017 al 2018, el total del pasivo es superior al patrimonio pasando de 107,78% a 3,26%, mientras que en el año 2018 al 2019, la tendencia se mantiene, pasando del 43,09% al 1,67% y esto se debe, al incremento de pasivos no corrientes, de continuar este factor, a futuro se pone en riesgo la situación financiera de la empresa.

Tabla 21. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 - 2019

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %
INGRESOS								
Ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ 375.598,14	\$ 582.493,71	\$ 206.895,57	55,08%	\$ 582.493,71	\$ 1.076.127,97	\$ 493.634,26	84,74%
Ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA	\$ 5.802.095,82	\$ 6.082.949,43	\$ 280.853,61	4,84%	\$ 6.082.949,43	\$ 6.662.123,14	\$ 579.173,71	9,52%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.177.693,96	\$ 6.665.443,14	\$ 487.749,18	7,90%	\$ 6.665.443,14	\$ 7.738.251,11	\$ 1.072.807,97	16,10%
COSTOS OPERACIONALES								
Compras netas locales de materia prima	\$ 5.253.611,31	\$ 5.791.785,49	\$ 538.174,18	10,24%	\$ 5.791.785,49	\$ 6.493.811,61	\$ 702.026,12	12,12%
UTILIDAD BRUTA	\$ 924.082,65	\$ 873.657,65	\$ -50.425,00	-5,46%	\$ 873.657,65	\$ 1.244.439,50	\$ 370.781,85	42,44%
GASTOS OPERACIONALES								
Sueldos, salarios y demás remuneraciones gravados de IESS	\$ 116.578,35	\$ 74.483,23	\$ -42.095,12	-36,11%	\$ 74.483,23	\$ 87.988,35	\$ 13.505,12	18,13%
Beneficios sociales y otras que no son materia de IESS	\$ 13.445,87	\$ 16.162,74	\$ 2.716,87	20,21%	\$ 16.162,74	\$ 10.428,54	\$ -5.734,20	-35,48%
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$ 22.466,03	\$ 15.502,77	\$ -6.963,26	-30,99%	\$ 15.502,77	\$ 17.855,71	\$ 2.352,94	15,18%
Honorarios profesionales y dietas para cuentas incobrables	\$ 14.303,50	\$ 17.482,29	\$ 3.178,79	22,22%	\$ 17.482,29	\$ 27.280,35	\$ 9.798,06	56,05%
Arrendamiento mercantil	\$ 2.521,91	\$ -	\$ -2.521,91	-100,00%	\$ -	\$ 2.627,07	\$ 2.627,07	-
Gastos por pérdidas	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ 279,32	\$ 279,32	-
Depr. del costo histórico de propiedades, planta y equipo	\$ 33.137,13	\$ -	\$ -33.137,13	-	\$ -	\$ 5.466,68	\$ 5.466,68	-
	\$ 9.601,85	\$ 24.767,55	\$ 15.165,70	157,95%	\$ 24.767,55	\$ 35.936,40	\$ 11.168,85	45,09%

CUENTAS	2017		2018		VARIACIÓN		2018		2019		VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %				
Mantenimiento y reparaciones	\$ 10.136,48	\$ 23.731,30	\$ 13.594,82	134,12%	\$ 23.731,30	\$ 29.950,71	\$ 6.219,41	26,21%				
Combustibles y lubricantes	\$ 60.372,17	\$ 82.228,30	\$ 21.856,13	36,20%	\$ 82.228,30	\$ 95.231,75	\$ 13.003,45	15,81%				
Promoción y publicidad	\$ 12.087,80	\$ 11.656,45	\$ -431,35	-3,57%	\$ 11.656,45	\$ 5.307,00	\$ -6.349,45	-54,47%				
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 27.095,88	\$ 34.286,80	\$ 7.190,92	26,54%	\$ 34.286,80	\$ 27.937,52	\$ -6.349,28	-18,52%				
Transporte	\$ 228.641,19	\$ 272.092,76	\$ 43.451,57	19,00%	\$ 272.092,76	\$ 261.661,91	\$ -10.430,85	-3,83%				
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ 3.480,48	\$ 3.480,48	-				
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ 3.351,78	\$ 2.086,79	\$ -1.264,99	-37,74%	\$ 2.086,79	\$ 2.036,05	\$ -50,74	-2,43%				
Gastos de gestión	\$ 3.789,92	\$ 14.230,11	\$ 10.440,19	275,47%	\$ 14.230,11	\$ 606,00	\$ -13.624,11	-95,74%				
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 11.982,47	\$ 13.217,21	\$ 1.234,74	10,30%	\$ 13.217,21	\$ 5.315,71	\$ -7.901,50	-59,78%				
Gastos de viaje	\$ 3.955,00	\$ -	\$ -3.955,00	-100,00%	\$ -	\$ -	\$ -	-				
IVA que se carga al costo o gasto	\$ 41.955,05	\$ 144.775,79	\$ 102.820,74	245,07%	\$ 144.775,79	\$ 139.905,63	\$ -4.870,16	-3,36%				
Servicios públicos	\$ 20.720,65	\$ 16.976,31	\$ -3.744,34	-18,07%	\$ 16.976,31	\$ 20.546,83	\$ 3.570,52	21,03%				
Pagos por otros servicios	\$ 101.170,50	\$ 120.674,91	\$ 19.504,41	19,28%	\$ 120.674,91	\$ 322.466,10	\$ 201.791,19	167,22%				
Pagos por otros bienes	\$ -	\$ 958,47	\$ 958,47	-	\$ 958,47	\$ 145,00	\$ -813,47	-84,87%				
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	\$ 737.313,53	\$ 885.313,78	\$ 148.000,25	20,07%	\$ 885.313,78	\$ 1.102.453,11	\$ 217.139,33	24,53%				
UTILIDAD OPERACIONAL (+) INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 186.769,12	\$ -11.656,13	\$ -198.425,25	-106,24%	\$ -11.656,13	\$ 141.986,39	\$ 153.642,52	1318,13%				
Otros ingresos locales	\$ 13.174,88	\$ 24.346,81	\$ 11.171,93	84,80%	\$ 24.346,81	\$ 50.687,69	\$ 26.340,88	108,19%				
(-) GASTOS NO OPERACIONALES												
Intereses con Instituciones Financieras	\$ 3.127,94	\$ -	\$ -3.127,94	-100,00%	\$ -	\$ -	\$ -	-				

CUENTAS	2017	2018	VARIACIÓN		2018	2019	VARIACIÓN	
	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %	VALOR	VALOR	ABSOLUTA	RELATIVA %
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 196.816,06	\$ 12.690,68	\$ -184.125,38	-93,55%	\$ 12.690,68	\$ 192.674,08	\$ 179.983,40	1418,23%
(-) Participación a trabajadores	\$ 29.522,41	\$ 1.903,60	\$ -27.618,81	-93,55%	\$ 1.903,60	\$ 28.901,11	\$ 26.997,51	1418,23%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 167.293,65	\$ 10.787,08	\$ -156.506,57	-93,55%	\$ 10.787,08	\$ 163.772,97	\$ 152.985,89	1418,23%
(-) Impuesto a la Renta	\$ 36.804,60	\$ 2.373,16	\$ -34.431,45	-93,55%	\$ 2.373,16	\$ 36.030,05	\$ 33.656,90	1418,23%
UTILIDAD NETA	\$ 130.489,05	\$ 8.413,92	\$ -122.075,13	-93,55%	\$ 8.413,92	\$ 127.742,92	\$ 119.328,99	1418,23%

Fuente: Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Nota: Los cálculos de las variaciones que no tienen respuesta corresponden a divisiones entre ceros o celdas vacías.

Una vez, realizado el análisis horizontal del Estado de Resultados de la Pasteurizadora Tanilact, en los años 2017 – 2019, se procede a su respectiva interpretación:

- ✓ Los ingresos operacionales (ventas netas) entre los años 2017 y 2018, presentan un incremento del 7,90%, sin embargo, relacionando esta proporción con el costo de ventas se observa que tienen un incremento superior a las ventas netas del 10,24% entre los años 2017 y 2018, factor poco favorable para la entidad, adicional a esto, el fenómeno anteriormente mencionado, ocasiona que la utilidad bruta sea negativa o disminuya en 5,46% del mismo período. Además, la utilidad operacional experimenta una fuerte caída del 106,24% provocando una reducción importante de la rentabilidad de la empresa, mientras que la utilidad neta disminuye en 93,55%, por tal razón, las situaciones ocurridas durante el 2017 y 2018 se debe a los altos costos y gastos de producción y aunque la empresa no tiene pérdidas su rentabilidad se ha visto fuertemente afectada en dicho período.

- ✓ Por otra parte, la situación operacional de la empresa 2018 y 2019, se revierte ya que los ingresos operacionales se incrementan en 16,10%, mientras que los costos operacionales aumentan en 12,12%, en otras palabras, es un factor favorable para la empresa ya que el crecimiento de las ventas netas es superior a los costos operativos, generando de esta manera una utilidad bruta incrementada del 42,44%. Además, la utilidad operacional experimenta un aumento de 1318,13%, elevando de esta manera la rentabilidad de la empresa, así como también, se observa un incremento de la utilidad neta de 1418,23%, esto se debe principalmente, al aumento del nivel de ventas que ha generado la empresa en el 2019, a pesar de la elevación en los costos y gastos.

4.1.3.3. Razones Financieras

Las razones financieras que se presentan a continuación, corresponden a los cálculos realizados, tomando en cuenta la información financiera del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de los años 2017 – 2019, de la Pasteurizadora Tanilact:

Tabla 22. Razones de Liquidez de la Pasteurizadora Tanilact

Razones de Liquidez				
Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	2,54	1,41	1,42
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corrientes}}$	2,22	1,19	0,52
Capital de Trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	\$ 313.665,83	\$ 218.796,64	\$ 266.125,39

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Una vez, realizados los cálculos de los indicadores de liquidez de la empresa Pasteurizadora Tanilact, entre los años 2017 al 2019, se procede a la respectiva interpretación:

- ✓ **Razón corriente:** Esta Pasteurizadora cuenta con un índice de solvencia de 2,54 en el año 2017, es decir, por cada dólar que debe, la empresa dispone de \$ 2,54 para sus deudas a corto plazo, sin embargo, tiene activos circulantes ociosos, mientras que en el 2018 el indicador

es de 1,41; en otras palabras, por cada dólar que debe, la entidad dispone de \$1,41 para pagarla, no obstante, es inferior al nivel óptimo que es de 1,5; lo que conlleva a deducir que en este año la empresa no llegó al nivel óptimo, sin embargo, logra cubrir cada dólar que debe en sus pasivos corrientes y en el 2019 el indicador es de 1,42; la tónica es similar a la del año 2018.

- ✓ **Prueba ácida:** Sin tomar en cuenta los inventarios del activo corriente en los años analizados, se observa que el 2017 tiene un índice de 2,22 en el 2018 de 1,19 y en el 2019 de 0,52; de forma que por cada dólar que se debe al pasivo corriente se cuenta con \$2,22 en el primer año de estudio, sin embargo, es superior al nivel óptimo de 1, es decir, la empresa posee activos circulantes ociosos, mientras que, en el segundo año existe un índice de \$1,19; en otras palabras, se logra cubrir cada dólar que se debe de forma inmediata con un excedente de 19 ctvs y en el último año de estudio se obtiene un índice de \$0,52; lo que significa, que la empresa tendrá dificultades para pagar la deuda a corto plazo.
- ✓ **Capital de trabajo:** Dentro de esta empresa ha sido muy distorsionado el capital de trabajo ya que en el año 2017 fue de \$313.665,83, en el 2018 es de \$218.796,64, es decir, existe una disminución, mientras que en el año 2019 hay un incremento llegando a \$266.125,39; pese a esa distorsión se puede indicar que la empresa posee capital de trabajo propio para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Tabla 23. Razones de Apalancamiento de la Pasteurizadora Tanilact

Razones de Apalancamiento				
Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Índice de	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	0,19	0,34	0,42
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Activo corriente}}$	19%	34%	42%
Deuda a Activo	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo corriente}}$	0,39	0,71	0,71
Corriente	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	39%	71%	71%
Leverage Total	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	0,24	0,51	0,72

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

A continuación, se procede a realizar la interpretación de las razones de apalancamiento de los

Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019:

- ✓ **Índice de endeudamiento:** El nivel en que la empresa utiliza dinero prestado ha ido en ascenso ya que en el año 2017 fue del 19%, en el 2018 es del 34% y en el 2019 corresponde al 42%, sobre el total de activos, es decir, la entidad ha ido incrementando su dependencia con terceros, llegando a tal punto que los acreedores tienen derecho en 42% sobre los bienes de la empresa, sin embargo, los índices de endeudamiento son adecuados ya que no superan el techo máximo de apalancamiento que es del 60%.
- ✓ **Deuda a activo corriente:** Los activos corrientes financiados por terceras personas han ido incrementándose pasando del 39% en el año 2017 al 71% en el 2018 y 2019, es decir, la empresa ha empezado a financiarse más de lo que debe a corto plazo, tomando en cuenta que el techo máximo corresponde al 60%, razón por lo que, esta entidad tiene que disminuir su apalancamiento con terceros a corto plazo, de lo contrario se verá afectada su liquidez.
- ✓ **Leverage total:** Por cada dólar de patrimonio se tienen deudas en el año 2017 de \$0,24; en el 2018 de \$0,51 y en el 2019 de \$0,72 con sus pasivos, es decir, este ratio ha ido en ascenso permitiendo deducir que, mientras más alto es el leverage total, los pasivos han aumentado y por ende menor será el patrimonio. Por consiguiente, esta empresa tiene que mermar sus pasivos.

Tabla 24. Razones de Rentabilidad de la Pasteurizadora Tanilact

Razones de Rentabilidad				
		Resultados		
Razón	Fórmula	2017	2018	2019
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$	0,1762	-0,0114	0,1362
Rendimiento de la Inversión	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	17,62%	-1,14%	13,62%
Rentabilidad del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	0,0993	0,0054	0,0711
		9,93%	0,54%	7,11%
		0,1231	0,0082	0,1226
		12,31%	0,82%	12,26%

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Después de haber efectuado los cálculos de las razones de rentabilidad de la empresa Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 al 2019, se procede a su interpretación:

- ✓ **Rentabilidad operacional del patrimonio:** Sin tomar en cuenta los ingresos y gastos no operacionales, participación a trabajadores e impuestos la utilidad operacional del patrimonio en el 2017 fue del 17,62%, en el 2018 es de -1,14% y en el 2019 responde al 13,62%. Es decir, existe una disminución durante los tres años, especialmente en el 2018, lo que significa que la rentabilidad que ha percibido el gerente – propietario sobre el capital invertido en su empresa ha ido en descenso.
- ✓ **Rendimiento de la inversión:** Del 100% del activo, la utilidad neta en el año 2017 fue de 9,93%, en el 2018 responde al 0,54% y en el 2019 es de 7,11%. En relación al activo se puede determinar que, el año con mayor rendimiento ha sido el 2017 respecto al 2018 y 2019 ya que estos son períodos con menor rentabilidad sobre el activo.
- ✓ **Rentabilidad del patrimonio:** En lo que respecta a la utilidad neta dentro de la cuenta del patrimonio se tiene que para el 2017 ha sido del 12,31% en el 2018 es del 0,82% y en el 2019 corresponde al 12,26%, es decir, en comparación a los tres períodos, las ganancias han disminuido, especialmente en el año 2018, lo que significa que el gerente – propietario de la empresa recibe menos ganancias sobre la inversión que ha realizado.

Tabla 25. Razones de Actividad de la Pasteurizadora Tanilact

Razones de Actividad		Resultados		
Razón	Fórmula	2017	2018	2019
Rotación de Activo Fijo	$\frac{Ventas}{Activo\ fijo}$	2,44	2,40	2,68
Rotación de Ventas	$\frac{Ventas}{Activo\ total}$	4,66	4,29	4,31
		veces	veces	veces
Rotación de Inventarios	$\frac{Costo\ de\ ventas}{Inventarios}$	81	49,18	11,40
		veces	veces	veces

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

A continuación, se procede a la interpretación de los cálculos realizados de las razones de actividad

de los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019:

- ✓ **Rotación de activo fijo:** Por cada dólar que se invierte en activos fijos se genera en el 2017 \$ 2,44 en el 2018 fue de \$ 2,40 y en el 2019 responde a \$ 2,68 en ventas, por lo que se puede indicar que, en comparación con los tres años, este ratio ha ido en ascenso a excepción del 2018, lo cual, es un aspecto favorable para la empresa ya que, mientras más alto sea la rotación de activos fijos, mucho mejor.
- ✓ **Rotación de ventas:** Los activos totales de la empresa contribuyen para realizar las ventas del año 2017 en 5 veces y en el 2018 y 2019 ha sido de 4 veces. Lo que significa que, en comparación con el primer año, este ratio ha ido en descenso, siendo de esta manera un factor desfavorable para la entidad, ya que mientras más grande sea esta rotación mucho mejor porque eso implicaría que la inversión en activos está ayudando a generar más ventas.
- ✓ **Rotación de inventarios:** La rotación de inventarios para la Pasteurizadora Tanilact, fue de 81 veces en el año 2017, mientras que, en el año 2018 es de 49 veces y en el 2019 corresponde a 11 veces. Es decir, el año en que más se movió el inventario fue en el 2017. Sin embargo, este índice ha ido en descenso lo cual, es un factor desfavorable para la entidad ya que este ratio mientras más alto sea, será mucho mejor.

4.1.3.4. Análisis de los Indicadores de Gestión de la Cartera y Rentabilidad

Tomando en cuenta, que la variable dependiente de este trabajo investigativo corresponde a las ventas, a continuación, se procede a realizar el análisis de los indicadores de gestión de la cartera de crédito y ratios de la rentabilidad que se relacionan con las ventas y que fueron expuestas en el marco teórico:

4.1.3.4.1. Plazo medio de cobranza

Para realizar el cálculo de esta razón financiera se tomó en cuenta los valores de los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019, específicamente los rubros de cuentas por cobrar, mientras que, para las ventas promedio diarias, se procedió a determinarlo del valor de ventas anuales presentes en el estado de resultados. A continuación, se establece sus respectivos cálculos:

Tabla 26. Razón Plazo Medio de Cobranza de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019

Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Plazo medio de cobranza	$\frac{\text{Saldo cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio diarias}}$	18,74 días	23,60 días	14,93 días

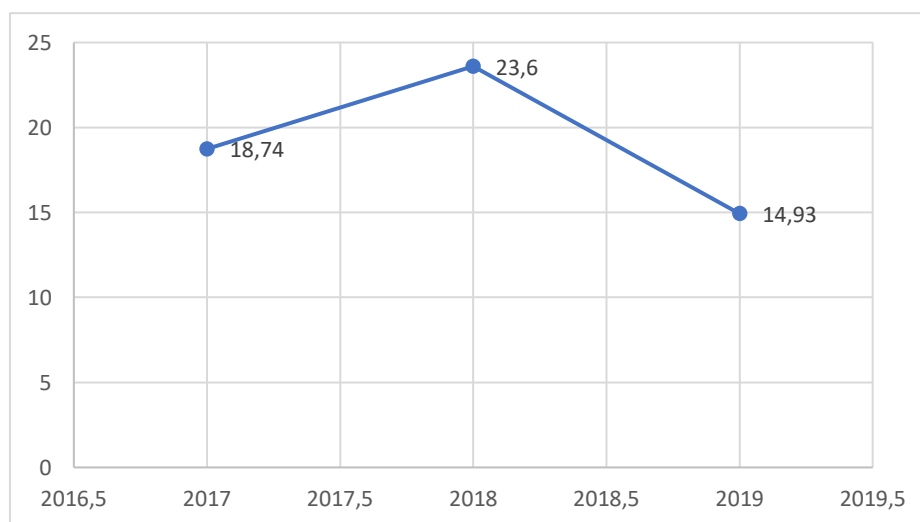
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El plazo medio de cobranza presenta tres momentos, en donde, las cuentas por cobrar permanecen pendientes antes de hacerse efectivas en el año 2017 en 19 días, 2018; 24 días y 2019; 15 días, es decir, para el último año de estudio se ha presentado una disminución, situación favorable para la empresa ya que se está reduciendo el plazo para percibir la cobranza de la cartera de crédito.

Gráfico 13. Razón Plazo Medio de Cobranza



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede visualizar, que el número de días promedio en que las cuentas por cobrar permanecen pendientes antes de hacerse efectivas es de 19 días en el 2017, en el año 2018 fue de 24 días y en el 2019 responde a 15 días. Por consiguiente, se puede deducir que la situación es favorable para la empresa; descendiendo de 24 días en su nivel más alto, a 15 días en su nivel más

bajo, es decir, se está cobrando más pronto su cartera de crédito y mientras más rápido se cobre mucho mejor.

4.1.3.4.2. Rotación Promedio de Cartera

Para el cálculo de esta razón se tomó en cuenta los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019, específicamente los valores de las ventas anuales de cada año, así como, el saldo cuentas por cobrar y de esta manera determinar el número de veces que rotó la cartera. A continuación, se presenta los resultados:

Tabla 27. Razón de Rotación Promedio de Cartera de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019

Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Rotación promedio de cartera	$\frac{\text{Venta anual}}{\text{Saldo promedio cuentas por cobrar}}$	19,21 veces	15,26 veces	24,11 veces

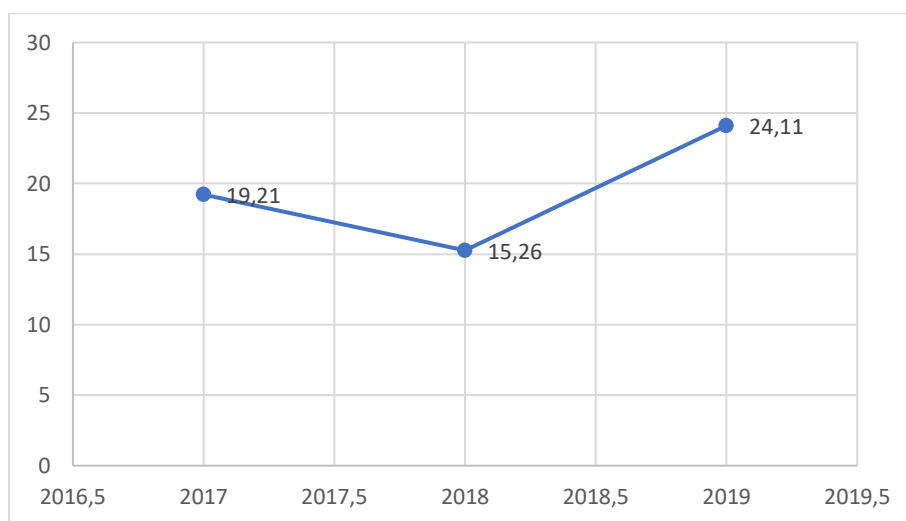
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

La rotación promedio de cartera presenta tres circunstancias, en donde, ha recuperado las ventas a crédito en el 2017 en 19 veces, 2018; 15 veces y 2019; 24 veces, es decir, para el último año de estudio existe un incremento, lo cual, es un factor favorable para la empresa ya que mientras más veces se recupere en el año la cartera, será mucho mejor.

Gráfico 14. Rotación Promedio de Cartera



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.
Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico, se puede observar que la empresa en el año 2017 ha recuperado su cartera de crédito en 19 veces en dicho año, por otro lado, en el 2018 esta cifra desciende ya que la entidad recupera su cartera en 15 veces al año y en el 2019 tiene un ascenso de 24 veces para recuperar su cartera de crédito. En otras palabras, el año en el que más se ha hecho efectivo las cuentas por cobrar es en el 2019, situación favorable para la entidad ya que mientras más rápido se recupere la cartera mucho mejor.

4.1.3.4.3. Porcentaje promedio de incobrabilidad de la cartera

Para el cálculo de esta razón financiera se tomó en cuenta los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019, específicamente, el saldo de incobrables y el saldo de la cartera de los años que se están realizando el estudio. A continuación, se presenta su desarrollo:

Tabla 28. Razón del % Promedio de Incobrabilidad de la Cartera de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019

Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
% Promedio de incobrabilidad de la cartera	$\frac{\text{Saldo de incobrables}}{\text{Saldo total cartera}}$	4,36%	3,18%	0%

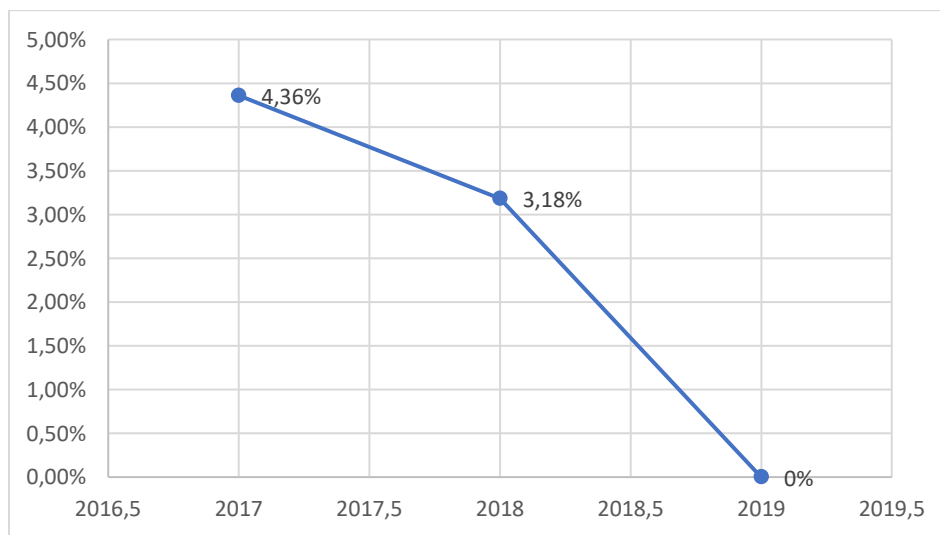
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizara Tanilact entre los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El % promedio de incobrabilidad de la cartera tiene tres variaciones, en donde, en el año 2017 fue del 4,36% mientras que en el 2018 es del 3,18% y en el 2019 corresponde al 0%, es decir, se ha presentado una disminución durante los tres años de estudio, factor favorable para la empresa ya que, mientras menos porcentaje de incobrabilidad tenga mucho mejor.

Gráfico 15. % Promedio de Incobrabilidad de la Cartera



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En el gráfico se puede visualizar que el % promedio de incobrabilidad de la cartera tiene una tendencia decreciente siendo así que, en el año 2017 fue del 4,36% en el 2018 de 3,18% y en el 2019 corresponde al 0%; lo que permite deducir que es un factor favorable para la empresa ya que

al llegar al 0% significa que la empresa ha reducido totalmente su porcentaje de incobrabilidad sobre la cartera teniendo mayor oportunidad de recuperarla.

4.1.3.4.4. Margen de utilidad bruta

Para determinar este indicador financiero correspondiente a la rentabilidad se tomó en cuenta los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019, específicamente las utilidades brutas y las ventas de los años mencionados. A continuación, se presenta los respectivos cálculos:

Tabla 29. Razón Margen de Utilidad Bruta entre los años 2017 – 2019

		Resultados		
Razón	Fórmula	2017	2018	2019
Margen de utilidad bruta	$\frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{Ventas}}$	0,1511	0,1311	0,1608
		15,11%	13,11%	16,08%

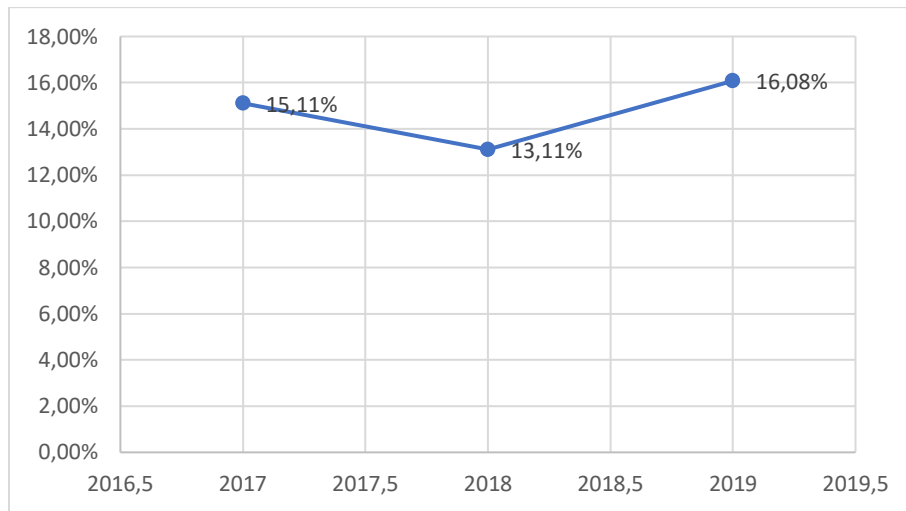
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El margen de utilidad bruta presenta tres momentos, en el 2017 fue del 15,11% mientras que en el 2018 es del 13,11% y en el 2019 responde al 16,08%, en donde, es importante manifestar que en el 2018 existe una disminución debido a un aumento de los costos operacionales mientras que en el 2017 y 2019 se presenta una tendencia creciente, sin embargo, el margen de incremento es muy leve debido al aumento de los costos.

Gráfico 16. Margen de Utilidad Bruta



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede observar que las ganancias brutas tienen tres situaciones, en el 2017 fue del 15,11% en el 2018 corresponde al 13,11% y en el 2019 es del 16,08%, es decir, este ratio financiero ha sido irregular, ya que en el 2018 tiene un margen de utilidad bruto muy bajo, mientras que en el 2019 es el más alto. En definitiva, en comparación con los tres años, este margen tiene un leve incremento debido a los costos de producción que han ido en aumento durante los tres años de estudio.

4.1.3.4.5. Margen de utilidad operativa

Para el cálculo de esta razón financiera se utiliza los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019, específicamente el valor de la utilidad operativa y ventas de los años mencionados. A continuación, se procede a su respectivo procedimiento:

Tabla 30. Margen de Utilidad Operativa de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019

Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Margen de utilidad operativa	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	0,0305	-0,0017	0,0183
		3,05%	-0,17%	1,83%

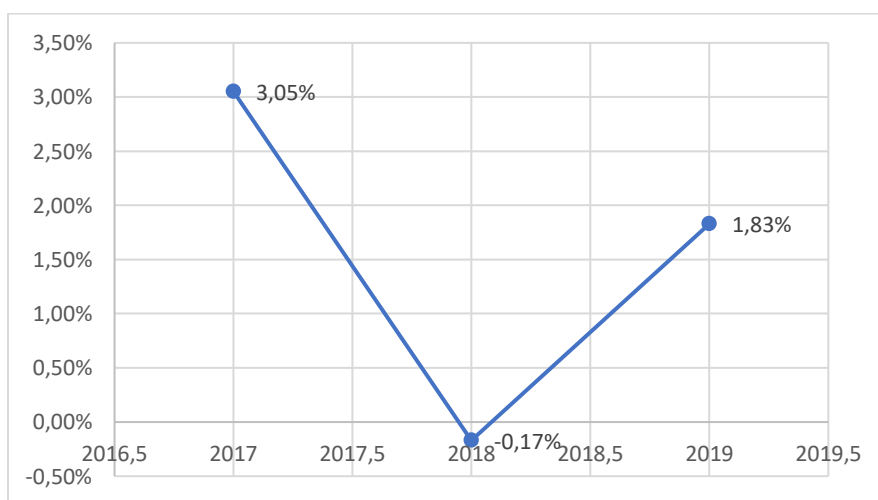
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El margen de utilidad operativa manifiesta tres circunstancias, en el 2017 fue del 3,05% en el 2018 es del -0,17% y en el 2019 responde al 1,83%, es decir, este margen ha tenido una tendencia descendente respecto al primer año de estudio, especialmente en el 2018 ya que presenta una utilidad operacional negativa, por tal razón, en el 2019 existe un aumento, sin embargo, es menor al margen operativo del 2017, debido al constante incremento de los costos y gastos operacionales de los tres años de estudio.

Gráfico 17. Margen de Utilidad Operativa



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica, se puede visualizar que del 100% de las ventas, el margen operativo tiene tres

momentos; en el año 2017 fue del 3,05% en el 2018 tiene -0,17% y en el 2019 es del 1,83%, en donde, en el 2018 la empresa tiene un margen operacional negativo debido a los altos gastos, mientras que del 2017 al 2019 este margen desciende, ocasionando que la entidad pierda su margen de rentabilidad y esto se debe principalmente al incremento de los costos y gastos operativos.

4.1.3.4.6. Margen de utilidad neta

Para el cálculo de esta razón financiera se tomó en cuenta los Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact de los años 2017 – 2019, específicamente, de la utilidad neta y las ventas de los años de estudio. A continuación, se presenta los resultados:

Tabla 31. Margen de Utilidad Neta de la Pasteurizadora Tanilact entre el 2017 – 2019

Razón	Fórmula	Resultados		
		2017	2018	2019
Margen de	$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$	0,0213	0,0013	0,0165
utilidad neta		2,13%	0,13%	1,65%

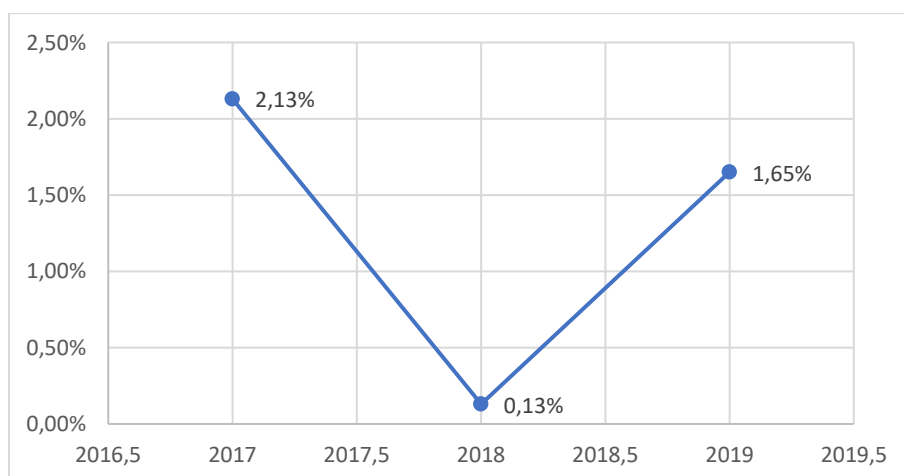
Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El margen de utilidad neta ha generado tres momentos, en el 2017 fue del 2,13% en el 2018 es del 0,13% y en el 2019 del 1,65%, es decir, comparando con el primer año de estudio este margen presenta una disminución, especialmente en el 2018 debido a la pérdida operacional, mientras que para el 2019 se obtiene un incremento, sin embargo, estos índices de los años 2018 y 2019 son bajos respecto al 2019.

Gráfico 18. Margen de Utilidad Neta



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact del 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica, se puede observar que la empresa Pasteurizadora Tanilact ha tenido márgenes de utilidades netas distorsionados, ya que, en el año 2017 fue de 2,13% en el 2018 de 0,13% y en el 2019 se ha efectuado el 1,65%, es decir que, por cada dólar de ventas, le corresponde una ganancia real de \$0,0213 en el primer año; \$0,0013 en el segundo año y \$0,0165 en el último año de estudio. Por consiguiente, es claro que la empresa tiene utilidades, sin embargo, del 2017 al 2018 este margen ha disminuido, debido al incremento de los costos y gastos operativos y al leve aumento del nivel de ventas generando una utilidad operacional negativa, mientras que, del año 2018 al 2019 este margen, ha tenido un incremento importante, partiendo de que en el año 2018 la empresa tuvo una pérdida operacional, por tal razón, es evidente este suceso económico, existiendo un aumento en la utilidad neta, a pesar del incremento de los costos y gastos operacionales. Además, los costos y gastos más significativos en los que incurre la empresa, corresponden a la compra de materia prima, pagos por otros servicios y honorarios profesionales y dietas.

4.2.COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

4.2.1. Planteamiento del problema

Hipótesis Nula (H₀): La Gestión Financiera no aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

Hipótesis Alternativa (H_i): La Gestión Financiera aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

4.2.2. Cálculo del Chi - cuadrado

En consecuencia, para la comprobación de la hipótesis se utilizó la prueba del Chi – cuadrado, la cual, es una herramienta de la estadística descriptiva que se usa para comprobar si dos variables determinadas están relacionadas o no, por medio del cálculo de frecuencias esperadas y observadas. A continuación, se presenta el respectivo procedimiento:

Fórmula del Chi – cuadrado

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

En donde:

X² = chi - cuadrado

∑ = sumatoria

f_o = frecuencias observadas

f_e = frecuencias esperadas

Fórmula para determinar los grados de libertad

$$GL = (f - 1)(c - 1)$$

En donde:

GL = grados de libertad

f = filas

c = columnas

4.2.3. Criterios a tomarse en cuenta

Si X^2 calculado es $> X^2$ tabla de distribución, se acepta la hipótesis alternativa (H_i).

Si X^2 calculado es $< X^2$ tabla de distribución, se acepta la hipótesis nula (H_o).

4.2.4. Resultado de la comprobación

La Gestión Financiera aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

Por consiguiente, para comprobar la hipótesis planteada se procedió a escoger las siguientes preguntas:

Pregunta variable independiente: La Gestión Financiera

¿Considera Ud, que la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa?

Pregunta variable dependiente: Ventas

¿Piensa Ud, que la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas?

¿Cree Ud, que la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas para sus ventas a crédito?

Para el cálculo del chi – cuadrado, se va a utilizar un nivel de confianza del 95% y un nivel de significancia del 0,05. A continuación, se presenta su respectivo desarrollo:

Tabla 32. Frecuencias Observadas

PREGUNTAS	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO	TOTAL
¿Considera Ud, que la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa?	0	0	0	0	38	38
¿Piensa Ud, que la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas?	0	0	0	33	5	38
¿Cree Ud, que la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas para sus ventas a crédito?	0	0	7	22	9	38
TOTAL	0	0	7	55	52	114

Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Tabla 33. Frecuencias Esperadas

PREGUNTAS	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
¿Considera Ud, que la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa?	0	0	2,33	18,33	17,33
¿Piensa Ud, que la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas?	0	0	2,33	18,33	17,33
¿Cree Ud, que la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas para sus ventas a crédito?	0	0	2,33	18,33	17,33

Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Tabla 34. Cálculo del Chi - cuadrado

ALTERNATIVA	<i>f_o</i>	<i>f_e</i>	<i>(f_o - f_e)</i>	<i>(f_o - f_e)²</i>	$\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$
1-PREGUNTA 1	0	0	0	0,00	-
2-PREGUNTA 1	0	0	0	0,00	-
3-PREGUNTA 1	0	2,33	-2,33	5,43	2,33
4-PREGUNTA 1	0	18,33	-18,33	335,99	18,33
5-PREGUNTA 1	38	17,33	20,67	427,25	24,65
1-PREGUNTA 2	0	0	0	0,00	-
2-PREGUNTA 2	0	0	0	0,00	-
3-PREGUNTA 2	0	2,33	-2,33	5,43	2,33
4-PREGUNTA 2	3	18,33	-15,33	235,01	12,82
5-PREGUNTA 2	5	17,33	-12,33	152,03	8,77
1-PREGUNTA 3	0	0	0	0,00	-
2-PREGUNTA 3	0	0	0	0,00	-
3-PREGUNTA 3	7	2,33	4,67	21,81	9,36
4-PREGUNTA 3	22	18,33	3,67	13,47	0,73
5-PREGUNTA 3	9	17,33	-8,33	69,39	4,00
			Chi - cuadrado		83,34

Fuente: Encuestas a la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Nota: Los espacios vacíos corresponden a divisiones entre ceros, por lo que son indefinidos o indeterminados.

Por consiguiente, una vez realizado el cálculo del chi – cuadrado, el cual, corresponde a 83,34; se procede a la determinación de los grados de libertad:

$$GL = (f - 1)(c - 1)$$

$$GL = (3 - 1) (5-1)$$

$$GL = (2) (4)$$

$$GL = 8$$

Posterior a esto, una vez realizado el cálculo de los grados de libertad, el cual, corresponde a 8 y tomando en cuenta que nuestro nivel de significancia es del 0,05; se procede a verificar en la tabla de la distribución del chi – cuadrado, el valor de cruce. A continuación, se presenta su resultado:

Ilustración 11. Tabla de la Distribución del Chi - cuadrado

v/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837	13,2880
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872	14,5339

Fuente: Distribución chi cuadrado X^2 . Recuperado de:
http://www.est.uc3m.es/esp/nueva_docencia/getafe/ciencias_estadisticas/TecnicasInferenciaEstadistica/tablachicuadrado.pdf

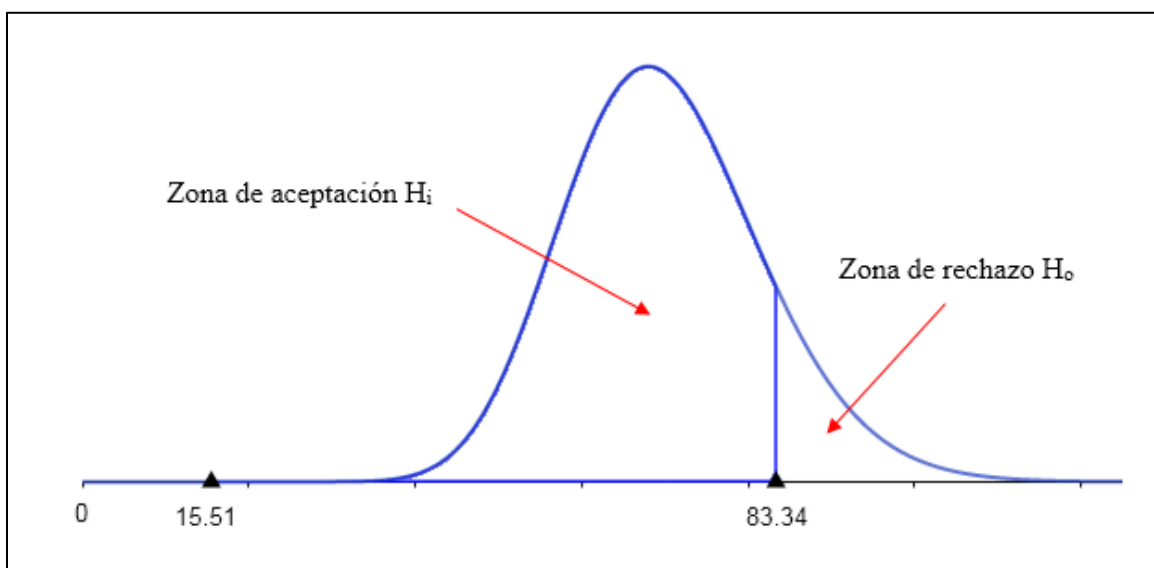
En definitiva, se puede determinar que el chi – cuadrado de la tabla de distribución corresponde a 15,51.

En resumen, los resultados obtenidos son:

Chi – cuadrado calculado: **83,34**

Chi – cuadrado determinado (tabla de distribución): **15,51**

Gráfico 19. Campana de Gauss de la Hipótesis



Fuente: Chi - cuadrado calculado y determinado (tabla de distribución).
Elaborado por: Luis Chancusig.

Interpretación

En la gráfica se puede observar la campana de Gauss con sus respectivos valores, es decir, del chi cuadrado calculado correspondiente a 15,51 y el determinado en la tabla de distribución cuyo resultado es 83,34. Además, se presenta la zona de aceptación H_i y la zona de rechazo H_o .

4.2.5. Línea de Razonamiento

Después de haber realizado la comprobación de la hipótesis, hay que tener en cuenta que, si el resultado del chi cuadrado calculado es mayor que el determinado en la tabla de distribución, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Por tal razón, en el desarrollo de la comprobación de la hipótesis presentada anteriormente se puede observar que el valor del chi cuadrado calculado de 83,34 es mayor al determinado en la tabla de distribución de 15,51; por lo que, se procede a rechazar la hipótesis nula (H_o) y se acepta la hipótesis alternativa (H_i) que para efectos de esta investigación corresponde a la siguiente:

H_i : La Gestión Financiera aporta en la empresa Pasteurizadora Tanilact en su nivel de ventas.

En definitiva, de esta manera se puede indicar el aporte o incidencia que existe entre la gestión financiera de la empresa Pasteurizadora Tanilact y su nivel de ventas.

4.3. ESTRATEGIAS DE MEJORA

Una vez realizada la comprobación de la hipótesis y haber determinado la relación que existe entre las variables: gestión financiera y las ventas, así como, la identificación de algunas situaciones favorables, como no tan favorables para la Pasteurizadora Tanilact en el diagnóstico financiero, se procede a la formulación de algunas estrategias enfocadas a la cartera de crédito y las cuentas más significativas que requieran mayor atención por parte de la administración permitiéndoles de esta manera un adecuado manejo de la empresa. Además, dichas estrategias de mejora estarán basadas en lo expuesto dentro del marco teórico de este trabajo investigativo.

4.3.1. Estrategias de administración financiera de corto plazo

La administración financiera de corto plazo en la empresa Pasteurizadora Tanilact, se ve reflejada de forma general en el capital de trabajo, en donde, se determina que la entidad opera con dinero propio, por lo que se deduce que es un factor favorable para la empresa, a pesar de que esta razón ha decrecido respecto al primer año de estudio, sin embargo, se propone aplicar políticas de austeridad para utilizar únicamente lo necesario fortaleciendo los niveles de liquidez.

4.3.1.1. Administración del capital de trabajo

Para este apartado, es importante traer a colación los índices de liquidez, los cuales son: razón corriente (promedio 1,79), prueba ácida (promedio 1,3) y el capital de trabajo (promedio \$266.195,95).

En definitiva, las razones de liquidez son favorables para la empresa, sin embargo, tomando en cuenta la actual situación del país por la emergencia sanitaria y las declaraciones de expertos en economía y representantes del sector empresarial, los cuales, han manifestado que la recuperación del dinamismo económico es a largo plazo, se recomienda a la Pasteurizadora Tanilact utilizar una política de inversión en activos circulantes moderada para proteger e intentar mejorar el rendimiento del activo corriente.

Por consiguiente, aplicando la política moderada se obtendrá una inversión mesurada en activos circulantes y niveles sobrios de riesgo y rendimiento, es decir, ni muy altos ni muy bajos.

Mientras que para las políticas de financiamiento de los activos circulantes se recomienda utilizar un enfoque agresivo ya que de esta manera se financiarán necesidades de corto plazo con fondos

de corto plazo y las necesidades de largo plazo serán financiadas con fondos de largo plazo, permitiendo de esta forma una gestión de apalancamiento de los activos circulantes ordenada y organizada, sin incurrir en la mezcla de deudas a corto plazo con obligaciones a largo plazo o viceversa. Obteniendo de esta manera mayor rentabilidad, pero el riesgo también será mayor. Por ende, el financiamiento de los activos circulantes tiene que ser de manera responsable, mesurada y ajustable a las necesidades requeridas.

4.3.1.2. Administración de la cartera de crédito

Para la empresa Pasteurizadora Tanilact, las cuentas y documentos por cobrar, es una partida de mayor importancia ya que de esta, dependerá recuperar las ventas por concepto de créditos para que no se conviertan en incobrables.

Por consiguiente, para determinar algunas estrategias, es fundamental traer a colación los indicadores de gestión de cartera, los cuales son: plazo medio de cobranza (promedio 19,09 días), rotación promedio de cartera (promedio 19,53 veces) y % promedio de incobrabilidad de la cartera (promedio 2,51%). En tal virtud, como se explicó en el diagnóstico financiero de la empresa son razones favorables para la entidad, sin embargo, es sustancial tener en cuenta las siguientes acciones para fortalecer aún más, la gestión de la cartera de crédito:

- 1. Clasificar a los clientes con relación al pago de la cartera de crédito.** A continuación, se presenta una propuesta de clasificación de clientes en la Pasteurizadora Tanilact:

Ilustración 12. Propuesta de Clasificación de los Clientes con relación al pago de la Cartera de Crédito en la Pasteurizadora Tanilact

CLASIFICACIÓN DE LOS CLIENTES	
A Excelente pagador	Paga anticipadamente al vencimiento
B Buen pagador	Paga el día del vencimiento
C Regular	Paga unos días después del vencimiento
D Malo	Paga vía extrajudicial o judicial
E Castigo	No recuperable

Fuente: Robles 2012.

Elaborado por: Luis Chancusig.

2. **Investigar la capacidad de pago del cliente.** Se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:
 - Solicitar documentos que certifiquen, que los clientes no adeuden en el SRI, IESS, instituciones financieras y afines.
 - El cliente debe tener un buen historial respecto a sus deudas u obligaciones ya sea con la misma empresa o con otras.
 - Indagar en el buró de crédito información crediticia del cliente.
 - El cliente no debe estar en central de riesgo.
3. **Fijación del tope de crédito para cada cliente:** El monto del crédito dependerá de la capacidad de endeudamiento que posea cada cliente.
4. **Vida del crédito:** Se sugiere que vaya desde los 30 días hasta máximo un año.
5. **Periodicidad de pago:** Puede hacerse en un solo pago o por cuotas.
6. **Forma de pago:** Se las va a realizar por medio de transferencias bancarias, pagos en efectivo, tarjetas de crédito – débito y cheques certificados.
7. **Interés normal y de mora:** Se sugiere cobrar los intereses según lo normado por las entidades de control.
8. **Documentos a firmar:** En todas las ventas a crédito se recomienda firmar contratos de crédito, en donde, se establezcan las condiciones del mismo, tales como: el monto, el plazo, las tasas de interés, las formas de pago, los gastos por cobro de morosidad, números de cuentas, sanciones por incumplimiento del crédito, entre otras. A parte de esto, es recomendable firmar un pagaré y notarlo como respaldo de la operación de crédito.
9. **Recuperación de cartera:** El departamento de crédito y cobranza se encarga de realizar llamadas telefónicas un día antes de que se venza la fecha de pago del crédito a los clientes.
10. **Cobro de deudas vencidas:** Dirigida a los gastos que se incurre para el cobro a los clientes morosos como, por ejemplo; visitas a domicilios, llamadas telefónicas.

11. Cobro judicial: Se acude a instancias judiciales, según lo estipulado en el contrato de crédito para hacer efectivas las cuentas por cobrar vencidas.

12. Exclusión: Se debe excluir de otorgar ventas a crédito a clientes morosos ya sea con la Pasteurizadora Tanilact o con otras instituciones.

4.3.2. Estrategias de administración financiera de largo plazo

Para la Pasteurizadora Tanilact dentro de su administración financiera a largo plazo se le recomienda disminuir sus pasivos no corrientes ya que en el último año de estudio (2019) se incrementó su valor de manera significativa. Así como, el índice de endeudamiento (promedio 31%) y el leverage total (promedio 0,49) también presentan un aumento mesurado, sin embargo, es fundamental reducirlos lo más que se pueda para que, el patrimonio y rentabilidad de la entidad no se vean muy comprometidos.

4.3.2.1. Apalancamiento

Dentro de este apartado, se parte de lo expuesto en el marco teórico, en donde, se va a realizar el análisis del apalancamiento operativo, financiero y total de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019, con la finalidad de determinar algunas estrategias de mejora:

Tabla 35. Variaciones para el cálculo del Apalancamiento de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 - 2019

CUENTAS	2017 VALOR	2018 VALOR	RELATIVA %	2018 VALOR	2019 VALOR	RELATIVA %
INGRESOS						
Total de Ingresos	\$ 6.177.693,96	\$ 6.665.443,14	7,90%	\$ 6.665.443,14	\$ 7.738.251,11	16,10%
(-) Costos	\$ 5.253.611,31	\$ 5.791.785,49	10,24%	\$ 5.791.785,49	\$ 6.493.811,61	12,12%
(-) Gastos	\$ 737.313,53	\$ 885.313,78	20,07%	\$ 885.313,78	\$ 1.102.453,11	24,53%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 186.769,12	\$ -11.656,13	-106,24%	\$ -11.656,13	\$ 141.986,39	1318,13%
(+) Ingresos no operacionales	\$ 13.174,88	\$ 24.346,81	84,80%	\$ 24.346,81	\$ 50.687,69	108,19%
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.127,94	\$ -	-100,00%	\$ -	\$ -	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 196.816,06	\$ 12.690,68	-93,55%	\$ 12.690,68	\$ 192.674,08	1418,23%
(-) Participación a trabajadores	\$ 29.522,41	\$ 1.903,60	-93,55%	\$ 1.903,60	\$ 28.901,11	1418,23%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 167.293,65	\$ 10.787,08	-93,55%	\$ 10.787,08	\$ 163.772,97	1418,23%
(-) Impuesto a la renta	\$ 36.804,60	\$ 2.373,16	-93,55%	\$ 2.373,16	\$ 36.030,05	1418,23%
UTILIDAD NETA	\$ 130.489,05	\$ 8.413,92	-93,55%	\$ 8.413,92	\$ 127.742,92	1418,23%

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Análisis

El análisis de la presente tabla está contemplado en el diagnóstico financiero realizado en los anteriores capítulos y se la va utilizar con la finalidad de determinar los grados de apalancamiento de la Pasteurizadora Tanilact, tomando como referencia la variación relativa del análisis horizontal del estado de resultados entre los años 2017 – 2019 ya que, a través de esta, se puede realizar los respectivos cálculos del apalancamiento.

Tabla 36. Tipos de Apalancamiento aplicados a la Pasteurizadora Tanilact

APALANCAMIENTO			
Razón	Fórmula	Resultados	
		2017 -2018	2018 – 2019
Grado de Apalancamiento Operativo	$GAO = \frac{\text{Cambio \% en las UAII}}{\text{Cambio \% en las ventas}}$	-13,46	81,90
Grado de Apalancamiento Financiero	$GAF = \frac{\text{Cambio \% Utilidad neta}}{\text{Cambio \% en UAII}}$	0.88	1,08
Grado de Apalancamiento Total	$GAT = \frac{\text{Cambio \% Utilidad neta}}{\text{Cambio \% en las ventas}}$	-11.85	88,12

Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact entre los años 2017 – 2019.

Elaborado por: Luis Chancusig.

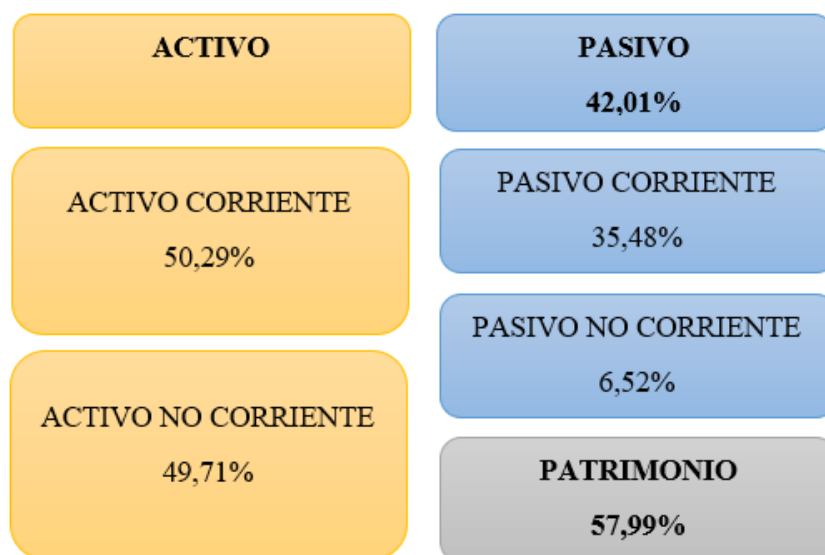
Análisis

En consecuencia, se puede mencionar que la empresa ha incrementado su apalancamiento y esto se lo puede observar de forma general en el grado de apalancamiento total llegando a obtener un valor de 88,12 veces y en donde, más se apalanca esta entidad es a nivel operacional, es decir, en sus costos fijos de operación y esto se corrobora en el incremento que presentan los gastos operacionales en el análisis horizontal del estado de resultados. Frente a esta situación se recomienda reducir los gastos operacionales, especialmente la cuenta pagos por otros servicios ya que esta partida presenta un incremento significativo. Además, es importante señalar que al incrementarse el grado de apalancamiento operativo entre el período 2018 – 2019, la rentabilidad de la empresa también se elevó entonces el riesgo igualmente será mayor.

4.3.2.2. La estructura de capital de la empresa

Tomando en cuenta que la estructura de capital de una empresa gestionada apropiadamente es aquella que financia la mayor parte de sus activos mediante capital propio (patrimonio) y ajeno (deuda con terceros) de manera medible. A continuación, se presenta la estructura de capital de la Pasteurizadora Tanilact del 2019 para establecer estrategias de mejora:

Gráfico 20. Estructura de Capital de la Pasteurizadora Tanilact



Fuente: Estados Financieros de la Pasteurizadora Tanilact.

Elaborado por: Luis Chancusig.

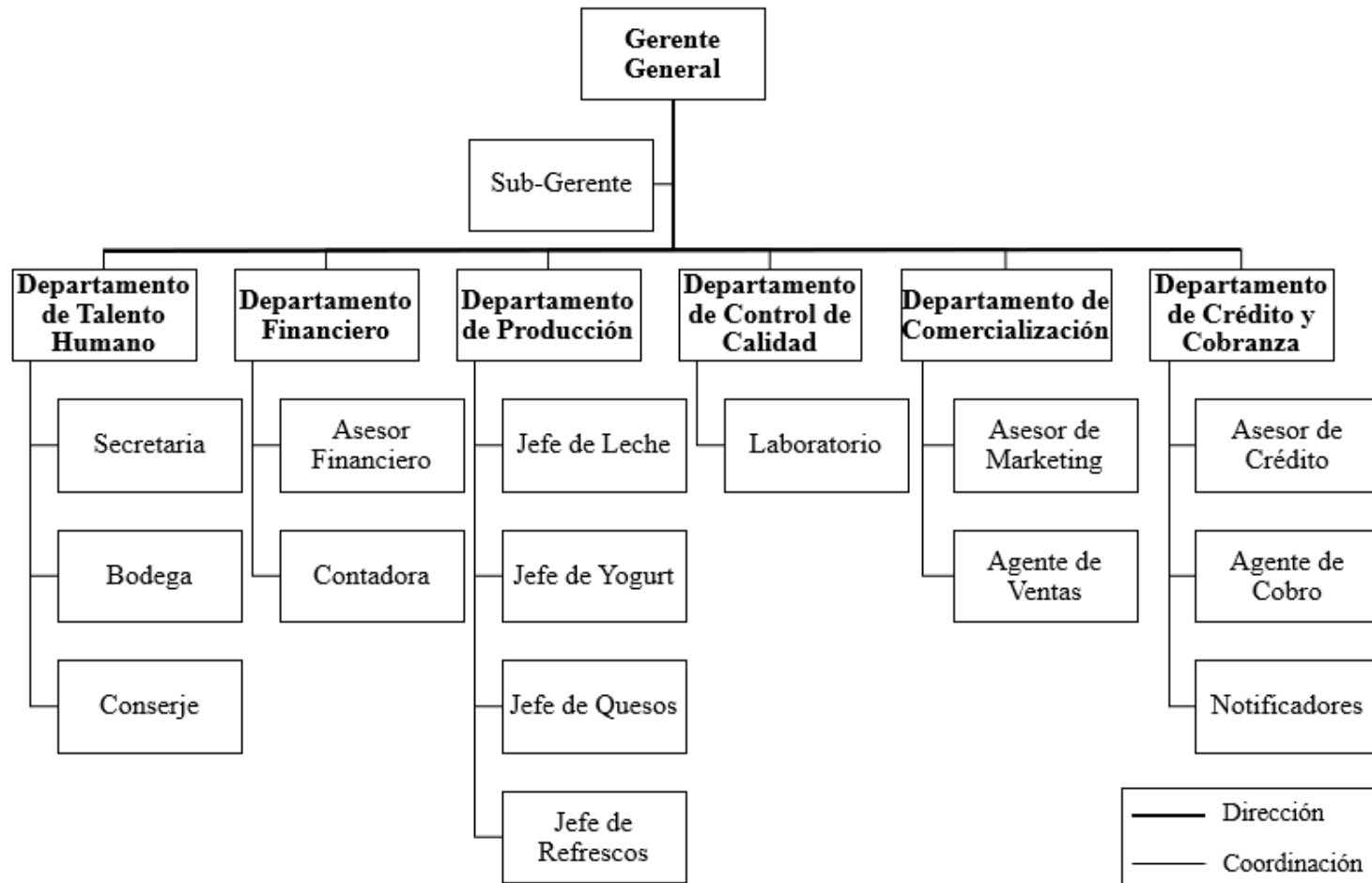
Análisis

Por consiguiente, se puede manifestar que la estructura de capital de la Pasteurizadora Tanilact es favorable ya que, sus activos se encuentran financiados con el 42,01% de deuda o capital ajeno y un 57,99% de capital propio, en donde, este último es mayor a las obligaciones con terceros, razón por lo que la rentabilidad de la empresa no se va a ver afectada, sin embargo, se recomienda a la empresa reducir el capital ajeno especialmente el pasivo corriente para que en el futuro opere con dinero propio y no se afecte a las utilidades.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que, las deudas con los proveedores deben ser las últimas en ser canceladas o se tendría que realizar negociaciones con los mismos para aplazar los períodos de pago y de esta forma asegurar mayor liquidez para la empresa. Además, tomando en cuenta que la entidad posee gran cantidad de activos fijos, se puede vender algún activo improductivo o aquel bien que ya no le esté rindiendo de manera óptima a las operaciones del ente. Y si requiere apalancarse a futuro, se sugiere buscar fuentes de financiamiento en donde, las tasas de interés sean bajas o percibir socios ya que de esta forma se estaría captando efectivo a cero intereses. Así como, se tiene que generar dinero a través de inversiones ya sea en el mismo sector económico o en otros para incrementar los beneficios económicos.

4.3.3. Propuesta del Organigrama Estructural de la Pasteurizadora Tanilact

Ilustración 13. Propuesta de Organigrama Estructural de la Pasteurizadora Tanilact



Fuente: Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.CONCLUSIONES

- ✓ En el diagnóstico financiero se pudo conocer la situación económica – financiera de la empresa Pasteurizadora Tanilact, en donde, dentro del análisis vertical de los estados financieros, se determinó que la cuenta con mayor significancia en los activos corrientes corresponde a los inventarios evidenciándose un incremento porcentual de materia prima, insumos y productos terminados pasando del 4,94% en el 2017 al 31,69% en el 2019. Mientras que la partida con mayor relevancia en los pasivos corrientes, son las cuentas y documentos por pagar proveedores, en donde, la empresa ha ido incrementando su financiamiento con sus proveedores pasando del 9,62% en el 2017 al 26,04% en el 2019 y dentro de la cuenta del patrimonio se evidencia una disminución pasando del 80,67% en el 2017 al 57,99% en el 2019, debido al incremento de pasivos corrientes y no corrientes. Además, las utilidades operacionales de la entidad han presentado una disminución porcentual del 3,02% en el año 2017 al 1,83% en el 2019, de igual manera sus utilidades netas, pasando del 2,11% al 1,65% del mismo período, en donde, se puede deducir que la rentabilidad de la empresa ha ido disminuyendo, sin embargo, entre el año 2018 al 2019 la entidad se vuelve un poco más rentable, esto debido a que, en el 2018 la empresa tuvo una utilidad operacional negativa y una utilidad neta mínima y por ende la empresa refleja una mejora. Por otra parte, dentro del análisis horizontal se puede mencionar que la cuenta con mayor significancia es el efectivo y equivalente al efectivo, teniendo un incremento del 39,28% entre los años 2017 al 2018 debido al ingreso de dinero por concepto de ventas, sin embargo, entre los años 2018 al 2019 esta situación se revierte ya que existe una disminución del 96% conllevando a repensar la situación de las ventas y la cartera de crédito, mientras que en la estructura de financiación la partida; otras cuentas y documentos por pagar entre los años 2017 al 2018 posee un aumento del 423,09% teniendo una deuda en actividades esporádicas, mientras que en el año 2018 al 2019, tiene un incremento del 60,48%, es decir, la empresa sigue financiándose en este rubro pero en menor proporción, en cuanto al patrimonio, en el año 2017 al 2018 se produce una disminución del 3,26%, sin embargo, en los años 2018 al 2019 la situación se revierte ya que existe un incremento del 1,67% debido a que en el 2018 el desempeño de la empresa fue malo teniendo una pérdida operacional. Mientras que la utilidad operacional a lo largo de los tres períodos

experimenta un aumento de 1318,13% elevando de esta manera la rentabilidad de la empresa, de igual manera la utilidad neta se incrementa llegando a 1418,23%, esto se debe principalmente al aumento del nivel de ventas que ha generado la empresa en el 2019 a pesar de la elevación de los costos y gastos.

- ✓ La incidencia de la gestión financiera en el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact, se la pudo identificar en la cartera de crédito, específicamente en las razones financieras: plazo medio de cobranza, rotación promedio de cartera y porcentaje promedio de incobrabilidad de la cartera. Por consiguiente, en el primer ratio financiero mencionado se presenta una disminución de 19 días en el 2017 a 15 días en el 2019, lo que conlleva a deducir que es un factor favorable para la empresa ya que se está cobrando las cuentas por cobrar mucho más rápido, mientras que la rotación promedio de cartera tiene un incremento de 19 veces en el 2017 a 24 veces en el 2019, la cual, es una situación a favor para la entidad ya que se está recuperando más veces en el año la cartera. Y el porcentaje promedio de incobrabilidad de la cartera presenta una disminución del 4,36% en el 2017 al 0% en el 2019 siendo un factor favorable para la empresa ya que de esta manera no se corre el riesgo de tener incobrables. En definitiva, por medio de estos ratios se conoció la forma de gestión de la entidad respecto a sus ventas a crédito, en donde, para el 2019 estas razones son favorables para la empresa debido a que, se está recuperando más rápido las cuentas por cobrar (comerciales) que los años anteriores, así como, el porcentaje de incobrabilidad se ha reducido al cero por ciento.
- ✓ Por último, se ha determinado estrategias enfocadas en la administración financiera a corto y largo plazo, en donde, se estableció políticas moderadas y agresivas, respecto a la inversión y financiamiento de activos circulantes, con la finalidad de obtener niveles medidos de rentabilidad y de riesgo, todo esto partiendo de las razones de liquidez, en donde, la razón corriente de la empresa tiene un promedio de 1,79; aspecto favorable ya que puede cubrir sus pasivos corrientes, mientras que en la prueba ácida se tiene un promedio de 1,3; situación a favor ya que puede cubrir sus pasivos corrientes con los activos de mayor liquidez y respecto al capital de trabajo el promedio responde a \$266.195,95; factor positivo ya que la empresa cuenta con recurso financiero suficiente para cubrir sus operaciones en el corto plazo. De igual manera se propuso acciones para una adecuada gestión a futuro de la cartera de crédito, dentro de las cuales se encuentran:

la adecuada clasificación de los clientes en función al pago de la cartera de crédito, investigar la capacidad de pago de los clientes, recuperación de la cartera, entre otros. Por otra parte, para la administración a largo plazo se recomendó disminuir sus pasivos no corrientes, ya que el índice de endeudamiento de la empresa ha ido incrementándose del 19% en el 2017 al 42% en el 2019, es decir, la entidad ha elevado su dependencia de terceras personas para financiar sus activos totales, mientras que respecto a su leverage total se ha presentado un aumento del \$0,24 en el 2017 al \$0,72 en el 2019, en donde, mientras más alto sea este índice mayormente estará comprometido el patrimonio de la empresa debido al incremento de pasivos. Y dentro de la estructura de capital, para el 2019 la empresa tiene un total de pasivos de 42,01% y un total de patrimonio de 57,99%, por lo que se puede deducir que la empresa depende más de su recurso propio que del ajeno.

5.2.RECOMENDACIONES

- ✓ Se sugiere respecto a los hallazgos dentro del análisis vertical de los estados financieros, mantener una administración eficiente de los inventarios para su optimización en las operaciones de la empresa, disminuir las cuentas y documentos por pagar proveedores, buscar nuevos proveedores más convenientes o refinanciar estas deudas para aplazar los pagos y que no se vea tan afectada la rentabilidad y el patrimonio de la entidad, mientras que, en las utilidades operacionales y netas se recomienda disminuir los costos y gastos operacionales para obtener mayores beneficios económicos e incrementar la rentabilidad de la empresa. Por otra parte, dentro del análisis horizontal se aconseja fortalecer la cuenta del efectivo y equivalente al efectivo, a través, del cobro inmediato de los derechos de la entidad, ventas o cuentas por cobrar, mientras que, en la estructura de financiamiento se recomienda reducir la partida de otras cuentas y documentos por pagar, incurriendo en estos gastos sólo si es necesario, consolidar el incremento del patrimonio presentado en el 2019 para evitar caer en pérdidas operacionales, a través de una adecuada gestión de los recursos, así como también, se debe mantener el incremento de las utilidades operacionales y netas presentadas en el último período de estudio, por medio de una adecuada reinversión en la empresa y tratar de invertir en actividades económicas externas a la entidad para obtener mayores beneficios económicos e incrementar el valor de la empresa. Además, se sugiere a la administración de la empresa hacer un diagnóstico financiero a profundidad aplicando los principales métodos, es decir, el análisis vertical, horizontal y razones financieras ya que de esta manera se puede identificar las variaciones que tienen las cuentas de los estados financieros y tomar las medidas correctivas para un adecuado desempeño económico – financiero de la empresa Pasteurizadora Tanilact, como se ha detallado durante la elaboración de este trabajo investigativo.

- ✓ Se recomienda el fortalecimiento de las razones financieras que inciden en la gestión financiera y el nivel de ventas de la empresa Pasteurizadora Tanilact, es decir, el plazo medio de cobranza, rotación promedio de cartera y porcentaje promedio e incobrabilidad de la cartera, ya que los resultados obtenidos de estos tres ratios financieros en el análisis financiero, son favorables para la entidad, por tal razón, hay que potencializarlos para que permita el incremento de beneficios económicos, a través, de una adecuada administración de las ventas. Además, se sugiere la creación y gestión de un departamento de crédito y

cobranza, así como, el manejo de las acciones enmarcadas a la cartera de crédito que se ha propuesto anteriormente, ya que, de esta forma se puede llevar a cabo una adecuada administración de la cartera para evitar incurrir en cuentas incobrables que pueden repercutir de manera significativa la liquidez de la entidad.

- ✓ Dentro de las estrategias de la administración financiera a corto plazo se aconseja fortificar los índices de liquidez que presenta la empresa ya que los resultados obtenidos dentro del análisis financiero del capital de trabajo, prueba ácida y razón corriente, son favorables, por ende, es fundamental fortalecerlos e intentar mejorarlos para tener un mayor nivel de liquidez que permita hacer frente a las operaciones de la empresa y a los imprevistos que se pueden suscitar en el corto plazo y a partir de esta información financiera aplicar de forma apropiada las políticas moderadas y agresivas respecto a la inversión y financiamiento de los activos circulantes. Por otra parte, en lo que respecta a las estrategias de la administración financiera a largo plazo, se recomienda disminuir los pasivos corrientes y no corrientes y de esta forma, también se reducirán el índice de endeudamiento y el leverage total, con la finalidad de tener el mayor número de recursos para las operaciones de la entidad, además, dentro de la estructura de capital se sugiere disminuir los pasivos para que la rentabilidad de la empresa no se vea tan afectada. Finalmente, se aconseja al gerente – propietario aplicar las estrategias propuestas durante el desarrollo de este trabajo investigativo para una apropiada administración a corto y largo plazo que le permita obtener índices medidos de rentabilidad y riesgo a futuro.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M., Salas, L., Jiménez, M., y Guerra, A. (2018). *La Administración de Ventas*. Alicante, España: Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Becerra, L. (2015). *Gestión del departamento de créditos y cobranzas y su incidencia en los estados financieros de la Cooperativa de ahorro y crédito Guaranda Ltda. – período 2013*. Tesis de Pregrado. Universidad Técnica de Babahoyo. Babahoyo, Ecuador.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., y Huarte, C. (2013). *Planificación Financiera*. Madrid, España: ESIC.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Eco Ediciones.
- Chonillo, C., y Sanchez, J. (2018). *Modelo de Gestión Financiera para mejorar rentabilidad de un restaurante gourmet*. Tesis de Pregrado. Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- De Jaima Eslava, J. (2013). *Finanzas para el marketing y las ventas*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Ehrhardt, M., y Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. Ciudad de México, México: Cengage Learning.
- Garcés, K. (2019). *La Gestión Financiera y la rentabilidad de la empresa se servicios turísticos Hostería Arrayan y Piedra de la ciudad de Macas – Ecuador período 2015 – 2018*. Tesis de Pregrado. Universidad Nacional de Chimborazo. Riobamba, Ecuador.
- Guevara, J. (29 de junio de 2019). Industria láctea mueve \$ 1.400 millones en el año. El Telégrafo. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/industria-lactea-ingresos-ecuador>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México, México: McGraw – Hill.

- Johnston, M., y Marshall, G. (2009). *Administración de Ventas*. Ciudad de México, México: McGraw – Hill.
- Kotler, P., y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del Marketing*. Ciudad de México: Editorial Pearson educación.
- Labán, L., y Montoya, G. (2018). *Plan Estratégico para incrementar las ventas de la empresa Mi Ángel*. Tesis de Pregrado. Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- Laso, L. (3 de julio de 2019). Sector busca subir consumo de leche en Ecuador. El Universo. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/07/03/nota/7406658/sector-busca-subir-consumo-leche>
- Lawrence, G., y Chad, Z. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Moraes, D. (2018). Estrategias de ventas para generar resultados para tu negocio. Recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/estrategias-de-ventas/>
- Moreno, A. (2008). *Elementos Básicos de Administración Financiera*. Ciudad de México, México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Navarro, M. (2012). *Técnicas de Ventas*. Estado de México, México: editorial: Eduardo Durán Valdivieso.
- Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: ECOE.
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Estado de México, México: Red Tercer Milenio S.C.
- Saltos, W. (2018). *Texto Básico de Administración Financiera*. Riobamba, Ecuador.
- Soliz, A. (2019). *Análisis de la gestión financiera a corto plazo en empresas comerciales de venta al por mayor de computadoras, equipos y paquetes informáticos de Cuenca. Caso práctico APC Cia. Ltda. Período 2016 – 2017*. Tesis de Pregrado. Universidad de Cuenca. Cuenca, Ecuador.
- Superintendencia de Compañías (2011). Tabla de Indicadores Financieros. Recuperado de

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Tirado, M. (2015). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza*. Tesis de Pregrado. Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador.

Van, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.

Yapu, V. (2018). *Programa Gestión Financiera para incrementar las ventas en Lubrinegocios S.A.C 2018*. Tesis de Pregrado. Universidad Autónoma del Perú: Lima, Perú.

7. ANEXOS

Anexo 1. Propuesta para incrementar el nivel de ventas

Tomando en cuenta que una de las observaciones detectadas tanto en las encuestas como en la ficha de observación, fue la poca utilización de herramientas tecnológicas por parte de la Pasteurizadora Tanilact para generar sus ventas, se procede a establecer algunas propuestas que van a ser de mucha utilidad para la empresa:

1. **Utilización de una página web en Facebook.** Con la finalidad de dar a conocer los productos lácteos que oferta la Pasteurizadora Tanilact a un mayor número de usuarios, es importante utilizar una fan page. A continuación, su dirección de Facebook: <https://www.facebook.com/Tanilact>

Ilustración 14. Propuesta de Interfaz de una Página Web en Facebook



Fuente: Página de Facebook de la Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

2. **Utilización de una página web en Wix:** Otra herramienta muy útil para dar a conocer los productos de la Pasteurizadora Tanilact en la red, es a través, de una página web ya que, de esta forma se puede generar ventas vía online. A continuación, se presenta su dirección: <https://pasteutanilact.wixsite.com/calidad>

Ilustración 15. Propuesta de Interfaz de una Página Web en Wix



Fuente: Página web de la Pasteurizadora Tanilact.
Elaborado por: Luis Chancusig.

3. **Utilización de Instagram:** Como última herramienta tecnológica para incrementar el nivel de ventas de la Pasteurizadora Tanilact se recomienda hacer uso de la página en Instagram para tener una cobertura de mercado más amplia. A continuación, se presenta la dirección: <https://www.instagram.com/tanilact/>

Ilustración 16. Propuesta de Interfaz en la Página de Instagram



Fuente: Página de Instagram.

Elaborado por: Luis Chancusig.

Anexo 2. Formato de cuestionario

Objetivo: Determinar información importante sobre la gestión financiera y el nivel de ventas de la empresa “Pasteurizadora Tanilact”.

Instrucciones: Marque con una (X) en cada una de las preguntas, según su opinión; tomando en cuenta la ponderación numérica que se le presenta en la siguiente escala. Por favor, ser lo más objetivo posible.

Género:

Masculino:	<input type="checkbox"/>	Femenino:	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------	------------------	--------------------------

Escala	
Ponderación Numérica	Respuestas
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

Nº	Preguntas	1	2	3	4	5
1	¿Considera Ud, que la aplicación de una adecuada gestión financiera, ayudará a tomar mejores decisiones para el beneficio de la empresa?					
2	¿Cree Ud, que es importante los análisis financieros para tener un diagnóstico claro, sobre la situación económica-financiera de la empresa?					
3	¿Supone Ud, que a través de los ratios financieros se puede maniobrar las cuentas de los estados financieros que requieren ser intervenidas para un mejor desempeño de la empresa?					
4	¿Deduce Ud, que la empresa obtiene los suficientes recursos financieros para el desarrollo de sus actividades?					
5	¿Imagina Ud, que la empresa tiene una perspectiva de crecimiento en el futuro?					
6	¿Considera Ud, que los productos que oferta la empresa son de calidad?					
7	¿Piensa Ud, que la empresa utiliza apropiadas estrategias para incrementar sus ventas?					
8	¿Cree Ud, que la empresa usa convenientes políticas de créditos y de cobranzas para sus ventas a crédito?					
9	¿Estima Ud, que la empresa obtiene un adecuado margen de rentabilidad con los productos que oferta?					
10	¿Siente Ud, que es importante la utilización de herramientas tecnológicas para aumentar el nivel de ventas de la empresa?					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3. Guía de observación

Institución:		Fecha:		
Lugar:		Duración:		
Observador:				
Objetivo:				
Nº	Criterios a evaluar	Si	No	Observaciones
1	La empresa cuenta con una adecuada gestión financiera que le permita planificar sus actividades de manera oportuna.			
2	Es suficiente y relevante la información financiera que genera la empresa.			
3	Se da un seguimiento a la cuenta de los estados financieros que requieren ser intervenidas para su apropiado desempeño.			
4	Se utilizan herramientas de análisis financiero para transformar los datos de los estados financieros en información útil.			
5	La empresa tiene liquidez para cubrir eventualidades a tiempo.			
6	Se efectúan revisiones constantes sobre las estrategias de ventas que utiliza la empresa.			
7	La empresa lleva a cabo un análisis y examen de sus políticas de créditos y cobranzas.			
8	Se manejan indicadores para medir el nivel de eficiencia de la gestión de la cartera de crédito.			
9	La empresa evalúa la rentabilidad que puede generar la comercialización de sus productos.			
10	La empresa utiliza con frecuencia la tecnología para realizar sus ventas.			

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 4. Estados financieros de la Pasteurizadora Tanilact

PASTEURIZADORA TANILACT		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2017		
ACTIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	147.185,11
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	\$	318.422,03
Otras cuentas y documentos por cobrar	\$	-
(-) Provisiones incobrables	\$	-13.877,18
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$	7,94
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IR)	\$	-
Inventarios	\$	64.861,13
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	\$	828,55
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	517.427,58
ACTIVOS NO CORRIENTES		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		
Terrenos	\$	10.000,00
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$	300.000,00
Muebles y enseres	\$	19.976,91
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	\$	2.091.035,02
Equipo de computación y software	\$	7.111,21
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	\$	80.891,86
Otras propiedades, planta y equipo	\$	-
(-) Dep. acumulada propiedades, planta y equipo	\$	-1.712.648,51
TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$	796.366,49
TOTAL DEL ACTIVO	\$	1.313.794,07
PASIVO		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	126.357,57
Otras cuentas y documentos por pagar	\$	8.973,48
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	-
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$	-
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$	29.522,41
Obligaciones con el IESS	\$	6.316,63
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	\$	32.591,66
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$	203.761,75
PASIVOS NO CORRIENTES		
Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	50.174,04
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$	50.174,04
TOTAL DEL PASIVO	\$	253.935,79
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$	1.059.858,28
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	1.313.794,07

PASTEURIZADORA TANILACT**ESTADO DE RESULTADOS**Al 31 de diciembre de 2017

INGRESOS

Ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA \$ 375.598,14

Ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA \$ 5.802.095,82

TOTAL INGRESOS OPERACIONALES \$ 6.177.693,96**COSTOS OPERACIONALES**

Compras netas locales de materia prima \$ 5.253.611,31

UTILIDAD BRUTA \$ 924.082,65**GASTOS OPERACIONALES**

Sueldos, salarios y demás remuneraciones gravados de IESS \$ 116.578,35

Beneficios sociales y otras que no son materia de IESS \$ 13.445,87

Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva) \$ 22.466,03

Honorarios profesionales y dietas \$ 14.303,50

Para cuentas incobrables \$ 2.521,91

Arrendamiento mercantil \$ -

Gastos por pérdidas \$ 33.137,13

Depr. del costo histórico de propiedades, planta y equipo \$ 9.601,85

Mantenimiento y reparaciones \$ 10.136,48

Combustibles y lubricantes \$ 60.372,17

Promoción y publicidad \$ 12.087,80

Suministros, herramientas, materiales y repuestos \$ 27.095,88

Transporte \$ 228.641,19

Comisiones \$ -

Seguros y reaseguros (primas y cesiones) \$ 3.351,78

Gastos de gestión \$ 3.789,92

Impuestos, contribuciones y otros \$ 11.982,47

Gastos de viaje \$ 3.955,00

IVA que se carga al costo o gasto \$ 41.955,05

Servicios públicos \$ 20.720,65

Pagos por otros servicios \$ 101.170,50

Pagos por otros bienes \$ -

TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES \$ 737.313,53**UTILIDAD OPERACIONAL \$ 186.769,12****(+) INGRESOS NO OPERACIONALES**

Otros ingresos locales \$ 13.174,88

(-) GASTOS NO OPERACIONALES

Intereses con Instituciones Financieras \$ 3.127,94

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES \$ 196.816,06

(-) Participación a trabajadores \$ 29.522,41

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA \$ 167.293,65

(-) Impuesto a la Renta \$ 36.804,60

UTILIDAD NETA \$ 130.489,05

PASTEURIZADORA TANILACT
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2018

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	204.998,26
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	\$	436.897,57
Otras cuentas y documentos por cobrar	\$	629,16
(-) Provisiones incobrables	\$	-13.877,18
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$	-
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IR)	\$	-
Inventarios	\$	117.779,04
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	\$	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	746.426,85

ACTIVOS NO CORRIENTES

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

Terrenos	\$	10.000,00
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$	612.407,83
Muebles y enseres	\$	19.976,91
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	\$	1.956.396,20
Equipo de computación y software	\$	7.111,21
Vehículos, equipo de transporte y camióner móvil	\$	169.159,72
Otras propiedades, planta y equipo	\$	-
(-) Dep. acumulada propiedades, planta y equipo	\$	-1.968.565,62
TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$	806.486,25
TOTAL DEL ACTIVO	\$	1.552.913,10

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	413.427,23
Otras cuentas y documentos por pagar	\$	46.939,68
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	34.519,30
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$	-
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$	1.729,64
Obligaciones con el IESS	\$	1.903,60
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	\$	29.110,76
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$	527.630,21

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	-
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$	-
TOTAL DEL PASIVO	\$	527.630,21
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$	1.025.282,89
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	1.552.913,10

PASTEURIZADORA TANILACT**ESTADO DE RESULTADOS**Al 31 de diciembre de 2018

INGRESOS

Ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$	582.493,71
Ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA	\$	6.082.949,43
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$	6.665.443,14

COSTOS OPERACIONALES

Compras netas locales de materia prima	\$	5.791.785,49
UTILIDAD BRUTA	\$	873.657,65

GASTOS OPERACIONALES

Sueldos, salarios y demás remuneraciones gravados de IESS	\$	74.483,23
Beneficios sociales y otras que no son materia de IESS	\$	16.162,74
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$	15.502,77
Honorarios profesionales y dietas	\$	17.482,29
Para cuentas incobrables	\$	-
Arrendamiento mercantil	\$	-
Gastos por pérdidas	\$	-
Depr. del costo histórico de propiedades, planta y equipo	\$	24.767,55
Mantenimiento y reparaciones	\$	23.731,30
Combustibles y lubricantes	\$	82.228,30
Promoción y publicidad	\$	11.656,45
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$	34.286,80
Transporte	\$	272.092,76
Comisiones	\$	-
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$	2.086,79
Gastos de gestión	\$	14.230,11
Impuestos, contribuciones y otros	\$	13.217,21
Gastos de viaje	\$	-
IVA que se carga al costo o gasto	\$	144.775,79
Servicios públicos	\$	16.976,31
Pagos por otros servicios	\$	120.674,91
Pagos por otros bienes	\$	958,47
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	\$	885.313,78
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	-11.656,13

(+) INGRESOS NO OPERACIONALES

Otros ingresos locales	\$	24.346,81
------------------------	----	-----------

(-) GASTOS NO OPERACIONALES

Intereses con Instituciones Financieras	\$	-
---	----	---

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$	12.690,68
---	-----------	------------------

(-) Participación a trabajadores	\$	1.903,60
----------------------------------	----	----------

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$	10.787,08
---	-----------	------------------

(-) Impuesto a la Renta	\$	2.373,16
-------------------------	----	----------

UTILIDAD NETA	\$	8.413,92
----------------------	-----------	-----------------

PASTEURIZADORA TANILACT
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	8.201,15
Cuentas y documentos por cobrar comerciales	\$	320.910,01
Otras cuentas y documentos por cobrar	\$	-
(-) Provisiones incobrables	\$	-
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	\$	-
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IR)	\$	-
Inventarios	\$	569.589,61
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	\$	5.163,65
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	903.864,42

ACTIVOS NO CORRIENTES

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

Terrenos	\$	41.011,38
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	\$	612.407,83
Muebles y enseres	\$	19.976,91
Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	\$	2.027.941,10
Equipo de computación y software	\$	7.934,42
Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	\$	169.159,72
Otras propiedades, planta y equipo	\$	8.259,22
(-) Dep. acumulada propiedades, planta y equipo	\$	-1.993.203,17
TOTAL PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$	893.487,41
TOTAL DEL ACTIVO	\$	1.797.351,83

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	468.054,15
Otras cuentas y documentos por pagar	\$	75.329,81
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	-
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$	27.194,91
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$	28.901,11
Obligaciones con el IESS	\$	7.233,64
Otros pasivos corrientes por beneficios a empleados	\$	31.025,41
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$	637.739,03

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores	\$	117.258,69
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$	117.258,69
TOTAL DEL PASIVO	\$	754.997,72
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$	1.042.354,11
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	1.797.351,83

PASTEURIZADORA TANILACT**ESTADO DE RESULTADOS**Al 31 de diciembre de 2019

INGRESOS

Ventas netas gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$	1.076.127,97
Ventas netas gravadas con tarifa 0% o exentas de IVA	\$	6.662.123,14
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$	7.738.251,11

COSTOS OPERACIONALES

Compras netas locales de materia prima	\$	6.493.811,61
UTILIDAD BRUTA	\$	1.244.439,50

GASTOS OPERACIONALES

Sueldos, salarios y demás remuneraciones gravados de IESS	\$	87.988,35
Beneficios sociales y otras que no son materia de IESS	\$	10.428,54
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	\$	17.855,71
Honorarios profesionales y dietas	\$	27.280,35
Para cuentas incobrables	\$	2.627,07
Arrendamiento mercantil	\$	279,32
Gastos por pérdidas	\$	5.466,68
Depr. del costo histórico de propiedades, planta y equipo	\$	35.936,40
Mantenimiento y reparaciones	\$	29.950,71
Combustibles y lubricantes	\$	95.231,75
Promoción y publicidad	\$	5.307,00
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$	27.937,52
Transporte	\$	261.661,91
Comisiones	\$	3.480,48
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$	2.036,05
Gastos de gestión	\$	606,00
Impuestos, contribuciones y otros	\$	5.315,71
Gastos de viaje	\$	-
IVA que se carga al costo o gasto	\$	139.905,63
Servicios públicos	\$	20.546,83
Pagos por otros servicios	\$	322.466,10
Pagos por otros bienes	\$	145,00
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	\$	1.102.453,11
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	141.986,39

(+) INGRESOS NO OPERACIONALES

Otros ingresos locales	\$	50.687,69
------------------------	----	-----------

(-) GASTOS NO OPERACIONALES

Intereses con Instituciones Financieras	\$	-
---	----	---

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$	192.674,08
---	-----------	-------------------

(-) Participación a trabajadores	\$	28.901,11
----------------------------------	----	-----------

UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$	163.772,97
---	-----------	-------------------

(-) Impuesto a la Renta	\$	36.030,05
-------------------------	----	-----------

UTILIDAD NETA	\$	127.742,92
----------------------	-----------	-------------------