



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales
Indicadores Financieros del Sector Ferretero, Período 2016 - 2018**

AUTORA:

Ríos Arámbulo, Michelle Elizabeth

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

TUTORA

Ing. Com. Jácome Ortega, Mariella Johanna, Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

28 de agosto del 2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por Ríos Arámbulo Michelle Elizabeth, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniero Comercial.

TUTORA

f. _____

Ing. Com. Jácome Ortega, Mariella Johanna, Ph.D.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

**Econ. Pico Versoza, Lucía Magdalena, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA**

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ríos Arámbulo Michelle Elizabeth

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, Período 2016 - 2018**, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2019

LA AUTORA

f. _____

Ríos Arámbulo, Michelle Elizabeth



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, Ríos Arámbulo Michelle Elizabeth

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, Período 2016 - 2018**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2019

LA AUTORA:

f. _____

Ríos Arámbulo, Michelle Elizabeth



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

REPORTE DE URKUND

The screenshot shows the URKUND interface with the following details:

- Documento:** Tesis_Michelle Rios UTE.docx (D55364336)
- Presentado:** 2019-09-07 12:28 (-05:00)
- Presentado por:** mjjo2010@gmail.com
- Recibido:** mariella.jacome.ucsg@analysis.urkund.com
- Mensaje:** tesis [Mostrar el mensaje completo](#)

A note indicates: 1% de estas 75 páginas, se componen de texto presente en 2 fuentes.

The 'Lista de fuentes' (List of sources) panel shows the following entries:

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5021865.pdf
	SCHAFFRY_EVELYN_RUIZ_KAREN_FINAL.docx
	64166a40-7416-4394-bd18-5d51d53d09e2
	Sandy-Miranda-TESIS.docx
	1566570488_633_GALARZAMARIASOL_MESIASFERNANDA_SANCHEZOSCAR_TRIVIÑ...

The main content area displays the following text:

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por Rios Arámbulo Michelle Elizabeth, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniero Comercial.

TUTORA

f. _____

Ing. Com. Jácome Ortega, Mariella Johanna, Ph.D.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____ Econ. Pico Versoza, Lucía Magdalena, Mgs. DIRECTORA DE CARRERA

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, expreso mis agradecimientos a Dios y a la Virgen. A mis abuelitos, por ser el pilar fundamental en el empuje de mis proyectos. Seguidamente, a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil por la oportunidad que nos ofrece a nosotros los estudiantes para alcanzar nuestros sueños de superación. Así también, a la carrera y al cuerpo docente por contribuir en nuestro desarrollo Profesional.

Extiendo un agradecimiento especial a mi tutora de tesis, Ph.D. Mariella Jácome, por brindarme todas las herramientas necesarias para concluir el proyecto. Por su gran esfuerzo y dedicación quien, con sus conocimientos, experiencia, paciencia y motivación, ha contribuido con el hecho de que pueda terminar este importante proyecto. Gracias por la confianza depositada. También quisiera agradecer a Ariana Cornejo, Luis Zúñiga, y Aarón Orrala por ayudarme en la fase final de mi proyecto de investigación.

Posteriormente, agradezco a mi jefe, quien se ha convertido en un gran padre para mí, motivándome durante mi formación profesional. Seguidamente, agradezco a mis padres y hermanas quienes son mi guía para seguir adelante, también incluyo a José Roblez por ser esa persona fundamental en mi vida y por ser una fuente de motivación. Así también, agradezco a Sandra, Karen, Carla y Alanís, quienes han estado apoyándome en los aspectos personales y profesionales.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que les encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos (abuelitos) y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

A todos ustedes, mi mayor reconocimiento y gratitud.

Michelle Ríos

DEDICATORIA

Siempre diré que mi eje sobre el cual gira la entrega y el esfuerzo que se imprime para cumplir una meta se llama: *Familia y Amor*. En ella nace y se retroalimenta el amor, produciendo una inacabable marea de capacidad. A ustedes amores mi trabajo, Para mis padres, Sara y Hugo, quien me dieron la vida y me proveen felicidad. Por ser ese apoyo y ayuda en los momentos malos y buenos, quienes han hecho lo posible para mi superación personal y profesional con valores, principios perseverancia y empeño. Por haberme enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Gracias por darme todo sin nada a cambio.

A mi hermana mayor, Carla, por su apoyo; a mi hermana menor, Sarita, por estar conmigo en algunas malas noches. A José Roblez, quien, a pesar de la distancia, me apoya tanto en lo personal como en lo profesional, otorgándome siempre palabras de aliento. A mis amigas del grupo, quienes me alentaron con las palabras exactas.

A mis abuelitos, por ser esa luz que me guía con sus bendiciones desde donde estén. Finalmente, no puedo dejar a un lado el amor de Dios y la Virgen que ha sido el pilar fundamental para terminar el presente trabajo.

A todos ellos,

Muchas gracias de todo corazón

Michelle Ríos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

**Ing. Wong Laborde, Nancy, Ph.D.
DECANA DE LA FACULTAD**

f. _____

**Econ. Pico Versoza, Lucía Magdalena, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA**

f. _____

**Ing. Bajaña Villagómez, Yanina Shegía, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA**

f. _____

**Ing. Murillo Delgado, Erick Paul, Mgs.
OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CALIFICACIÓN

Ing. Com. Jácome Ortega, Mariella Johanna, Ph.D.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA	VII
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	VIII
CALIFICACIÓN.....	IX
ÍNDICE GENERAL.....	X
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIV
ÍNDICE DE ANEXOS	XVI
RESUMEN.....	XVII
ABSTRACT	XVIII
INTRODUCCIÓN	2
Tema.....	3
Propósito	3
Planteamiento del problema	3
Formulación del problema	3
Sistematización del problema.....	3
Objetivos de la investigación	3
Objetivo general	3
Objetivos específicos	3
Variables de investigación	3
Conceptualización de las variables	4
Operacionalización de las variables.....	6
Justificación.....	8
Delimitación y alcance de la investigación	8
CAPÍTULO I.....	9

MARCO TEÓRICO.....	9
1.1 Antecedentes referenciales de la investigación	9
1.1.1 Las ferreterías en el mundo	12
1.1.2 Las ferreterías en Ecuador	14
1.2 Fundamentación teórica.....	17
1.2.1 Estados financieros.....	18
1.2.2 Las razones financieras	20
1.1. Marco conceptual	28
1.2. Marco legal.....	28
1.2.1. Las Normas Internacionales de Información Financiera.....	29
1.2.2. Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno	29
CAPÍTULO II	30
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
2.1. Diseño de la investigación.....	30
2.1.1. Tipo de investigación	31
2.1.2. Enfoque	32
2.1.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
2.1.4. Población u objeto de estudio	32
CAPÍTULO III.....	34
ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS DEL SECTOR FERRETERO	34
3.1 Presentación de estados financieros por compañías.....	35
3.2 Evaluación de cada grupo de compañías en relación con la industria a través de ratios financieros	47
3.2.1 Análisis de Razones Financieras del Año 2016.....	47
3.2.2 Análisis de Razones Financieras del Año 2017.....	53
3.2.3 Análisis de Razones Financieras Año 2018.....	61
CAPÍTULO IV.....	68

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y RENTABILIDAD DEL SECTOR FERRETERO	68
4.1 Capital de trabajo.....	68
4.1.1 Comportamiento de actividades operativas.....	71
4.1.2 Necesidades operativas de financiamiento y fondo de maniobra	72
4.2 Rentabilidad financiera.....	72
4.2.1 Indicadores de rentabilidad	72
4.2.2 Componentes del mercado externo	74
4.3 Relación entre el comportamiento del capital de trabajo y la rentabilidad de la inversión.	79
CONCLUSIONES	80
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA.....	83
ANEXOS.....	87
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable.....	6
Tabla 2. Operacionalización de la variable.....	7
Tabla 3. <i>Clasificación de las empresas por monto de ventas</i>	33
Tabla 4. <i>Número de compañías clasificadas por categoría</i>	33
Tabla 5. <i>Empresas del sector ferretero en función a la presentación de estados financieros</i>	33
Tabla 6. Balance General industria	35
Tabla 7. Balance General grandes empresas.....	36
Tabla 8. Balance General medianas empresas	38
Tabla 9. Balance General pequeñas empresas	39
Tabla 10. Balance General microempresas	40
Tabla 11. Estado de resultados industria.....	41
Tabla 12. Estado de resultados grandes empresas.....	42
Tabla 13. Estado de resultados medianas empresas.....	43
Tabla 14. Estado de resultados pequeñas empresas	45
Tabla 15. Estado de resultados microempresas.....	46
Tabla 16. <i>Ratios financieros años 2016</i>	51
Tabla 17. <i>Ratios financieros años 2016</i>	52
Tabla 18. <i>Ratios financieros años 2017</i>	59
Tabla 19. <i>Ratios financieros años 2017</i>	60
Tabla 20. <i>Ratios financieros años 2018</i>	66
Tabla 21. <i>Ratios financieros años 2018</i>	67
Tabla 22. <i>Detalle de empresas en categoría Grande</i>	101
Tabla 23. <i>Detalle de empresas en categoría Mediana empresa B</i>	101
Tabla 24. <i>Detalle de empresas en categoría Mediana empresa A</i>	102
Tabla 25. <i>Detalle de empresas en categoría Pequeña</i>	103
Tabla 26. <i>Detalle de empresas en categoría Microempresa</i>	105

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Diagrama de Ishikawa.....	2
<i>Figura 2.</i> Árbol del problema	11
<i>Figura 3.</i> Ferretería en China. Tomado de <i>Google imágenes</i>	13
<i>Figura 4.</i> Artículos de ferretería Tramontina.	13
<i>Figura 5.</i> Ferretería Argentina. Tomado de <i>Google imágenes</i>	14
<i>Figura 6.</i> Participación de las empresas del sector ferretero en la ciudad de Guayaquil. Tomado de <i>Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros</i> , (2019).....	15
<i>Figura 7.</i> Categorías de productos que toda ferretería debe tener. Tomado de <i>Revista Ekos</i> (Mundo Constructor, 2018).	16
<i>Figura 8.</i> Productos más solicitados por el público en general. Tomado de <i>Revista Ekos</i> (Mundo Constructor, 2018).	17
<i>Figura 9.</i> Productos más solicitados por profesionales de la construcción. Tomado de <i>Revista Ekos</i> (Mundo Constructor, 2018).	17
<i>Figura 10.</i> Fondo de maniobra – financiamiento del activo corriente. Tomado de (Samper A., 2016).	25
<i>Figura 11.</i> Comportamiento de la estructura de activos de la industria	36
<i>Figura 12.</i> Comportamiento de la estructura de activos de las grandes empresas.....	37
<i>Figura 13.</i> Comportamiento de la estructura de activos de las medianas empresas. .	38
<i>Figura 14.</i> Comportamiento de la estructura de activos de las pequeñas empresas.	39
<i>Figura 15.</i> Comportamiento de la estructura de activos de las microempresas empresas.	40
<i>Figura 16.</i> Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel industria.	42
<i>Figura 17.</i> Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel grandes empresas	43
<i>Figura 18.</i> Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel medianas empresas	44
<i>Figura 19.</i> Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel de pequeñas empresas	45
<i>Figura 20.</i> Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel microempresas.....	47
<i>Figura 21.</i> Proceso operativo de transacciones del sector ferretero	69
<i>Figura 22.</i> Relación entre el indicador financiero y la gestión con proveedor.....	70
<i>Figura 23.</i> Ciclo de conversión del efectivo	71

<i>Figura 24.</i> Indicadores de rentabilidad de la industria.....	73
<i>Figura 25.</i> Formas de financiamiento eficiente	74
<i>Figura 26.</i> Resumen de contingentes frente a componentes de mercado	75
<i>Figura 27.</i> Relación liquidez vs rentabilidad financiera	76
<i>Figura 28.</i> Relación días de manejo de inventarios vs rentabilidad financiera.	77
<i>Figura 29.</i> Relación días de cobro vs rentabilidad financiera.....	78
<i>Figura 30.</i> Relación días de pago vs rentabilidad financiera.	78
<i>Figura 31.</i> Relación capital de trabajo con la rentabilidad financiera	79

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Empresas del sector ferretero año 2018.....	87
Anexo 2. Clasificación de las empresas por segmento	101

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS DEL SECTOR FERRETERO, PERÍODO 2016 – 2018.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación busca realizar un análisis de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad del sector ferretero a través de un análisis financiero que demuestre la importancia de un manejo adecuado de los recursos financieros, para lo cual se analizó cada componente que conforma la disponibilidad de recursos. De igual forma, busca analizar los principales ratios relacionados con los índices operativos, índices de liquidez, índices de endeudamiento e índices de rentabilidad, un análisis de la composición de la inversión y el endeudamiento. La población para el presente proyecto está representada por 964 empresas del sector ferretero de la clasificación G4663.21, cuya información se encuentra en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para lo cual se empleó un análisis de los resultados financieros de las principales magnitudes que fueron clasificados por el tamaño de las empresas. La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo a través de un análisis descriptivo que muestra el comportamiento financiero del segmento. Como conclusión se obtuvo que una mayor rotación de cartera garantiza cobros más efectivos, que estas tienden a comportarse con tiempos mayores a 53 días y sus inventarios en promedio tardan 110 días de salir de la percha del almacén.

Palabras clave: rendimiento financiero, capital de trabajo, compañías, sector ferretero, recursos, obligaciones.

ANALYSIS OF THE MANAGEMENT OF WORK CAPITAL AND MAIN FINANCIAL INDICATORS OF THE HARDWARE SECTOR, PERIOD 2016 – 2018

ABSTRACT

This research work seeks to carry out an analysis of the management of working capital in the profitability of the hardware sector through a financial analysis that demonstrates the importance of proper management of financial resources, for which each component that makes up the resource availability. Likewise, it seeks to analyze the main ratios related to operating indices, liquidity indices, indebtedness indices and profitability indices, an analysis of the composition of the investment and indebtedness. The population for this project is represented by 964 companies in the hardware sector of the G4663.21 classification, whose information is in the Superintendence of Companies, Securities and Insurance, for which an analysis of the financial results of the main figures was used. They were classified by the size of the companies. The research was conducted under a quantitative approach through a descriptive analysis that shows the financial behavior of the segment. In conclusion, it was obtained that a greater portfolio turnover guarantees more effective collections, that these had a behavior with times greater than 53 days and their inventories on average take 110 days to leave the warehouse hanger.

Keywords: financial performance, working capital, companies, hardware sector, resources, obligations.

INTRODUCCIÓN

El capital de trabajo es el factor más importante para las empresas, puesto que asegura que las mismas tengan la disponibilidad de cubrir con las obligaciones que se contraen en el corto plazo (Baca, 2011). Al inicio de cualquier actividad, los negocios deben prevenir la falta de fondos para su operación ya que de ello dependerá su permanencia en el mercado. El giro de negocio del sector ferretero, es dinámico y por lo tanto el abastecimiento de su inventario debe darse de acuerdo con la demanda del mercado. Sin embargo, un mal manejo de las políticas y recursos podrían generar problemas en el rubro de capital de trabajo lo que perjudicaría su desarrollo, crecimiento y expansión.

La presente investigación denominada, *Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y principales indicadores financieros del sector Ferretero, período 2016 – 2018*, se realiza con la finalidad de establecer un análisis de la administración del capital de trabajo; así también, se presenta el análisis de los principales indicadores operativos, indicadores de liquidez, indicadores de endeudamiento, indicadores de rentabilidad, los indicadores del modelo de Dupont, seguidamente del análisis de la composición de la inversión y del financiamiento. Para analizarlas se ha procedido a dividir el trabajo en los siguientes puntos:

En el capítulo uno, se describe el marco teórico, que define las conceptualizaciones de los principales términos utilizados durante la investigación. Así como el marco legal y contextual. En el capítulo dos, se describe la metodología que especifica el enfoque, métodos, tipo y herramientas de recolección de datos, así como la población y la muestra.

En el capítulo tres se describen el análisis de los resultados de los indicadores financieros relacionados con la administración del capital de trabajo así también el resultado de los indicadores operativos, indicadores de liquidez, indicadores de endeudamiento, indicadores de rentabilidad, el análisis relacionado de los indicadores del modelo de Dupont, Seguidamente, del análisis de la composición de la inversión y del financiamiento en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero. En el capítulo cuatro, se describe un informe financiero sobre la gestión del capital de trabajo en función al rendimiento financiero del indicador ROE.

Tema

Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, período 2016 – 2018

Propósito

Analizar la gestión del capital de trabajo en las empresas que componen el sector ferretero, que lo componen las empresas dedicadas a esta actividad en la clasificación del CCIU G4663.21 la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019). El propósito del presente estudio también se circunscribe en realizar un análisis financiero que demuestre la importancia de un manejo adecuado de los recursos financieros permitiendo evaluar el desempeño que el sector ha experimentado en el período 2016 al 2018.

Planteamiento del problema

A nivel mundial, el sector ferretero se considera como uno de los más importantes. Para el especialista en el sector ferretero Valls (2017), las ferreterías son un “muy buen negocio”, pero se debe recordar que la actividad comercial implica seguir normas que permitan su funcionamiento adecuado y efectivo. Es casi imposible improvisar como respuesta ante una situación no contemplada porque *“las finanzas no se pueden dejar a la suerte”*. La planificación y rigurosidad son factores claves para el éxito empresarial. También señala que la falta de objetivos corporativos genera que la administración no conozca hacia dónde debe ir y cómo lo conseguirá.

En Ecuador, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019), ubica a las empresas dedicadas a esta actividad en la clasificación del CCIU G4663.21. Los principales clientes este sector pertenecen a la industria de la construcción, es decir, que sus ingresos tienden a presentar fluctuaciones de acuerdo con cómo se encuentre el mercado, por lo que es imprescindible planificar, analizar y valorar las actividades con la finalidad de que las empresas cuenten con el suficiente capital de trabajo para cubrir sus obligaciones en el corto plazo. Con la finalidad de establecer las causas y efectos se plantea el uso del diagrama de Ishikawa, también conocido como diagrama de causa y efecto o espina de pescado, por la estructura que muestra, ya que es una representación gráfica por medio de la que se puede visualizar los factores que provocan el fenómeno y las consecuencias, por lo que se aplica sobre todo en sistemas de gestión de calidad.

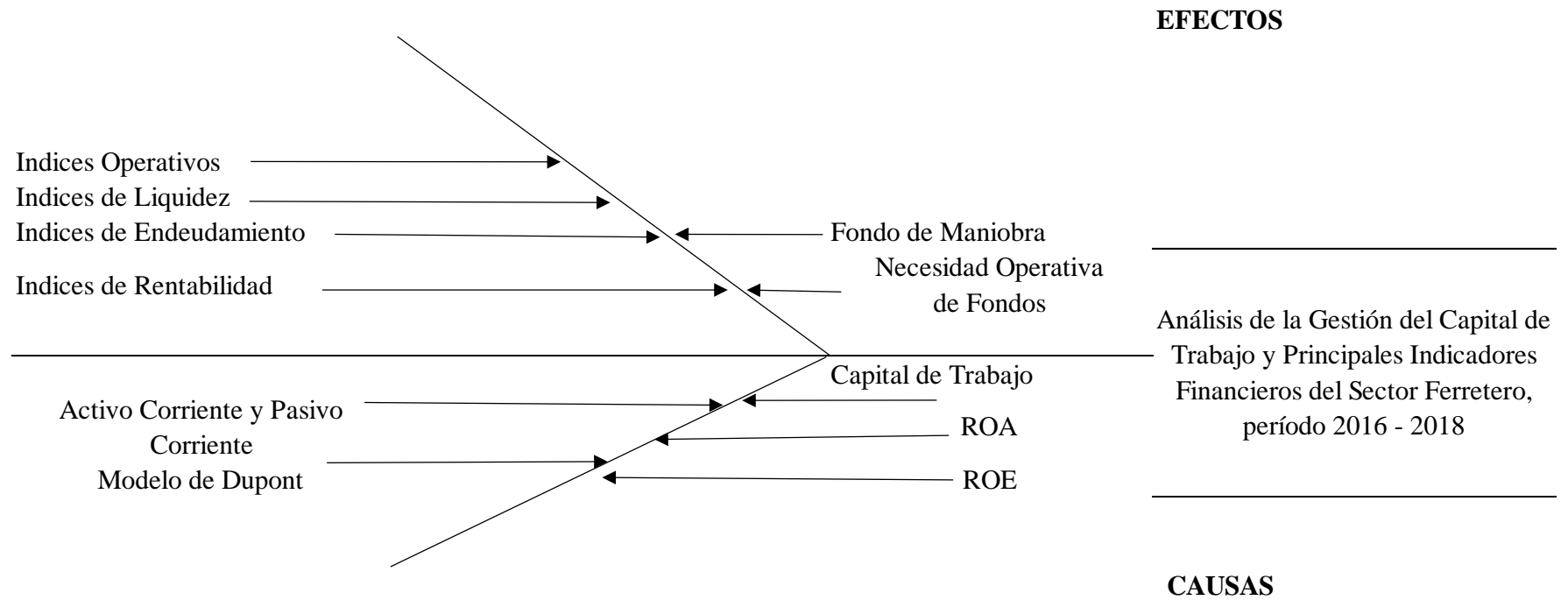


Figura 1.. Diagrama de Ishikawa

Debido a su importancia, el presente proyecto de investigación se orienta a realizar un análisis del capital de trabajo y de los principales indicadores financieros que inciden en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero por lo cual se plantea la siguiente pregunta de investigación:

Formulación del problema

- ¿Cómo es el comportamiento de la gestión del capital de trabajo y de los principales indicadores financieros de las empresas del sector ferretero?

Sistematización del problema

- ¿Qué teorías se relacionan con el capital de trabajo?
- ¿Cuál es la situación actual de las empresas del sector ferretero en relación con el capital de trabajo?
- ¿Cómo se puede determinar la rentabilidad de las empresas del sector ferretero?
- ¿Qué recomendaciones deberían aplicarse para mantener un capital de trabajo adecuado en el futuro?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

- Analizar el comportamiento de la gestión del capital de trabajo y de los principales indicadores financieros relacionados con la rentabilidad de las empresas del sector ferretero en el período comprendido entre el 2016 y el 2018.

Objetivos específicos

- Establecer la importancia del capital de trabajo en las empresas del sector ferretero a partir de la revisión de la literatura.
- Realizar un análisis financiero del sector ferretero.
- Determinar la rentabilidad de las empresas del sector ferretero por medio de la aplicación de ratios financieros.
- Realizar recomendaciones en cuanto a las políticas de cobros y pagos para que el sector ferretero mantenga un capital de trabajo adecuado.

Variables de investigación

El presente estudio es de tipo descriptivo y fue realizado bajo una perspectiva cuantitativa. Para el efecto toma en consideración el análisis de los datos procedentes de los estados financieros de las empresas clasificadas bajo la agrupación de la

industria agrupados bajo el código: G4663.21, cuya denominación comprende todas aquellas empresas clasificadas bajo la denominación: venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.

Así, las variables analizadas fueron las cuentas tanto del balance general como del estado de resultados de los períodos evaluados 2016 al 2018: efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, compras, activos totales, pasivos totales, activo corriente, activo no corriente, pasivo corriente, pasivo no corriente, patrimonio neto, costo de venta, gastos administrativos, gastos financieros, gastos operacionales, gastos totales, inventarios, intereses, utilidad bruta, utilidad operacional, utilidad neta. A partir del análisis de estas cuentas se pudo obtener los índices financieros que permitieron comparar los resultados de gestión de las empresas debidamente clasificadas por tamaño: grandes, medianas, pequeñas y microempresas. Como resultado se obtuvieron los índices operativos, de liquidez, de endeudamiento, de rentabilidad. Seguidamente, se evaluó el modelo de Dupont, la administración del capital de trabajo, la composición de la inversión y la composición del financiamiento con la finalidad de poder realizar comparaciones en relación con la industria respecto al tamaño de las empresas. Así como, evaluar el desempeño financiero que han experimentado las empresas del sector en los períodos evaluados.

Conceptualización de las variables

La conceptualización de las variables tiene como objetivo describir cómo se analizaron los constructos evaluados. En la presente investigación se propuso evaluar la gestión del capital de trabajo, así como los principales indicadores financieros que impactan en la rentabilidad de las empresas del sector evaluado. Por ello a continuación, se presenta los indicadores evaluados y las ratios que fueron considerados en cada una de las dimensiones:

Índices Operativos:

- Días de inventario
- Días de Clientes
- Días de Proveedores
- Rotación de Activos
- Rotación de Inventarios
- Rotación de Clientes

- Rotación de Proveedores
- Ciclo de Conversión de efectivo

Índices de Liquidez:

- Índices de Liquidez
- Liquidez Ácida

Índices de Endeudamiento:

- Solvencia
- Coeficiente de Endeudamiento
- Cobertura de Intereses
- Relación entre Necesidades Operativas de Fondos y Ventas

Índices de Rentabilidad:

- Margen Bruto
- Margen Operativo
- Margen Neto

Modelo Dupont:

- ROA, Apalancamiento Financiero y ROE

Administración del Capital de Trabajo:

- Capital de Trabajo Neto
- Relación entre Capital de Trabajo Neto y Activos
- Necesidades Operativas de Fondos
- Fondo de Maniobra
- ***Composición de la Inversión***
 - Relación entre Activo Corriente y Activos
 - Relación entre Efectivo y Activos
 - Relación entre Cuentas por Cobrar y Activos
 - Relación entre Inventarios y Activos
 - Relación entre Activos Fijos y Activos
- ***Composición del Financiamiento***
 - Relación entre Pasivo Corto Plazo y Activos
 - Relación entre Pasivo Largo Plazo + Patrimonio y Activos
 - Relación entre Cuentas por Pagar y Activos
 - Relación entre Patrimonio y Activos

Operacionalización de las variables

A continuación, se muestra la operacionalización de las variables seleccionadas:

Tabla 1.

Operacionalización de las variables: Indicadores Operativos, Liquidez, Endeudamiento, Dupont

Variable	Descripción de la Variable	Dimensión	Operacionalización de las variables (Fórmulas)
Indices Operativos	Miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones.	Días de inventarios Días de clientes Días de proveedores Rotación de activos Rotación de inventarios Rotación de clientes Rotación de proveedores Ciclo de conversión del efectivo	$360 \div \text{Rotación de Inventarios}$ $360 \div \text{Rotación de Clientes}$ $360 \div \text{Rotación de Proveedores}$ $\text{Ventas} \div \text{Activos Totales}$ $\text{Costo de Venta} \div \text{Inventarios}$ $\text{Ventas} \div \text{Cuentas por Cobrar}$ $\text{Costos de Ventas} \div \text{Cuentas por Pagar}$ $\text{Días de inventarios} + \text{días de clientes} - \text{días de proveedores}$
Indices de Liquidez	Capacidad que tiene un activo de ser convertido en dinero efectivo al final de un período de tiempo.	Liquidez Liquidez Ácida	$\text{Activo Corriente} \div \text{Pasivo Corriente}$ $(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) \div \text{Pasivo Corriente}$
Indices de Endeudamiento	Miden el riesgo que corre quien ofrece financiación adicional una empresa.	Estructura del Capital Coeficiente Endeudamiento (Deuda / Activos) Cobertura Intereses (UAI/Intereses)	$\text{Pasivo total} \div \text{Patrimonio}$ $\text{Pasivo total} \div \text{Activo Total}$ $\text{Utilidad Operación} \div \text{Intereses}$
Indices de Rentabilidad	Se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir, y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.	Margen Bruto Margen operativo ien ROA ROE	$\text{Utilidad Bruta} \div \text{Ventas}$ $\text{Utilidad Operación} \div \text{Ventas}$ $\text{Utilidad Neta} \div \text{Ventas}$ $\text{Utilidad Neta} \div \text{Activos}$ $\text{Utilidad Neta} \div \text{Patrimonio}$
Modelo de Dupont	La rentabilidad financiera conocida como el método Dupont, es una forma de integrar un indicador de rentabilidad con otro de actividad para establecer de donde proviene el rendimiento.	ROA Rentabilidad => Margen Neto Eficiencia => Rotación de activos Apalancamiento Financiero ROE = ROA x Apalancamiento Financiero	$\text{Margen Neto} \times \text{Rotaación Activos}$ $\text{Utilidad Neta} \div \text{Ventas}$ $\text{Ventas} \div \text{Activos Totales}$ $\text{Multiplicador del Patrimonio} = \text{Activos} \div \text{Patrimonio}$ $\text{Activos} \div \text{Patrimonio}$

Tabla 2.

Operacionalización de las variables: Capital de Trabajo, Composición de la Inversión y Financiamiento

Variable	Descripción de la Variable	Dimensión	Operacionalización de las variables (Fórmulas)
Capital de Trabajo	La política del capital de trabajo se refiere a las políticas básicas de la empresa en cuanto a los niveles que se requieren de activos circulantes y la forma como se financiarán.	Capital de Trabajo Neto Capital de Trabajo Neto / Activos NOF Fondo de Maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente Capital de Trabajo Neto ÷ Activos Activo Corriente - Pasivo Corriente Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente - Activo No Corriente
Composición de la Inversión	Describe la composición de la inversión.	ACTIVO CORRIENTE / ACTIVOS EFECTIVO / ACTIVOS CUENTAS POR COBRAR / ACTIVOS INVENTARIOS / ACTIVOS ACTIVOS FIJOS / ACTIVOS	Activo Corriente ÷ Activos Efectivo ÷ Activos Cuentas Por Cobrar ÷ Activos Inventarios ÷ Activos Activos Fijos ÷ Activos
Composición del Financiamiento	Describe la composición del financiamiento.	PASIVOS CP / ACTIVOS (PASIVO LP + PATRIMONIO) / ACTIVOS CUENTAS POR PAGAR / ACTIVOS PATRIMONIO / ACTIVOS	Pasivo Corriente ÷ Activos (Pasivo No Corriente + Patrimonio) ÷ Activos Cuentas por Pagar ÷ Activos Patrimonio ÷ Activos

Justificación

Las empresas ecuatorianas enfrentan una complicada situación financiera por lo que su sustentabilidad en el mercado es casi imposible pues los problemas de liquidez o la dificultad para acceder a los créditos generan que no se desarrollen las operaciones del negocio. De acuerdo con García y Villafuerte (2015), existen empresas que presentan ineficiencia en su administración y planeación financiera lo que causa malos resultados.

En virtud de lo anteriormente descrito, la presente investigación resulta importante para el ámbito empresarial debido a que analiza el sector ferretero que es uno de los más importantes dentro de la industria de la construcción. A partir de ello, se procedió a analizar la gestión del capital de trabajo y las razones financieras para determinar la rentabilidad de estas compañías durante el período 2016 al 2018. De igual manera, la presente investigación aporta con un significativo material para investigaciones futuras de estudiantes o profesores.

Se considera también pertinente porque se alinea a las investigaciones relacionadas con la administración de empresas, vital para los altos directivos al momento de tomar decisiones oportunas. El presente estudio fue viable, por cuanto la información se encuentra disponible en las páginas oficiales de las entidades de control tales como: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Servicio de Rentas Internas, etc.

Delimitación y alcance de la investigación

La investigación se orientó a un análisis de la gestión del capital de trabajo, así como de otros indicadores de gestión que impactan sobre la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, la delimitación de la investigación fue la siguiente:

- Campo: Administración
- Área: Análisis financiero
- Aspecto: Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, período 2016 – 2018
- País: Ecuador
- Universo: Sector ferretero
- Periodo: 2016 - 2018

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes referenciales de la investigación

A nivel mundial la economía se encuentra atravesando una crisis importante para el sector empresarial, por este motivo se requiere que las compañías apliquen políticas relacionadas al área financiera, con la finalidad de controlar y administrar eficientemente los recursos. De la misma forma, la solidez y la subsistencia de cualquier negocio radican en su capacidad de acceder a capital suficiente para sus operaciones.

De acuerdo con Southern California Edison (2003, pág. 6) la inadecuada gestión del capital dentro de una compañía es inclusive más perjudicial que no tener capital ya que podría causar efectos que paralicen sus actividades. Esto se debe a una dirección apropiada de la organización. Existen administradores financieros que desconocen las formas en las que se puede obtener capital, así como aspectos relacionados con la negociación de las tasas de interés o plazos.

Según Genoni y Zurita (2004, págs. 39 - 53), mientras más alto sea el valor del capital de trabajo, habrá menos riesgo de insolvencia en la compañía. Por lo tanto, el cálculo de este rubro no solo define el nivel de solvencia de la entidad, sino que permite medir la capacidad que se tiene para cubrir las obligaciones contraídas en el corto plazo. Esto quiere decir, que se puede poner en evidencia si se administran los activos circulantes y pasivos corrientes apropiadamente. La gestión del capital de trabajo se relaciona con la distribución óptima del efectivo, la eficiencia en los inventarios, políticas de cobro adecuadas, el apalancamiento moderado con los proveedores y un endeudamiento aceptable.

Por otro lado, Albornoz (2008, págs. 27 - 51) indicó que la administración del capital de trabajo, permite establecer los niveles de inversión y endeudamiento, que son las bases para la toma de decisiones en lo que respecta a la liquidez y pagos de obligaciones. En relación con la liquidez se puede añadir que es imprescindible asegurar que las operaciones comerciales del negocio se mantendrán en el tiempo, existiendo una posibilidad mínima de quiebra o insolvencia. Sin embargo, la excesiva liquidez también puede causar la subutilización de los activos, que desencadena en una rotación baja de los mismos y una menor rentabilidad.

Cualquier empresa en crecimiento debe considerar el capital de trabajo que requiere para afrontar las necesidades del mercado. Tal como lo indicaron Arcos y Benavidez (2008, págs. 167-182) un determinante fundamental de la rentabilidad de las compañías es la eficiencia en el manejo del capital de trabajo. Esto significa la entidad, mantiene un capital óptimo, invirtiendo los valores adecuados para la operación, sin que ello implique mantener dineros ociosos o faltantes.

Barrero (2012, pág. 32) resaltó que la rentabilidad es la medición de la eficiencia que tiene una organización para ejecutar los recursos financieros disponibles. En otras palabras, la capacidad de la entidad de ser eficiente. También se puede señalar que los indicadores de rentabilidad se calculan con la finalidad de saber el nivel de eficiencia durante la gestión administrativa y operacional, ya que las variables analizadas son principalmente el comportamiento del activo y el financiamiento.

En el país, la falta de conocimientos financieros provoca que miles de negocios se estanquen en su desarrollo y crecimiento, principalmente a causa de una mala toma de decisiones e inversión, así como la ausencia de las habilidades gerenciales que no permiten una planificación estratégica. De acuerdo con Peñafiel (2014, págs. 98 - 104), la administración del capital de trabajo es una labor necesaria si se quiere contar con un adecuado funcionamiento del negocio, ya que esto le permite crecer y mantener sus operaciones vigentes, teniendo resultados óptimos en el largo plazo.

En referencia al tema planteado, Jordán (2015, págs. 35 - 36) destacó que la realización de un análisis financiero para la revisión de la liquidez y rentabilidad de la empresa es una herramienta importante para la evaluación que permite determinar el momento económico en el cual está, para tomar mejores decisiones. El capital de trabajo en este sentido aportará significativamente para la oportuna gestión de los indicadores empresariales que alerten sobre la necesidad de contar con mejores condiciones para un negocio.

El sector ferretero se compone de microempresas, pequeñas, medianas y grandes, por lo que en algunos de los casos es crucial una adecuada gestión del recurso económico, sobre todo para prevenir decisiones que perjudiquen a la estabilidad de los negocios. La problemática principal es la poca eficiencia de la administración del capital de trabajo, porque la mala distribución de los recursos financieros disminuye el nivel de rentabilidad.

La falta de planificación estratégica impide la creación de valor para preservar la posición financiera de la empresa, por lo tanto, la hace menos competitiva. Además, no permite que los administradores se anticipen a las necesidades de liquidez para el desarrollo de las actividades, afectando a sus resultados. Por este motivo, es esencial la comprensión de los activos circulantes y su eficiente gestión.

A continuación, se muestra la figura 2, que corresponde a un árbol de problemas derivados de la mala administración del capital de trabajo:

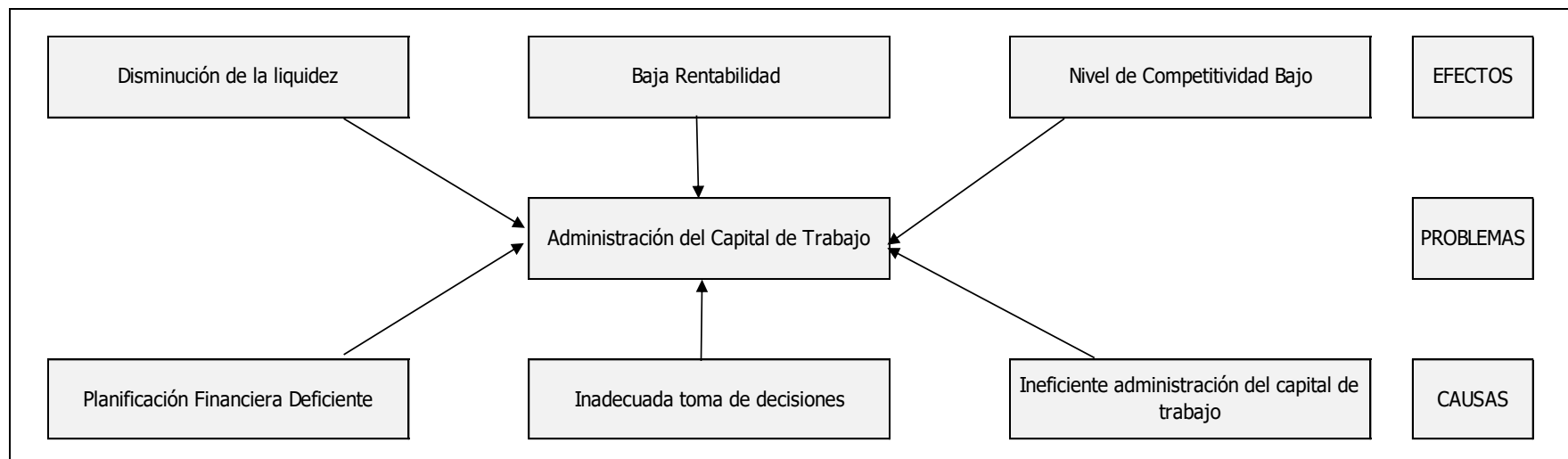


Figura 2. Árbol del problema

1.1.1 Las ferreterías en el mundo

En la actualidad, cuando un maestro constructor o cualquier persona requieren de materiales o herramientas para elaborar una obra o reparación, se dirige directamente a una ferretería. La palabra “ferretería” etimológicamente significa "tienda de hierros". En sus inicios se constituían como establecimientos administrados por herreros que vendían útiles fabricados de ese material. Muchas empresas ferreteras en el mundo, nacieron de pequeñas tiendas que funcionaban en las viviendas de sus propietarios, en donde ofrecían: utensilios, martillos, alambres, abarrotos y hasta enseres del hogar. A medida que pasaba el tiempo, los clientes empezaron a tener mayores demandas, por lo que los administradores diversificaron sus productos. Un factor importante en el origen de estas empresas fue la necesidad de abastecer a profesionales independientes que laboraban en oficios como la fontanería, artesanía, electricidad, albañilería, etc. (Tableport, 2018).

Una vez que estas empresas logran una estabilidad y empiezan a tener éxito con la venta de sus productos, algunos emprendedores empezaron a denominarlas “*Ventas de materias para reparación y mantenimiento de obras*”, cerca del año 1870, convirtiéndose en la primera generación de comercializadores de estos bienes. De esa época en adelante, estos negocios han ido evolucionando notablemente, principalmente en los últimos cincuenta años, pues el catálogo que se ofrecía se amplió hasta llegar a lo que se encuentra el día de hoy, pasando de ser establecimientos de materiales de hierro y forja a un lugar en donde se abastece con productos de todo tipo (Tableport, 2018).

El desarrollo del mercado y el comercio, obligaron a las ferreterías a dividirse según especializaciones de los materiales vendidos. Hay ferreterías especializadas en productos de bricolaje, jardinería, construcción, trabajo en madera o en metal y todo un universo de propuestas diferentes, (Tableport, 2018). Por ejemplo, en China, las ferreterías en las zonas urbanas y rurales se manejan como pequeñas empresas, de propiedad familiar. Sin embargo, ofrecen productos que incluyen el segmento de plomería, suministros eléctricos, herramientas y otros artículos para el hogar. Comúnmente se manejan ferreterías especializadas que se dedican a la venta de productos categorizados:

- Cadenas, comercializan cadenas, acoplamientos, ganchos de elevación, cortadores, entre otros.

- Generadores y compresores, (piezas, mangueras, otros productos de mantenimiento y reparación).
- Tubos de metal y varillas.
- Herramientas eléctricas (cables, interruptores, cajas de fusibles, enchufes, abrazaderas y dedales).



Figura 3. Ferretería en China. Tomado de Google imágenes

En Latinoamérica un referente del sector es la marca brasilera Tramontina, denominada así por su Valentín Tramontina, herrero y empresario fundador de las Industrias Metalúrgicas Tramontina, que es famosa a nivel mundial. Comenzó como una ferretería pequeña que poco a poco se fue ampliando hasta convertirse en lo que en la actualidad representa dicha firma (Clemente & Ungaretti, 1993).



Figura 4. Artículos de ferretería Tramontina.

En Argentina, el negocio ferretero se origina en la época de la colonia, pues se fueron constituyendo de a poco los negocios familiares de este tipo que se mantienen hasta la actualidad. Las primeras herramientas comercializadas fueron martillos, yunques y fraguas, posteriormente se instalaron “pulperías” que eran negocios que poseían todo tipo de mercaderías, en donde la mayor cantidad de productos provenían de Chile. También extranjeros decidieron instalar sus ferreterías en el país (Ullate, 2015).



Figura 5. Ferretería Argentina. Tomado de Google imágenes

1.1.2 Las ferreterías en Ecuador

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC (2018) hasta el 2016 se establecieron en el país 7,168 ferreterías, que han generado empleo a más de 25,290 personas. Es considerado una de las actividades más importantes por la relación que tiene con el sector de la construcción.

Reportes del Servicio de Rentas Internas, señalan que entre enero y mayo del 2018, las ferreterías facturaron USD \$2,454 millones, un 5% más con relación al período 2017. Los clientes acuden a estos establecimientos buscando principalmente material eléctrico y de fontanería para hacer arreglos en el hogar, siendo la época más importante y de impulso del negocio entre julio y agosto, ya que son los meses apropiados para las remodelaciones.

En la ciudad de Guayaquil, existen 303 empresas según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2019) entre las más destacadas se encuentran:

- Productos Metalúrgicos S. A (Promesa)
- Imporparis S. A.

- Demaco, Distribuidora de equipos y materiales de Construcción Gómez C. Ltda.
- Marriott S. A.
- Ferretería Espinoza S. A.
- Fehierro C Ltda.
- Haruka S. A.
- Tuval S. A.
- Gerónimo Oneto Geroneto S. A.

Según datos de la Superintendencia de compañía, el total de ingresos reportados al 2017 fue de USD \$ 417'158,032.95 millones de dólares, y la participación en el mercado la lidera la empresa Promesa, como se observa en la figura a continuación:

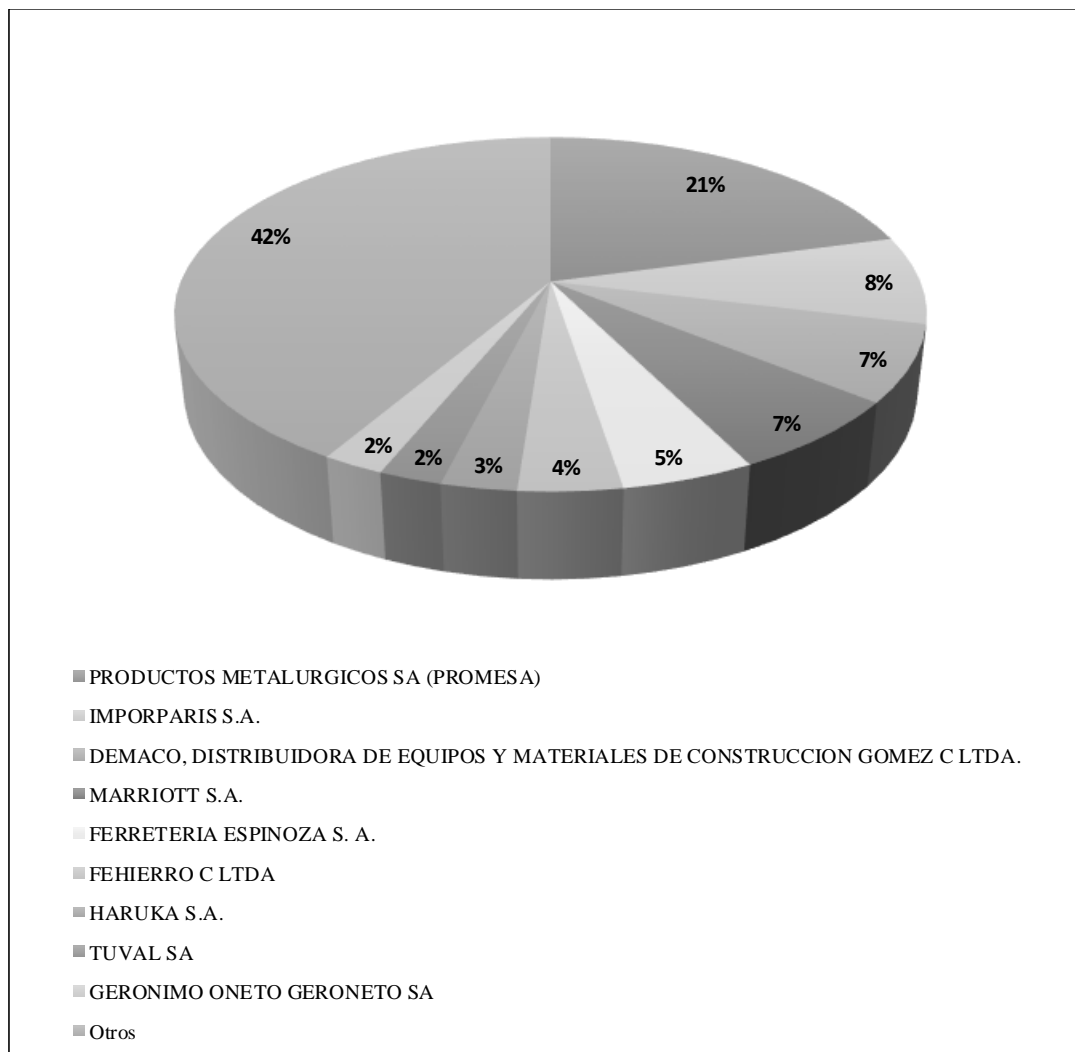


Figura 6. Participación de las empresas del sector ferretero en la ciudad de Guayaquil. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2019)

De acuerdo con la Revista Mundo Constructor (2018), la actividad del sector ferretero pertenece a la línea del retail, con productos que los consumidores exigen, entendiendo las necesidades del mercado para conseguir proveedores y observar el comportamiento de compra según su experiencia con las marcas. La mayor parte de estos negocios mantiene dentro de sus stocks de productos las siguientes categorías: herramientas manuales y eléctricas; tuberías; insumos eléctricos; cables eléctricos; pinturas y accesorios; cerraduras, herrajes y seguridad; iluminación, entre las más relevantes

Los productos más vendidos son: tuberías PVC, grifería, pintura, herramientas manuales, material eléctrico, cemento, clavos, tornillos, pernos, Iluminación entre los más relevantes. Sin embargo, este orden cambia cuando se abren los resultados por tipo de demandante (Mundo Constructor, 2018).







	ACCESORIOS DE GASFITERÍA	HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS	
	ACCESORIOS PVC	HERRAMIENTAS MANUALES	
	ADITIVOS, DILUYENTES, REMOVEDOR	HIERRO	
	ALAMBRE GALVANIZADO	ILUMINACIÓN	
	BLOQUES / LADRILLOS	MANGUERAS	
	BROCHAS	MATERIAL ELÉCTRICO	
	CABLES ELÉCTRICOS	MATERIAL PÉTREO	
	CEMENTO	PEGAMENTOS	
	CERRADURAS Y CANDADOS	PINTURA	
	CLAVOS, TORNILLOS, PERNOS	SANITARIOS Y ACCESORIOS	
	EMPASTES	TECHOS	
	GRIFERÍA	TUBERÍA PVC	
		TUBOS Y PERFILES METÁLICOS	

Figura 7. Categorías de productos que toda ferretería debe tener. Tomado de Revista Ekos (Mundo Constructor, 2018).

Mientras que los productos más solicitados por los consumidores finales son: cemento con el 49.8%; tuberías de PVC con el 42.6%; pintura con el 38.1%; iluminación con el 33.5%; hierro con el 29% y otros con menor porcentaje, como se observa en la figura a continuación:

PRODUCTOS MÁS SOLICITADOS	TOTAL
CEMENTO	49.8%
TUBERÍA PVC	42.6%
PINTURA	38.1%
ILUMINACIÓN	33.5%
HIERRO	29.0%
MATERIAL ELÉCTRICO	27.9%
GRIFERÍA	26.4%
CABLES ELÉCTRICOS	21.9%
MATERIAL PÉTREO (ARENA, RIPIO, ETC.)	21.9%
CLAVOS, TORNILLOS, PERNOS	20.8%

PÚBLICO EN GENERAL



Figura 8. Productos más solicitados por el público en general. Tomado de *Revista Ekos* (Mundo Constructor, 2018).

Por otro lado, los productos más adquiridos por los profesionales de la construcción son: cemento con el 56.9%; tuberías PVC con el 47.2%; herramientas manuales con el 45.7%, etc., como se observa a continuación:

PROFESIONALES DE LA
CONSTRUCCIÓN



PRODUCTOS MÁS SOLICITADOS	TOTAL
CEMENTO	56.9%
TUBERÍA PVC	47.2%
HERRAMIENTAS MANUALES	45.7%
MATERIAL PÉTREO (ARENA, RIPIO, ETC.)	40.7%
HIERRO	40.3%
CLAVOS, TORNILLOS, PERNOS	34.0%
PINTURA	20.8%
MATERIAL ELÉCTRICO	16.2%
CABLES ELÉCTRICOS	16.2%
SANITARIOS Y ACCESORIOS	14.3%

Figura 9. Productos más solicitados por profesionales de la construcción. Tomado de *Revista Ekos* (Mundo Constructor, 2018).

1.2 Fundamentación teórica

Oriol (2012) enfatizó que las finanzas son una parte fundamental de la economía y que esta se encarga de la gestión y optimización de los flujos de efectivo relacionados mayormente con las inversiones de una compañía. Uno de los principales fines de esta rama es la maximización de valor de la empresa y de tal manera vela que se garantice cubrir todos los compromisos de pagos o desembolsos adquiridos para la gestión.

Así mismo Gómez-Bezares y Santibáñez (2012) destacaron que las finanzas corporativas se dedican fundamentalmente en obtener diversos fondos para su pasivo y así darles una inversión en su activo. De dicha forma las grandes decisiones de las compañías en cuanto a sus finanzas son la financiación y la inversión que potencializa sus resultados a gran escala.

Adicional al conocimiento acerca de las finanzas corporativas que se expresan anteriormente, es esencial conocer la importancia del análisis de los estados financieros, y esto se puede conseguir mediante los indicadores o ratios financieros. Según Callejas, García, y Ponce (2010) esto consiste en la recopilación de los distintos estados financieros y estudiar la relación que existe entre los diversos grupos que poseen para obtener el estado como tal de la compañía. El análisis financiero como tal permite medir el avance de los resultados que la compañía logra en sus operaciones y a su vez poder compararlas con su competencia.

1.2.1 Estados financieros

Los estados financieros, constituyen los registros de las actividades operativas que como resultado producen beneficios para la organización. Dichos estados deben llevarse de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados para que sean comparables entre sucursales, filiales o dentro de la misma industria a nivel local e internacional (Amat, 2008).

Estos informes se presentan estructuradamente; sin embargo, se debe señalar que las cifras expuestas no son exactas ni definitivas debido a que las operaciones se registran en base a juicios personales por las diversas alternativas de tratamiento y cuantificación. A pesar de esto, si son una fuente clara de la situación económica y financiera de las entidades.

Los estados financieros se elaboran de acuerdo con dos supuestos básicos y lineamientos cualitativos. El primer supuesto permite identificar y delimitar el ente económico y los aspectos financieros; mientras que el segundo fija la base de cuantificación de las operaciones y su presentación. Estos lineamientos, presentan cuatro características en la información financiera que son:

- a) *Comprensibilidad*, para que todos los usuarios de la información financiera la comprendan sin dificultad.

- b) *Relevancia*, porque deben contener datos importantes que permitan tomar decisiones.
- c) *Confiabilidad*, las cifras reveladas deben ser totalmente confiables y razonables, esto implica que no se presenten errores u omisiones.
- d) *Comparabilidad*, los valores deben expresarse en la moneda vigente, con la finalidad de compararlos a lo largo del tiempo.

Los estados financieros básicos también poseen características generales como:

- a) *Utilidad*, relacionada a la información que contiene, la misma que debe ser informativa, relevante, veraz, oportuna y comparable.
- b) *Confiabilidad*, lo que implica que sean consistentes, objetivos y verificables.
- c) *Provisionalidad*, debido a que contendrá estimaciones que determinen la información de cada período.

Los estados financieros completos son:

- *Estado de Situación Financiera*, que refleja la situación en el plano financiero de la empresa.
- *Estado del Resultado Integral*, que expone el resultado de las transacciones comerciales durante un período económico.
- *Estado de Cambios en el Patrimonio*, que presenta las variaciones producidas en las cuentas del patrimonio a lo largo del período contable.
- *Estado de Flujos de Efectivo*, que refleja el manejo del efectivo dentro de la entidad, tanto en los ingresos y egresos de caja ya sea por las actividades de inversión, operación y financiamiento, permitiendo saber a los usuarios el nivel de liquidez y solvencia.

También se deben incluir las notas a los estados financieros, que revelan la información acerca de las bases de preparación de estos, las políticas contables aplicadas en las transacciones más significativas.

1.2.1.1 Activo corriente

El activo corriente también denominado activo circulante o líquido, corresponde a los activos que pueden venderse o consumirse en el corto plazo dentro de un período contable. En otras palabras, son los recursos necesarios que permiten que la empresa desarrolle sus actividades diarias. Este tipo de activos se encuentra constantemente en movimiento (Samper A., 2016).

Contablemente, el activo corriente es aquel que se puede efectivizar en corto plazo, al contrario del activo no corriente que se hace efectivo en períodos superiores a un año (Samper A., 2016). Los activos corrientes se clasifican en:

- Efectivo o equivalentes
- Inventarios o existencias
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar
- Inversiones financieras a corto plazo, etc., (Samper A., 2016).

1.2.2 Las razones financieras

Se elaboran con la finalidad de diagnosticar la situación actual de una empresa, así como las perspectivas que tendría para que la alta dirección tome decisiones adecuadas con la finalidad de ejercer acciones que corrijan los errores y fortalezcan las debilidades que amenacen la permanencia en el mercado (Amat, 2008).

Los ratios o razones financieras son el producto de establecer resultados numéricos basados en la relación existente entre dos grupos diferentes ya sean provenientes de los estados de pérdidas y ganancias y/o estados de situación financieros. Guajardo y Andrade (2018) destacaron que para lograr medir el desempeño de una empresa es necesario dicho tipo de análisis mediante los indicadores de gestión, esto les permite ponderar y evaluar los resultados de las operaciones. Así mismo, Ross, Westerfield y Jordan (2018) mencionaron que los indicadores son una manera de poder establecer una investigación y comparación de las relaciones entre diferentes cuentas y de esta forma lograr compararlos con su competencia.

1.2.2.1 Índices Operativos

Westerfield (2012) detalló en su libro que una de las preocupaciones que generalmente se tiene en una compañía en un corto plazo se encuentra relacionado con las actividades de operación y financiamiento. Lo cual es denominado como ciclo operativo, este se relaciona con el tiempo que se requiere en la organización para adquirir inventario, venderlo y cobrarlo. A su vez del ciclo operativo se detallan dos factores: el primero es el tiempo que se necesita para adquirir y vender inventario, mismo que se denomina días de inventario, y el segundo es el tiempo que se requiere en cobrar lo que se vendió, denominado días de cobro y/o clientes.

Así mismo, otro factor importante dentro de los índices operativos es el ciclo de conversión de efectivo. Este hace referencia a que los flujos de efectivo y los otros factores, como la rotación a proveedores o rotación de clientes, no ocurren en un mismo período de tiempo. Mismo que es el número de días que transcurren antes de cobrar el efectivo de una venta, medido a partir del momento en que se paga el inventario.

Fórmulas:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Días de Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

$$\text{Rotación de Clientes} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Días de Clientes} = \frac{360}{\text{Rotación de Clientes}}$$

$$\text{Rotación de Proveedores} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Días de Proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de Proveedores}}$$

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Ciclo de Conversión del Efectivo

$$= \text{Días de Inventario} + \text{Día de Clientes} - \text{Días de Proveedores}$$

1.2.2.2 Índices de Liquidez

Por otro lado, existen las herramientas de análisis para establecer el grado de liquidez que posee una compañía y de esa manera su capacidad para generar efectivo y así atender en forma oportuna el pago de sus obligaciones. Esto es conocido como índices de liquidez. Lawrence y Chad (2012) establecieron que el índice de liquidez corriente es un ratio financiero que se cita con mucha frecuencia, midiendo la

capacidad de la empresa de cumplir con sus obligaciones (deudas) en un corto plazo, en otras palabras esto significa la cancelación o pago de los pasivos corrientes sin necesidad de recurrir a la liquidación de los inventarios.

Fórmulas:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.2.2.3 Índices de Endeudamiento

Stephen, Randolph y Bradford (2010) manifestaron que, las razones de endeudamiento permiten a la empresa establecer el nivel de endeudamiento como tal o, en otras palabras, la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía, lo cual se traduce en el índice de solvencia. Otra manera de determinar el índice es mediante el patrimonio, estableciendo el grado de compromiso de los accionistas.

Fórmulas:

$$\text{Estructura de Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Coeficiente de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Intereses}}$$

1.2.2.4 Índices de Rentabilidad

Respecto a los indicadores de rentabilidad Hansen y Mowen (2007) mencionaron en su libro que un factor incidente en el resultado es el conocimiento del cálculo de dicha rentabilidad ya que otorga a la organización una visión más exacta de la relación o incidencia que tiene los costos con las utilidades o rentabilidad operacional. Además, Ochoa y Palacios (2018) establecieron que la rentabilidad operacional es una de las metas organizacionales tomando en consideración el capital

que es invertido en el proceso operativo. A pesar de que dicha ratio es el más utilizado para conocer cuánto equivale la ganancia operacional se debe considerar que dicho valor no es tan real ya que solamente se mide bajo el ingreso y costo, por ello se denomina margen bruto. Una vez incluidos el resto de los gastos en los que la organización incurre se le da el nombre de margen operacional u operativo. Finalmente, cuando se le incluyen los impuestos varios o intereses que la empresa debe desembolsar se tendrá el final que es denominado margen neto.

Fórmulas:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

1.2.2.5 Modelo Dupont

Uno de los objetivos principales de una compañía es la valorización máxima de sus ganancias en la parte del patrimonio y así poder alcanzar la meta trazada tomando en cuenta la deuda para incrementar el retorno. Mismos escenarios que deben ser evaluados por separados, y esto es soportado por García (2014) donde destaca que el sistema o modelo Dupont es utilizado para analizar los estados de situación financiera de las organizaciones evaluando su condición. El modelo Dupont reúne dichos informes y la condición financiera en dos términos de rentabilidad, el ROA que hace referencia al rendimiento sobre los activos y el ROE que hace referencia al rendimiento sobre el patrimonio utilizando el multiplicador de apalancamiento financiero.

Fórmulas:

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} * \frac{Ventas}{Activos} * \frac{Activos}{Patrimonio}$$

$$Multiplicador\ del\ Patrimonio = \frac{Activos}{Patrimonio}$$

1.2.2.6 Administración del Capital de Trabajo

El capital de trabajo neto se define como la cantidad de trabajo que es necesaria para lograr el financiamiento del ciclo operativo de la compañía. Según Rizzo (2007), el capital de trabajo neto es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de la empresa. Así mismo, se define este ratio como el margen de seguridad para que así la organización logre operar sin tropiezos. La cantidad de efectivo necesitada para financiar el ciclo de efectivo recibe el nombre de *necesidades operativas de fondos*.

La referencia de la administración del capital de trabajo, consiste en el manejo de todos los rubros que forman parte de los activos y pasivos exigibles en el corto plazo de una compañía, es relevante la dirección y el desenvolvimiento de una dirección relacionada con la administración de los recursos económicos para tomar decisiones sobre pronosticar y controlar los valores por flujo de caja que la empresa tendría, además de identificar el vencimiento de las obligaciones con terceros con el detalle de sus costos, formas de pago establecidas por sus agentes de comercialización y generar entradas de caja reales en función a la situación económica del sector.

Las decisiones sobre el flujo de efectivo significan las decisiones más críticas de una organización, ya que, las incertidumbres más relevantes de la administración se encuentran en determinar correctamente una estructura de capital, la administración y emisión en el momento exacto para soportar una deuda y el manejo de conversaciones con entidades bancarias con el cumplimiento de disposiciones gubernamentales.

1.2.2.6.1 Fondo de Maniobra

Para comprender el financiamiento del activo corriente se requiere conceptualizar el significado del término *fondo de maniobra* que corresponde a aquella parte del activo corriente financiado a través del pasivo no corriente, es decir los financiados con recursos de larga duración. En otras palabras, el fondo de maniobra es el valor excedente de los activos corrientes, calculado de dos maneras:

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Fondo de Maniobra

$$= (\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente})$$

$$- \text{Activo No Corriente}$$

Esto implica que para que la empresa funcione adecuadamente, el activo corriente debe superar en valor al pasivo corriente, porque los recursos disponibles deben ser mayores a las obligaciones a corto plazo para tener una cobertura de estas. Sin embargo, pueden ocurrir circunstancias en donde:

- El pasivo corriente sea superior al activo corriente, lo cual indica riesgo elevado porque no se tendría liquidez para cubrir las obligaciones.
- El activo corriente tiene el mismo valor del pasivo corriente, esto representa un equilibrio entre las variables de liquidez y obligaciones, pero no constituye una garantía para el pago de las obligaciones porque se encuentran sujetas a que todos los clientes cancelen sus deudas en el tiempo estimado (Samper A., 2016).

A continuación, se presenta la figura 10 con la fórmula del fondo de maniobra:

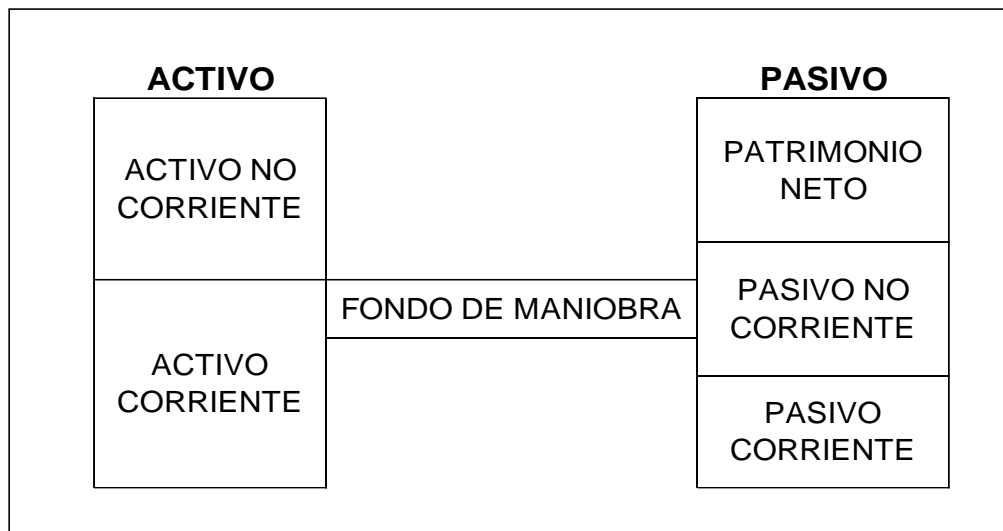


Figura 10. Fondo de maniobra – financiamiento del activo corriente. Tomado de (Samper A., 2016).

En otras palabras, es el resultado del activo corriente y el pasivo corriente:

$$\text{Capital Circulante} = AC - PC = (PN + N) - ANC$$

Siendo:

AC: Activo Corriente

PNC: Pasivo No Corriente o exigible a largo plazo

PC: Pasivo Corriente o exigible a corto plazo

N: Patrimonio Neto o recurso propio de la empresa

ANC: Activo No Corriente

PNC + N: Financiación permanente de la empresa

1.2.2.6.2 El capital de trabajo y el flujo de caja

Cuando las razones financieras evidencian una capacidad adecuada para generar efectivo se puede indicar que capital de trabajo es óptimo. Midiendo la solvencia, es posible tomar decisiones sobre las obligaciones y determinar si requieren o no de financiamiento adicional (Tabrizi, 2012).

1.2.2.6.3 Políticas importantes en el manejo del capital de trabajo

Las políticas que se determinan en el capital de trabajo, están en función a cada una de las decisiones operativas y relaciones que cada entidad tenga con los proveedores y los clientes, con lo cual se tiene el resultado de mostrar niveles relacionados con el activo y el pasivo en su tema de circulantes, porque ellas son la base para el desarrollo de las operaciones en una compañía; los efectos con referencia a la compañía es una combinación de riesgo y rentabilidad empresarial.

Los riesgos netamente sirven para mitigar posibles pérdidas, como el activo corriente que es el respaldo para el cumplimiento de operaciones está compuesto por la cuenta caja, cuentas por cobrar e inventarios, estas deben tener sus políticas, que sirvan como guía a la administración en caso de incertidumbre o cómo manejar un nivel de negociación que le contribuya a la empresa en alcanzar su rentabilidad.

Dentro de las políticas que puede adoptar una compañía con referencia a sus activos circulantes son:

La primera corresponde a la política relajada, cuya política consiste en decidir una considerable cantidad de efectivo, valores negociables y productos a fin de que se adopte una postura de flexibilizar la política de crédito, de manera que los clientes se lleven el producto, se aproveche una gran rentabilidad y que el efectivo siga para alimentar las actividades de compra de inventario.

La política de restricción se trata de mantener el mínimo de saldo de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, a fin de que las formas de financiamiento a corto plazo no comprometan un mínimo de ventas. Finalmente, la política moderada, cuya política consiste en mantener un riesgo de activos circulantes entre relajada y restringida, por ejemplo, se puede mantener el mínimo de inventarios, con controles de abastecimientos de acuerdo con la demanda, dinero en efectivo mínimo para dos o

tres días de adquisición y finalmente las cuentas por cobrar solo para aquellos clientes que representan un nivel de significativo en sus compras.

1.2.2.6.4 Capital de Trabajo y Rentabilidad

Jaramillo (2016) concluyó en su estudio que cuando los días de cuentas por cobrar o también llamados *días de clientes* son bajos, esto puede conllevar la consecución de más clientes y por ende existiría mayor rentabilidad. Uno de los factores importantes en su estudio es que se determinó que es necesario mejorar y optimizar la gestión o administración del capital de trabajo porque esto puede influir en una mayor liquidez para apalancamiento o inversión. En otras palabras, esto les beneficiaría a las compañías debido a que no tendrían que recurrir a créditos para financiar o cubrir las cuentas, y en el largo plazo se vería reflejado en la rentabilidad.

Con respecto a la eficiencia en la administración del capital de trabajo, Montoya (2016) destacó que esto se puede lograr mediante una correcta y eficiente toma de decisiones respecto a los diferentes recursos que la empresa posee. Adicional, las políticas que se manejan en la compañía también influyen en dicha gestión, ambos factores pueden obtener que no se impacte negativamente la rentabilidad corporativa.

Así mismo, Angulo (2016) destacó que una gestión eficiente del capital de trabajo ayuda a generar liquidez, la cual es necesaria para cumplir con la solvencia de las obligaciones con proveedores y colaboradores evitando así que la compañía caiga en la insolvencia. Un beneficio de definir un capital de trabajo óptimo para la compañía es el mantener y equilibrar la rentabilidad con el objetivo de maximizar el valor de la organización como tal.

1.2.2.6.5 Políticas de capital de trabajo en función al riesgo y a la rentabilidad

La relación que existe entre las políticas del capital de trabajo con el riesgo y la rentabilidad debe manejarse en total equilibrio, porque sin el riesgo, puede ser que no se maximicen los beneficios y si el administrador lo mitiga, puede comprometer a cubrir el punto de equilibrio, a continuación, se muestran algunas recomendaciones sobre estas tres variables.

En cuanto a la política relajada, se recomienda mantener la mayor cantidad de activos circulantes, para no solo cubrir las deudas a corto plazo, sino estar preparado ante cualquier eventualidad, sea ésta, cambio de proveedores, adquisición de nuevo inventario; mantener un nivel de liquidez alto asegura que la empresa no se sienta comprometida con determinados proveedores, migre a productos sobre los cuales le

signifiquen una rentabilidad considerable o mejorar su calidad siempre en búsqueda de productos totalmente atractivos.

La política restringida, consiste en mantener bajos niveles de activo corriente, obligando a la administración a convertirse en una unidad eficiente, porque recomienda que solo comercialice los productos de mayor rotación, de esta manera evita comprometerse con deudas, los cuales tienen un tiempo de expiración, ya que mantener un artículo en bodega, también significa un costo financiero para la compañía, en función al nivel de ingresos presentado.

La política intermedia, consiste en mantener altos niveles de riesgo, y rentabilidad con la presencia de activos circulantes, es decir ser tanto eficientes como eficaces; una empresa es eficiente cuando no necesita incrementar su capital de trabajo para aumentar su beneficio, porque ha encontrado un valor agregado para incrementar la rentabilidad de cada producto.

1.1. Marco conceptual

A continuación, se detalla las palabras claves del presente trabajo de titulación:

- *Activo*: Es el conjunto de bienes, derechos y otros recursos controlados por la entidad, que se dan como resultado de eventos pasados por lo que se espera recibir beneficios económicos futuros (Lavalle B., 2016).
- *Pasivo*: Son las deudas y las obligaciones por medio de las que la entidad financia sus operaciones, para pagar su activo (Lavalle B., 2016).
- *Patrimonio*: Es la agrupación de bienes, derechos y obligaciones de una organización (Lavalle B., 2016).
- *Liquidez*: Es la facilidad y la velocidad de conversión que tienen los activos circulantes para ser fondos disponibles, esto implica que se generen recursos para pagar las obligaciones a corto plazo, transformando los activos e inversiones a dinero (Bernstein, 1999).
- *Endeudamiento*: Es la cantidad de obligaciones contraídas por los contribuyentes por la adquisición de créditos, préstamos, entre otros (Gitman, 1986).
- *Capital de trabajo*: Es la capacidad que tienen las empresas para realizar sus operaciones en el corto plazo (Lavalle B., 2016).

1.2. Marco legal

Sobre el tema de capital de trabajo no existen normas orientadas a exigir su administración eficiente; ni la implicación que este tiene sobre la rentabilidad. Sin

embargo, las Normas Internacionales de Información Financiera son el marco sobre el cual las compañías deben reconocer sus activos, pasivos, estableciendo diferencias entre partidas corrientes y no corrientes. Además, en vista de que se tomaron en consideración para el estudio las compañías declarantes de su información ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, fue necesario realizar una revisión de su obligación de llevar contabilidad según la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.

1.2.1. Las Normas Internacionales de Información Financiera

Los activos y pasivos; corrientes y no corrientes, deben expresarse de manera separada en los estados de situación financiera, salvo presentaciones más relevantes en las que se expongan de acuerdo con el grado de liquidez de manera fiable. La norma indica que los activos se establecen como corrientes cuando se espera realizarlo, venderlo o consumirlo durante el período contable; es decir, si es negociable, si espera realizarlo en doce meses y si se refiere a una cifra de efectivo o su equivalente. Mientras que, para identificar un pasivo corriente se establecen condiciones como: su liquidación durante un período contable es mantenido para su negociación, tiene una duración de doce meses.

1.2.2. Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno

En la Ley del Régimen Tributario, publicada mediante Registro Oficial No. 463 del 2004, en su “*Capítulo VI. Contabilidad y Estados Financieros*”, específicamente en los artículos 19, 20 y 21, se menciona sobre la obligación de llevar contabilidad, declarar impuestos de acuerdo con los resultados que obtengan durante el período contable anterior, como lo dispone el Reglamento.

La normativa, determina que la contabilidad debe llevarse de acuerdo con el sistema de partida doble, en la moneda e idioma oficial del país (dólares y castellano) y tomando en consideración los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Así mismo, los estados de situación financiera serán las bases para las declaraciones de impuestos y los informes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; Superintendencia de Bancos, según sea el caso.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En la metodología de la investigación, se describen los procesos y la elección del objeto de estudio para posteriormente llevar a cabo el análisis de los datos que permiten concluir esta investigación. Como ya se planteó en la problemática, es relevante conocer cómo las empresas del sector ferretero agrupados bajo la clasificación G4663.21 de la Superintendencia de Compañías, con el objetivo de evaluar sus decisiones en cuanto al manejo de su capital de trabajo, ya que esto conlleva directamente a influir o no sobre la generación de la rentabilidad.

Posteriormente se realizó un análisis de toda la información teórica sobre los componentes que complementan el capital de trabajo, además de las fórmulas sobre las razones financieras y por ende la rentabilidad de una empresa, identificando los datos que se deben obtener para aplicar dichas fórmulas, por ello, se planteó como objeto de estudio, investigar los estados financieros de las compañías que comparte este segmento y además cuantificar a través de los saldos de sus cuentas, el comportamiento de su capital de trabajo y rentabilidad con referencia a un periodo de análisis específico comprendido entre los años 2016 al 2018.

A continuación, se muestra el desarrollo del capítulo, abordando el tema del diseño de la investigación:

2.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación corresponde a la forma en la cual se procedió a obtener la información relacionada con el fenómeno sujeto de estudio (Hernández S., Fernández C., & Baptista L., 2014). En el presente estudio se procedió a aplicar un diseño de tipo bibliográfico documental, debido a que se obtuvo información desde fuentes secundarias, por lo que fue importante la revisión de las páginas oficiales que contienen los datos económicos del sector ferretero.

El diseño de la investigación es de tipo descriptivo no experimental, ya que las variables no son manipuladas; es decir, las variables no varían intencionalmente. Este tipo de diseño se usa para describir, diferenciar o examinar asociaciones entre las variables, únicamente se observa lo que sucede de manera natural, sin intervención alguna. La lógica que maneja es deductiva por la razón de la existencia de datos referentes de la presente investigación.

En un estudio se demuestran los resultados donde la administración de riesgos debe ser vista como una inversión primordial ya que apoya de manera considerable al desempeño operacional. Es un método usado para realizar conclusiones tomando como base diversas teorías anteriores. En el lógico deductivo se debe investigar y argumentar conceptos que estén vinculados con lo estudiado (Díaz & Fuentes, 2018).

La presente investigación posee un alcance descriptivo abordado bajo una perspectiva cuantitativa, debido a que se buscó estimar los ratios financieros que mejor describan las variables estudiadas con el objetivo de realizar un análisis comparativo de las empresas del sector clasificadas según su tamaño así también fue importante el hecho de comprender como se comporta la industria analizada en los periodos analizados del 2016 al 2018 en relación al capital de trabajo y los principales ratios que inciden finalmente en la rentabilidad financiera (Guelmes & Nieto, 2015).

2.1.1. Tipo de investigación

Se aplicó una investigación de tipo bibliográfica documental por la revisión de textos, documentos y otras fuentes, (Palella Stracuzzi & Martins, 2016). Dentro de la información a consultar se encuentra la contextualización de los ratios financieros, el capital de trabajo y su importancia. Además, se utilizó la investigación descriptiva por medio de la cual se descompuso el fenómeno en partes para analizarlo y tener una visión más clara de la problemática que se presenta. La investigación permitió determinar las causas y las consecuencias del fenómeno para proponer posibles soluciones (Baena P., 2014).

Se dispuso de los informes financieros de las compañías descritas en la ley como información pública hecho que favoreció para realizar el procesamiento de este estudio, lo cual permitió ejecutar la medición del desarrollo económico de las empresas del sector evaluado, a través de los resultados mostrados cada año en su contabilidad, cabe indicar que fue necesario recopilar todas las empresas que se identifican con este segmento, esto con la finalidad de obtener una tendencia de todas las empresas, asimilando si el nicho de mercado ha sido una oportunidad para incrementar la inversión.

Se empleó una investigación de tipo descriptiva, porque al final se informa sobre el estado financiero de las compañías de este sector, con el fin de evaluar criterios administrativos eficientes y en caso de tener un resultado negativo que prevea problemas financieros, realizar las respectivas recomendaciones.

2.1.2. Enfoque

El enfoque abarca desde el problema, la recopilación y evaluación de la información, y por último los resultados del estudio (Guelmes & Nieto, 2015). Los enfoques de la investigación se refieren hacia qué tipos de datos tratará el análisis y por lo tanto qué herramientas de recolección de datos deben utilizarse, (Hernández S., Fernández C., & Baptista L., 2014). En el caso del presente estudio, el enfoque fue de tipo cuantitativo.

Es de enfoque cuantitativo, por el tratamiento de resultados de las cuentas presentadas en el balance general y estado de resultados de las compañías de este sector porque se planteó a través de la interpretación del significado de indicadores financieros, evaluando si económicamente este sector muestra un desarrollo, o la gestión administrativa es incorrecta frente a los intereses de maximizar los resultados.

2.1.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos son herramientas que permiten recabar información sobre el fenómeno investigado (Arias, 2015). Las más utilizadas son: la observación, datos secundarios, la encuesta y la entrevista, para el caso en estudio, se procedió al uso de datos secundarios a través de reportes financieros proporcionados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. Resumiendo, las técnicas a emplear son las siguientes:

Ficha de Observación = Análisis de los Estados Financieros

2.1.4. Población u objeto de estudio

Se conoce como población al conjunto de todos los elementos que poseen características en común y que por lo tanto pueden analizarse juntos o por separado, (Hernández S., Fernández C., & Baptista L., 2014).

La población para el presente proyecto, está representado por 964 empresas del sector ferretero de la clasificación G4663.21, que se encuentran en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019), a continuación se muestran clasificadas por los criterios que establece el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos por tipo de tamaño en función al nivel de ventas.

Tabla 3.

Clasificación de las empresas por monto de ventas

Criterios	Ventas
Grande	> \$5'000,000 dólares
Mediana empresa B	\$ 2'000,000 a \$ 5'000'000 dólares
Mediana empresa A	\$ 1'000,000 a \$ 2'000,000 dólares
Pequeña	\$ 100001 a \$ 1'000,000 dólares
Microempresa	< \$ 100,000 dólares

En total de acuerdo con la clasificación expuesta por el INEC, quedan cuantificadas de la siguiente manera:

Tabla 4.

Número de compañías clasificadas por categoría

Categorías	Número de compañías
Grande	54
Mediana empresa B	51
Mediana empresa A	51
Pequeña	235
Microempresa	572
Total	964

No se realiza cálculo de la muestra, porque se toma los resultados financieros de todas estas compañías, a fin de obtener una conclusión lo suficientemente relevante, para emitir un criterio acertado, del manejo de las finanzas de estos negocios.

Tabla 5.

Empresas del sector ferretero en función a la presentación de estados financieros

Años	Número de empresas		Total
	Si declararon	No declararon	
2013	327	637	964
2014	326	638	964
2015	316	648	964
2016	302	662	964
2017	281	683	964
2018	290	674	964

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS DEL SECTOR FERRETERO

El análisis financiero presentado en este capítulo ayuda a comprender la gestión de las compañías que componen el sector ferretero, para lo cual se tomó en consideración siete grupos de indicadores cada uno de ellos expresando un análisis en función a los estados financiero. El tratamiento de datos implementado consiste en agrupar los indicadores en grupos de compañías, luego comparar cada uno de ellos y sacar las respectivas conclusiones; se realizó un análisis netamente global del comportamiento de la industria, luego de ello se realiza un revisión con los resultados obtenidos de la clasificación en empresas grandes, medianas y pequeñas, posterior a ello, se evaluó qué grupo tiene una mayor representación o ha empleado los recursos de manera eficiente y eficaz, criterios que se amplían posteriormente en el informe del siguiente capítulo.

En cuanto al análisis de la influencia del capital de trabajo sobre el rendimiento financiero, se detallan indicadores en cuanto a la composición de estas dos premisas, partiendo de la base de la relevancia de la disponibilidad de recursos, un criterio que se tomó en el marco teórico sobre los motivos de analizar el capital de trabajo, además por el riesgo que mantiene la naturaleza del negocio, porque esto a su vez necesita o requiere de efectivo para la compra de inventario o a su vez si se maneja en la actualidad un tipo de ciclo de efectivo apalancado en el mediano plazo, haciendo posible que se mantenga un nivel de recursos económicos, para cubrir valores corrientes en gastos y costos propios de la actividad económica.

Este capítulo, inicia con un detalle de los estados financieros agrupados por industria, grande, mediana y pequeña empresa, para que a simple vista se observe la situación económica de cada grupo; esta clasificación de empresas se la detalló en el capítulo anterior, donde la población fue agrupada de acuerdo con el nivel de ventas, tal como lo muestran los reportes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en colaboración con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

La necesidad de políticas que atraigan el efectivo y que estos a su vez necesiten establecer un uso eficiente, es decir no contar con un dinero en exceso por el costo de apalancamiento y financiero que esto representa, es una premisa discutida a nivel de compañías, por el tipo de negocios y necesidad de capital de trabajo, por lo tanto al final del documento se realizan las respectivas conclusiones del análisis financiero,

con el objetivo de constatar, si es relevante para las compañías, mantener un dinero en efectivo como contingente, o en el caso de operar, sin respaldo previo del capital de trabajo.

3.1 Presentación de estados financieros por compañías.

De acuerdo con la información tomada de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, se presenta a continuación, los valores que refieren a la situación económica de las compañías agrupadas de acuerdo a la metodología del total de la industria, pequeñas, medianas y grandes compañías para cada uno de los años de análisis. Por lo tanto, con referencia al comportamiento de la industria, se tuvieron los siguientes resultados.

Tabla 6.

Balance General industria

Cuentas	Industria		
	2016	2017	2018
Activo corriente			
Efectivo	\$104'446,852.07	\$ 111'683,629.33	\$104'802,673.42
Inventario	\$169'588,741.63	\$ 211'391,263.02	\$242'067,539.94
Cuentas por cobrar	\$122'968,878.72	\$ 151'536,742.52	\$156'372,416.46
<i>Total, activo corriente</i>	<i>\$481'677,587.80</i>	<i>\$ 585'388,576.23</i>	<i>\$614'419,420.14</i>
Activo no corriente			
<i>Total, activo no corriente</i>	<i>\$130'878,456.85</i>	<i>\$ 151'304,831.25</i>	<i>\$183'575,130.65</i>
Total, activo	\$615'020,562.06	\$ 736'693,407.87	\$797'994,550.47
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	\$ 85'796,030.51	\$ 107'286,510.02	\$105'066,227.68
<i>Total, pasivo corriente</i>	<i>\$230'364,874.70</i>	<i>\$ 253'366,333.99</i>	<i>\$265'139,912.50</i>
Pasivo no corriente			
Total, pasivo no corriente	\$ 86'234,549.93	\$ 113'087,901.16	\$137'802,160.31
Total, pasivo	\$317'052,352.87	\$ 366'454,234.55	\$402'942,072.81
Patrimonio neto	\$298'186,740.12	\$ 370'239,173.98	\$395'052,477.70

Se puede observar que la estructura financiera de la compañía ha tenido cambios significativos a nivel de la industria, donde su patrimonio ha tenido una tendencia de crecimiento todos los años de los periodos evaluados, cuyo hecho indica dos aspectos: los accionistas confían en el mercado o dos, las utilidades percibidas durante estos años han sido acumuladas, destinadas a la reinversión, por lo atractivo de captar beneficios por parte del sector, es por ello que a continuación, se describe la siguiente esquema de financiamiento:

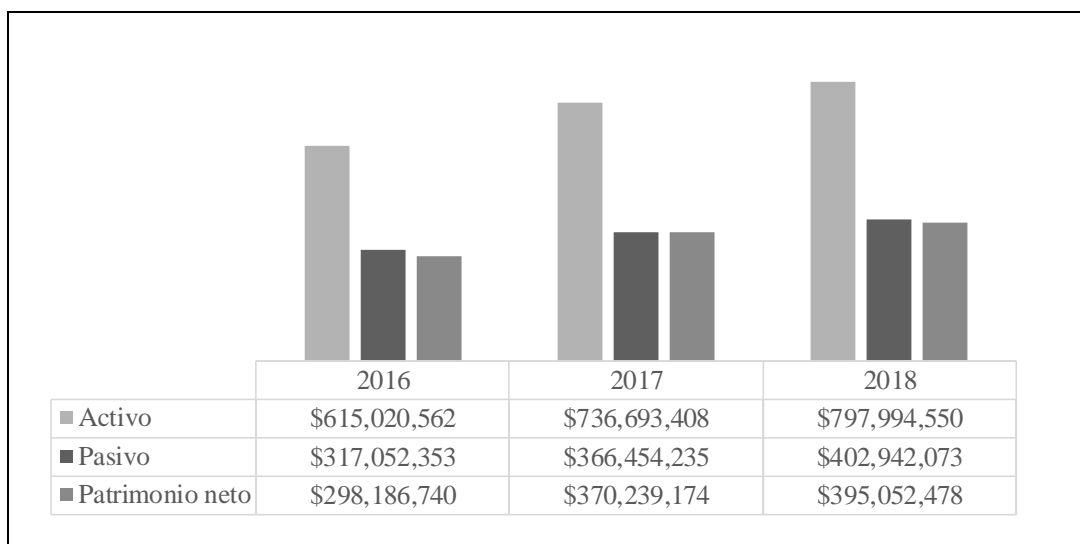


Figura 11. Comportamiento de la estructura de activos de la industria

Con referencia a la figura, se observa que el comportamiento de la estructura de activos en cuanto a su financiamiento a nivel de la industria tiene que existe una partida doble en recursos aportados por accionistas y dinero obtenido de las obligaciones, por lo tanto, se demuestra que los inversionistas perciben que el mercado es seguro para invertir y no transfieren el riesgo ante las obligaciones vigentes.

Tabla 7.

Balance General grandes empresas

Cuentas	2016	Grande 2017	2018
Activo corriente			
Efectivo	\$ 82'960,744.87	\$ 94'777,534.19	\$102'208,701.59
Inventario	\$123'793,704.92	\$166'924,219.87	\$233'891,902.89
Cuentas por cobrar	\$ 93'940,687.67	\$120'837,522.33	\$150'624,005.89
Total, activo corriente	\$351'111,818.59	\$464'400,522.94	\$587'355,615.42
Activo no corriente			
Total, activo no corriente	\$ 92'180,084.14	\$115'091,444.77	\$174'443,058.49
Total, activo	\$445'002,558.85	\$579'491,968.10	\$76'798,673.59
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	\$ 55'456,488.37	\$ 80'739,824.04	\$ 99'758,287.07
Total, pasivo corriente	\$157'025,496.18	\$189'636,278.35	\$250'011,256.00
Pasivo no corriente			
Total, pasivo no corriente	\$ 48'475,965.96	\$ 79'031,286.69	\$129'829,901.64
Total, pasivo	\$205'501,462.13	\$268'667,564.44	\$379'841,157.64
Patrimonio neto	\$239'501,096.09	\$310'824,404.32	\$381'957,515.99

Se puede evidenciar que la estructura financiera de la compañía ha tenido cambios considerables a nivel de las grandes compañías, donde su patrimonio ha presentado un incremento positivo en todos los años, hecho que indica a nivel de este grupo de empresas, que la participación de activos ha sido debido al financiamiento de valores aportados por inversionistas, aunque el tema del apalancamiento externo ha sido considerable, duplicando su valor entre los años 2016 al 2018.

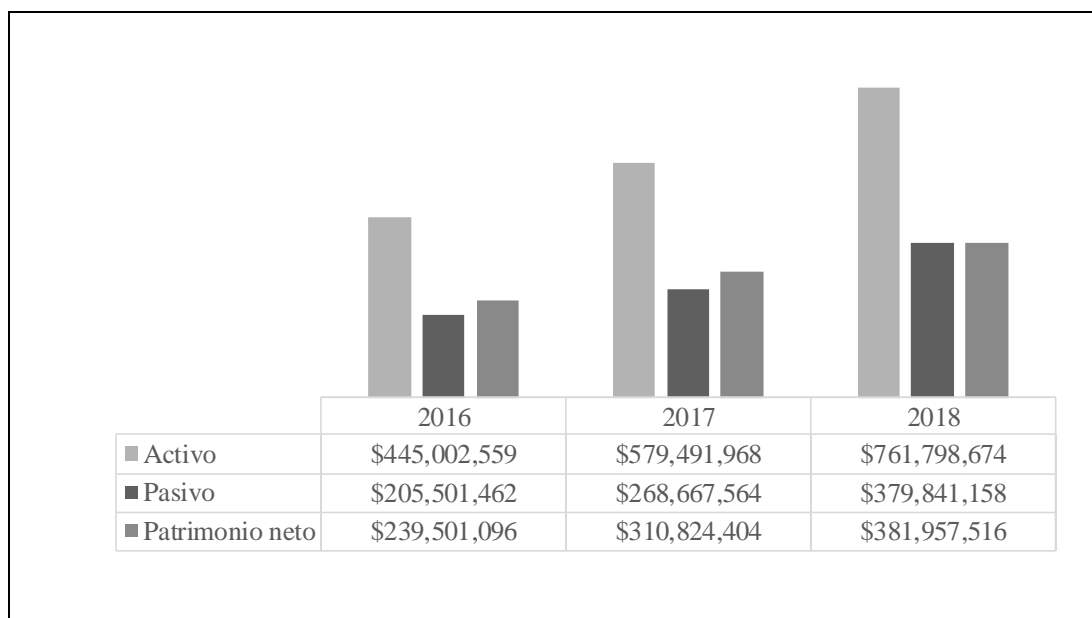


Figura 12. Comportamiento de la estructura de activos de las grandes empresas.

Con referencia a la figura 12 sobre la estructura de financiamiento de las empresas catalogadas como grandes compañías, se tiene que la participación del patrimonio neto es mayor que el pasivo, por lo tanto, los accionistas tienen un mayor poder de decisión y las empresas tengan menos referencia en cuanto a la exigencia de utilidades para el pago de obligaciones. Por otro lado, respecto al comportamiento del financiamiento de las empresas medianas, a continuación, se presentan los resultados relevantes de cada cuenta, considerando posteriormente el valor por activos, pasivos y patrimonio, tal como se lo especificó en los grupos anteriores.

Un dato muy importante con relación a los valores generales del estado de situación financiera es que cuando se comparan los valores de la industria de forma global se evidencia que las grandes compañías siempre subsidian el comportamiento del resto de agrupaciones de las empresas. Por tal motivo, es que cuando se analizan

el resto de los segmentos de compañías, estas tienen una realidad en la mayoría de los casos totalmente diferente al de la industria.

Tabla 8.

Balance General medianas empresas

Cuentas	2016	Mediana 2017	2018
Activo corriente			
Efectivo	\$ 12'817,883.43	\$ 10'894,838.14	\$ 1'585,807.28
Inventario	\$ 24'392,276.48	\$ 26'313,203.45	\$ 6'151,674.10
Cuentas por cobrar	\$ 17'230,737.61	\$ 20'568,493.83	\$ 4'873,430.80
Total. activo corriente	\$ 70'212,481.98	\$ 72'609,050.44	\$ 20'622,889.96
Activo no corriente			
Total. activo no corriente	\$ 18'861,677.01	\$ 21'306,316.03	\$ 4'018,402.01
Total. activo	\$ 89'074,158.99	\$ 93'915,366.47	\$ 24'641,291.97
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	\$ 13'232,380.84	\$ 15'203,395.94	\$ 3'403,300.70
Total. pasivo corriente	\$ 37'800,831.61	\$ 35'881,296.74	\$ 9'928,948.03
Pasivo no corriente			
Total. pasivo no corriente	\$ 20'781,558.71	\$ 21'613,596.94	\$ 5'439,037.35
Total. pasivo	\$ 58'582,390.32	\$ 57'494,893.68	\$ 15'367,985.38
Patrimonio neto	\$ 30'491,768.67	\$ 36'420,472.79	\$ 9'273,306.59

Luego de tener un incremento de activos en los años 2016 y 2017, las empresas medianas tienen un descenso en el año 2018, se los presenta a continuación:

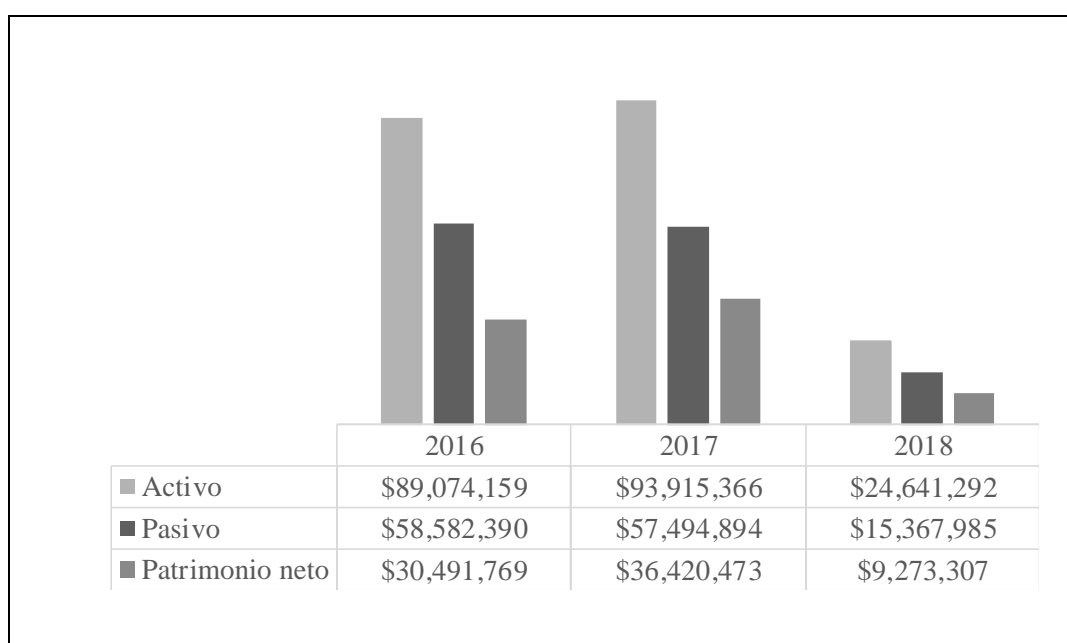


Figura 13. Comportamiento de la estructura de activos de las medianas empresas.

Con referencia a la parte gráfica, en la figura se muestra que, para las empresas medianas, los activos descienden considerablemente, por lo tanto, la participación de su pasivo y patrimonio tienen el mismo comportamiento.

Tabla 9.

Balance General pequeñas empresas

Cuentas	2016	Pequeña 2017	2018
Activo corriente			
Efectivo	\$ 6'301,404.72	\$ 4'168,997.87	\$ 824,220.93
Inventario	\$10'832,114.59	\$ 12'077,457.13	\$ 1'525,413.69
Cuentas por cobrar	\$ 8'377,424.95	\$ 7'882,126.74	\$ 689,965.37
Total, activo corriente	\$39'460,274.05	\$ 40'292,968.79	\$ 4'475,116.54
Activo no corriente			
Total, activo no corriente	\$10'697,389.84	\$ 7'628,281.57	\$ 2'055,549.68
Total, activo	\$51'023,825.04	\$ 47'921,250.36	\$ 6'530,666.22
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	\$12'152,065.60	\$ 7'601,118.41	\$ 1'400,119.13
Total, pasivo corriente	\$23'208,333.72	\$ 21'530,025.87	\$ 2'902,020.14
Pasivo no corriente			
Total, pasivo no corriente	\$ 9'098,843.84	\$ 8'871,689.66	\$ 1'461,710.13
Total, pasivo	\$32'760,007.27	\$ 30'401,715.53	\$ 4'363,730.27
Patrimonio neto	\$18'263,817.77	\$ 17'519,534.83	\$ 2'166,935.95

Con relación al comportamiento del patrimonio neto se tiene que su valor va descendiendo en el periodo analizado, donde el 2016 cerró con 18 millones, para el 2017 en 18 millones y finalmente para el 2018 con dos millones.

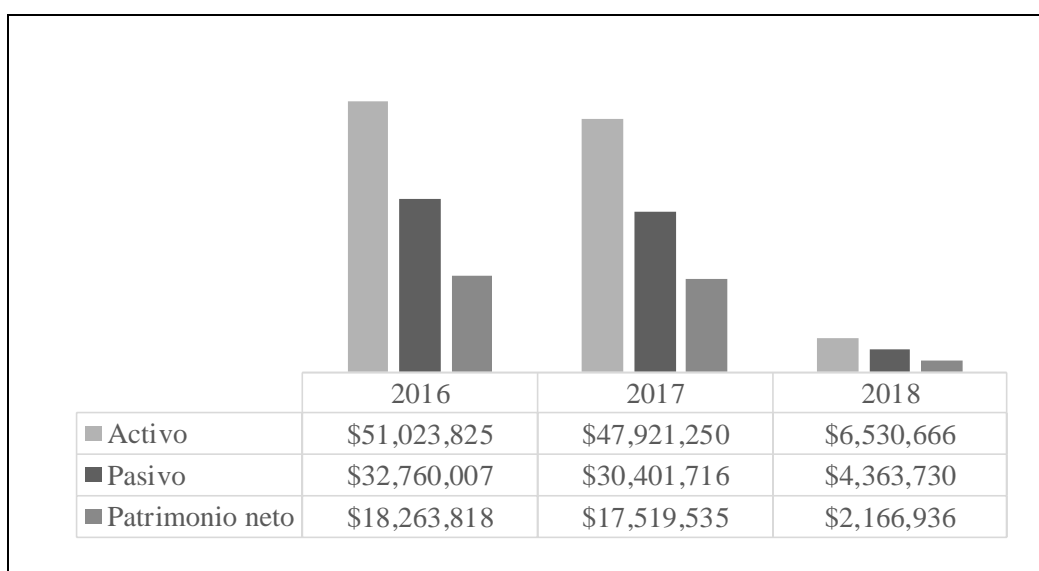


Figura 14. Comportamiento de la estructura de activos de las pequeñas empresas.

Para la figura sobre la estructura de activo en referencia al financiamiento, la mayor participación que tienen son los pasivos, es decir que los inversionistas, deciden solventar sus operaciones con recursos ajenos.

Tabla 10.

Balance General microempresas

Cuentas	Microempresa		
	2016	2017	2018
Activo corriente			
Efectivo	\$ 2'104,878.17	\$ 4'168,997.87	\$ 183,943.62
Inventario	\$ 6'908,014.57	\$ 12'077,457.13	\$ 498,549.26
Cuentas por cobrar	\$ 2'542,158.79	\$ 7'882,126.74	\$ 185,014.40
Total. activo corriente	\$15'032,666.87	\$ 40'292,968.79	\$1'965,798.22
Activo no corriente			
Total. activo no corriente	\$ 8'573,338.45	\$ 7'628,281.57	\$3'058,120.47
Total. activo	\$23'493,705.46	\$ 47'921,250.36	\$5'023,918.69
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	\$ 4'310,776.68	\$ 7'601,118.41	\$ 504,520.78
Total. pasivo corriente	\$10'110,641.61	\$ 21'530,025.87	\$2'297,688.33
Pasivo no corriente			
Total. pasivo no corriente	\$ 5'955,040.01	\$ 8'871,689.66	\$1'071,511.19
Total. pasivo	\$16'065,780.16	\$ 30'401,715.53	\$3'369,199.52
Patrimonio neto	\$ 7'646,456.86	\$ 17'519,534.83	\$1'654,719.17

En la tabla se muestra que el comportamiento del patrimonio aumenta entre los años 2016 al 2017 y desciende para el año 2018, se puede apreciar en el gráfico.

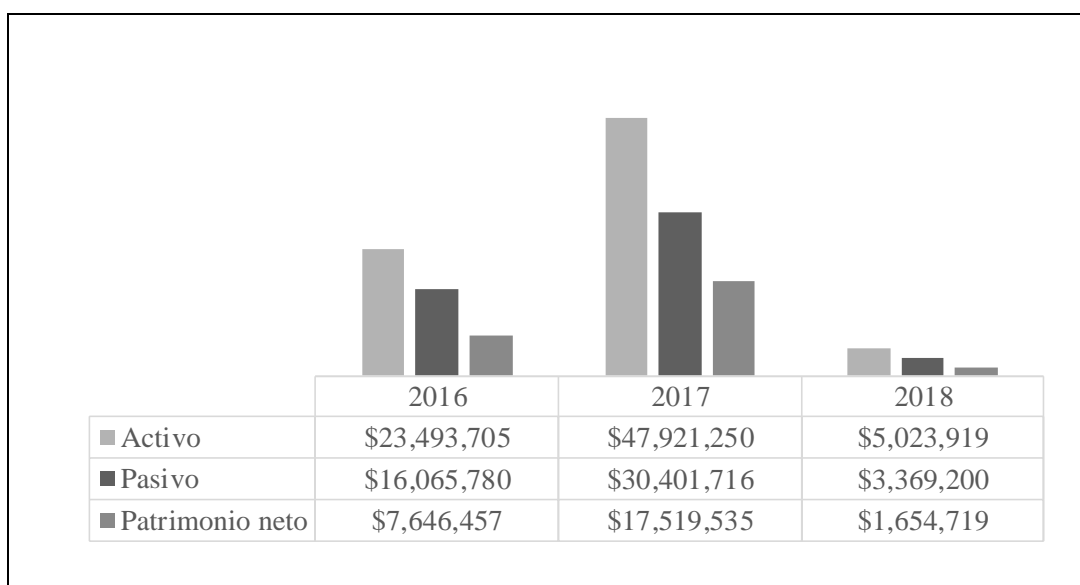


Figura 15. Comportamiento de la estructura de activos de las microempresas.

En referencia al comportamiento de la estructura de activos con relación al financiamiento, se tiene que las empresas en la categoría de microempresas tienen un financiamiento más relacionado al tema del pasivo que la aportación propia de los inversionistas. Adicional a ello, se evidencia claramente que el comportamiento del segmento microempresas no guarda una misma línea de tendencia que la industria, esto se debe a que las empresas grandes subsidian los valores globales de la industria tal y como se comentó en párrafos anteriores.

A partir de este concepto se muestran los datos que comprenden el estado de resultados de cada agrupación de las compañías.

Tabla 11.

Estado de resultados industria

Cuentas	Industria		
	2016	2017	2018
Ingresos	\$879'966,520.16	\$ 1034'002,053.75	\$ 1059'680,744.65
Costos	\$660'605,564.83	\$ 764'857,885.17	\$ 785'886,829.90
Utilidad bruta	\$ 68'952,054.53	\$ 100'420,429.20	\$ 111'741,200.51
Gastos operacionales	\$ 47'091,535.89	\$ 58'308,593.08	\$ 61'081,778.19
Gastos administrativos	\$158'903,345.89	\$ 194'804,938.03	\$ 200'972,727.60
Gastos financieros	\$ 25,297.26	\$ 2'119,304.91	\$ 2'340,253.63
Total, gastos	\$158'903,345.89	\$ 194'804,938.03	\$ 200'972,727.60
Intereses en el exterior	\$ 25,297.26	\$ 2'119,304.91	\$ 2'340,253.63
Intereses locales	\$ 1'651,330.67	\$ 2'081,329.82	\$ 2'959,676.49
Total, intereses	\$ 1'676,627.93	\$ 4'200,634.73	\$ 5'299,930.12
Utilidad operativa	\$ 65'639,001.84	\$ 79'029,584.38	\$ 76'271,894.95
Utilidad neta	\$ 40'102,088.15	\$ 50'156,051.56	\$ 44'841,072.71

En referencia a la tabla, el valor de los ingresos de la industria presenta un comportamiento de crecimiento, siendo sus costos una variable dependiente del mismo, provocando a su vez una utilidad suficiente para el comportamiento de sus gastos y costos operativo, hecho que garantiza un sector altamente rentable. A continuación, se muestra una gráfica la misma que ratifica este criterio de análisis.

Con relación a la figura, se observa que el comportamiento de los ingresos, costos y gastos a nivel de la industria guarda una relación de tendencia positiva, es decir ambos crece conforme pasan los años, es decir que la industria cada vez se desarrolla económicamente, por lo tanto, esto significa mayores oportunidades de trabajo para la población, además que permiten a los inversionistas estar tranquilos con el retorno de su inversión.

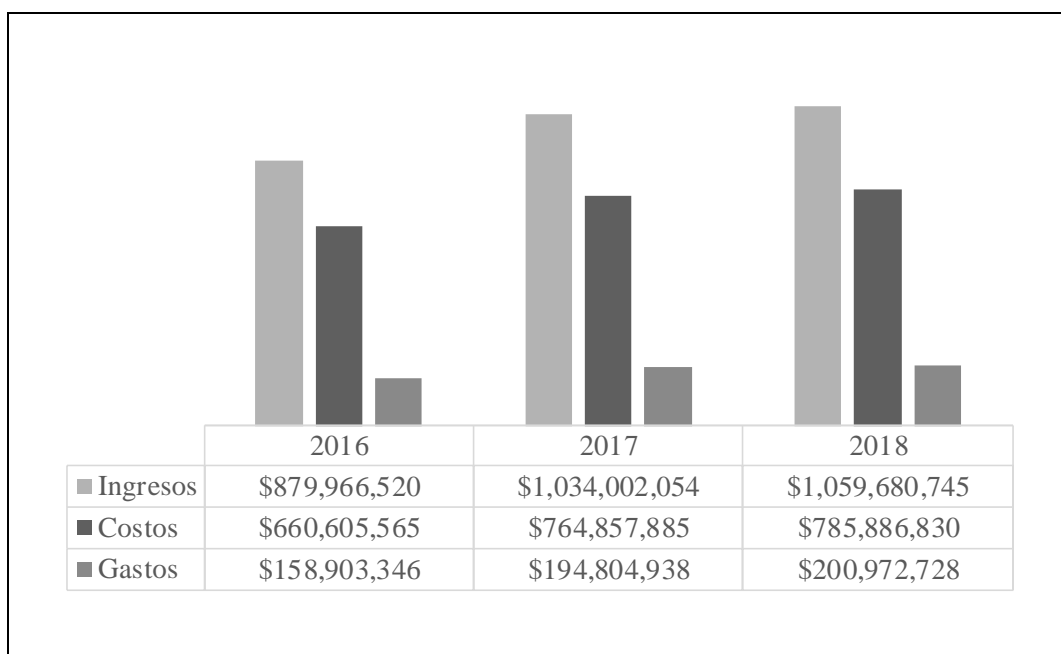


Figura 16. Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel industria.

Con referencia al comportamiento de las empresas grandes a continuación se tienen los siguientes valores de referencia:

Tabla 12.

Estado de resultados grandes empresas

Cuentas	2016	Grande 2017	2018
Ingresos	\$651'052,332.74	\$805'265,054.30	\$ 1030'946,008.84
Costos	\$492'084,418.10	\$600'370,404.37	\$ 767'102,521.80
Utilidad bruta	\$ 37'894,733.54	\$ 67'524,628.82	\$ 102'402,267.70
Gastos operacionales	\$ 32'148,095.31	\$ 42'786,684.96	\$ 58'309,876.48
Gastos administrativos	\$106'229,158.10	\$142'204,087.34	\$ 190'906,829.44
Gastos financieros	\$ 25,297.26	\$ 2'119,304.91	\$ 2'339,405.58
Total, gastos	\$106'229,158.10	\$142'204,087.34	\$ 190'906,829.44
Intereses en el exterior	\$ 25,297.26	\$ 2'119,304.91	\$ 2'339,405.58
Intereses locales	\$ 1'093,024.32	\$ 1'420,516.01	\$ 2'915,540.84
Total, intereses	\$ 1'118,321.58	\$ 3'539,820.92	\$ 5'254,946.42
Utilidad operativa	\$ 55'972,545.36	\$ 64'816,607.23	\$ 74'782,589.01
Utilidad neta	\$ 33'780,048.26	\$ 39'410,819.09	\$ 43'928,800.90

Para los valores que referencian al comportamiento de las grandes empresas, estas se asemejan al comportamiento de la industria, por lo que contribuye a generar un ambiente de tranquilidad para los inversionistas, ya que los accionistas de estas

compañías observan como su capital en cada año obtiene un rendimiento. Este comportamiento en detalle se lo describe a través de la siguiente gráfica.

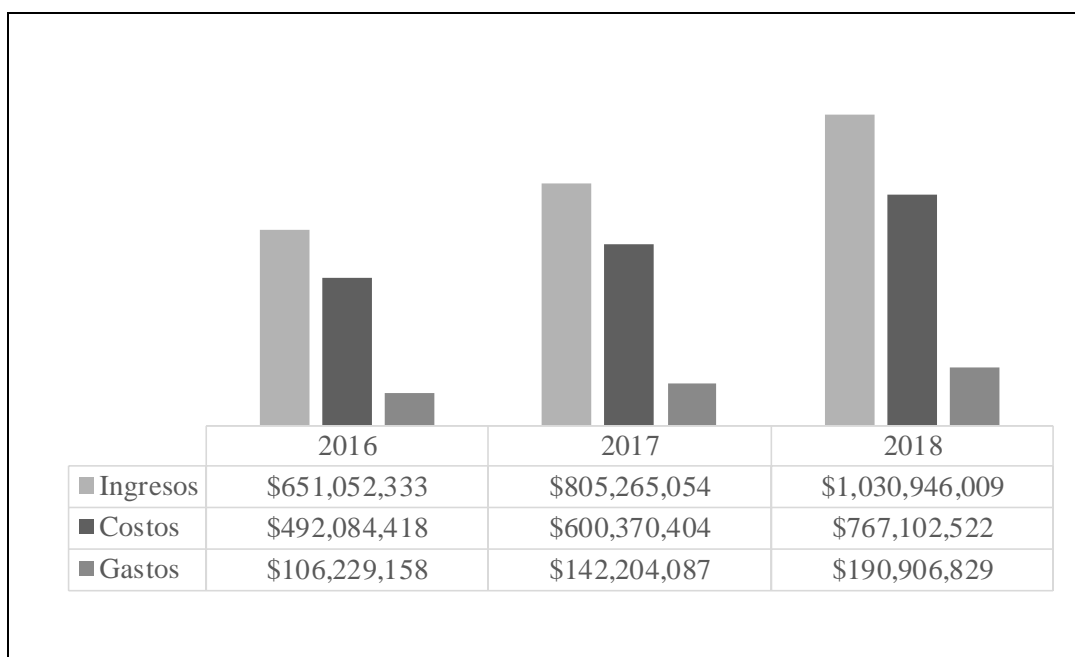


Figura 17. Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel grandes empresas

Para el comportamiento de ingresos, es positivo, al igual que los costos y gastos que mantienen su equilibrio de no superar a las ventas, por lo tanto, se interpreta que las empresas mantienen el comportamiento descrito en los resultados de la industria.

Tabla 13.

Estado de resultados medianas empresas

Cuentas	Mediana		
	2016	2017	2018
Ingresos	\$147'866,991.00	\$167'446,108.09	\$ 25'526,515.83
Costos	\$110'829,395.89	\$122'028,005.61	\$ 16'512,027.50
Utilidad bruta	\$ 15'275,884.08	\$ 17'436,469.00	\$ 6'255,672.67
Gastos operacionales	\$ 8'089,992.40	\$ 9'227,325.19	\$ 2'104,923.75
Gastos administrativos	\$ 31'355,155.85	\$ 35'039,150.86	\$ 8'195,508.44
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ 848.05
Total, gastos	\$ 31'355,155.85	\$ 35'039,150.86	\$ 8'195,508.44
Intereses en el exterior	\$ -	\$ -	\$ 848.05
Intereses locales	\$ 406,632.80	\$ 598,307.88	\$ 38,533.74
Total, intereses	\$ 406,632.80	\$ 598,307.88	\$ 39,381.79
Utilidad operativa	\$ 6'113,595.23	\$ 10'662,736.83	\$ 1'251,340.76
Utilidad neta	\$ 3'944,356.72	\$ 7'948,114.47	\$ 801,965.21

De acuerdo con los datos obtenidos de las empresas clasificadas dentro del grupo de medianas, su tendencia de crecimiento se mantiene hasta el año 2017, siendo totalmente cambiante para el 2018, decreciendo considerablemente, pero manteniendo sus resultados de beneficios, porque a pesar de su descenso en ingresos, los costos y gastos no superan estos valores, evitando pérdidas en la mayoría de las empresas. Este hecho se lo puede apreciar en el siguiente gráfico.

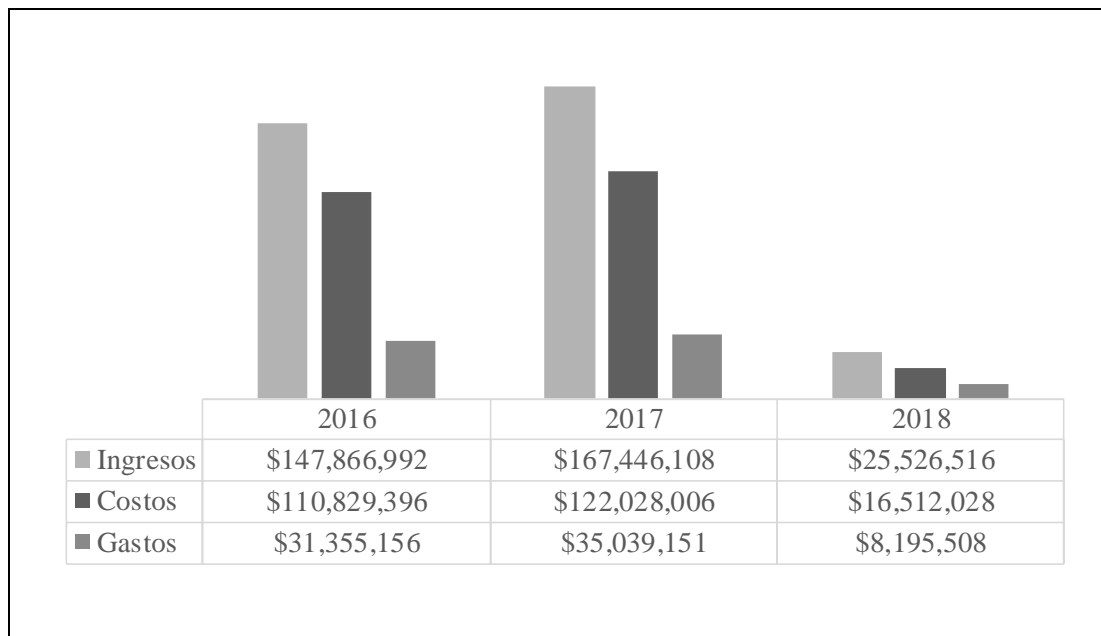


Figura 18. Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel medianas empresas

Con referencia al comportamiento del 2018 en la gráfica, muestra un resultado contrario en tendencia, esto podría asimilarse que las compañías no han tenido buenos resultados. Sin embargo, a pesar de ello las decisiones administrativas adaptaron la estructura de costos y gastos de las compañías, para reducir su impacto ante un decrecimiento de las ventas, donde el beneficio quizás fue pequeño pero que no significó pérdida de la inversión.

Del mismo modo la tabla 14 muestra la evolución de las empresas agrupadas como pequeñas en función a su nivel de ventas, este análisis permitió conocer si los resultados discrepan de la información obtenida en la industria, además de evaluar las decisiones administrativas de mantener un beneficio frente a los valores de ingresos, costos y gastos que se presentaron dentro del periodo de análisis entre los años 2016 al 2018.

Tabla 14

Estado de resultados pequeñas empresas

Cuentas	Pequeña		
	2016	2017	2018
Ingresos	\$58'465,149.67	\$ 57'896,746.66	\$ 3'150,585.12
Costos	\$41'943,806.13	\$ 40'432,389.30	\$ 1'797,884.60
Utilidad bruta	\$11'506,665.47	\$ 11'941,947.53	\$ 1'594,927.07
Gastos operacionales	\$ 4'378,909.76	\$ 4'767,473.05	\$ 644,144.59
Gastos administrativos	\$14'216,323.06	\$ 15'433,317.05	\$ 1'694,462.61
Total, gastos	\$14'216,323.06	\$ 15'433,317.05	\$ 1'694,462.61
Intereses locales	\$ 104,482.23	\$ 49,359.26	\$ 5,601.91
Total, intereses	\$ 104,482.23	\$ 49,359.26	\$ 5,601.91
Utilidad operativa	\$ 2'732,588.77	\$ 3'389,279.06	\$ 229,203.53
Utilidad neta	\$ 1'799,870.25	\$ 2'453,887.24	\$ 102,886.63

Con referencia al comportamiento de los ingresos, costos y gastos, muestran un incremento para los años 2016 y 2017, pero con tendencia contraria para el 2018, lo que significa que las oportunidades para este segmento no han sido alentadoras, sin embargo, se ha mantenido la brecha para generar beneficios, esto se lo grafica en la siguiente figura:

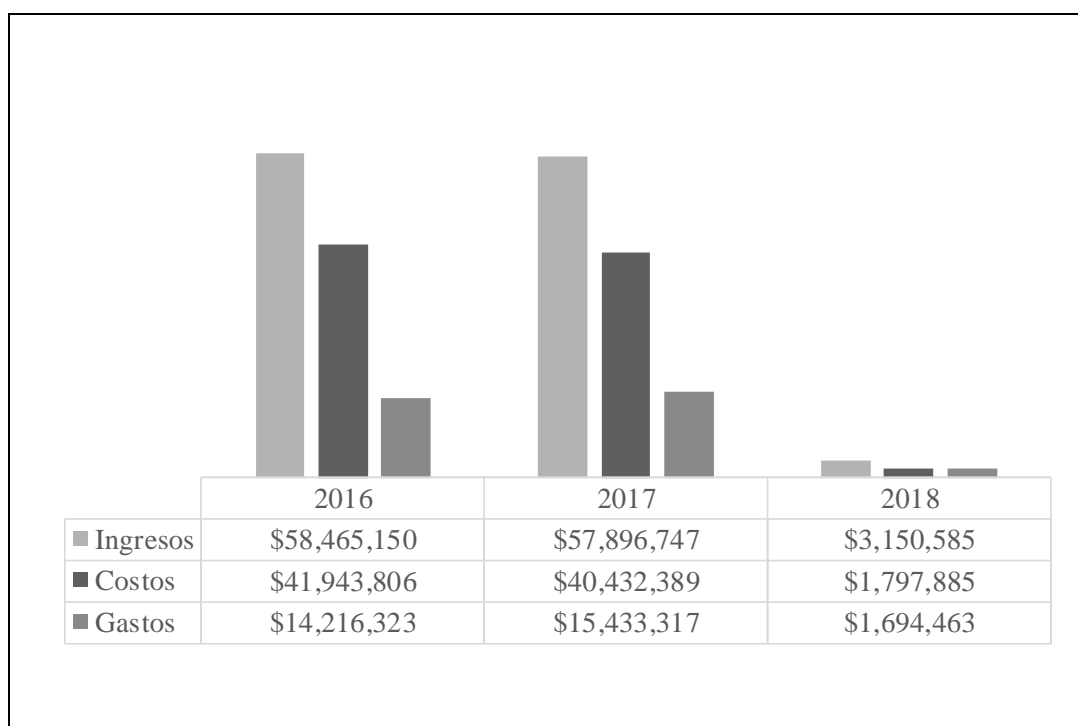


Figura 19. Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel de pequeñas empresas

Con relación al comportamiento de ingresos costos y gastos, mantienen su margen de diferencia en todos los años, es decir que los ingresos en todo el periodo de análisis supera el total de costos y gastos, manteniendo a estos en el segundo y tercer lugar; los inversionistas en este segmento obtuvieron beneficios en estas compañías, pero en el 2018 vieron reducidos ampliamente sus márgenes de contribución.

Finalmente, con referencia a los estados de resultados de las microempresas, se tiene que entre el 2016 al 2017 se observó un crecimiento exponencial, siendo totalmente significativo y oportuno para capturar los beneficios, pero para el 2018, los costos vieron superados los ingresos, sin embargo a pesar de ello, en total algunas empresas obtuvieron utilidades brutas, podría ser al comportamiento de algunas compañías, sobre las cuales mantuvieron una política de inventarios, que les ayudó a mantener una rentabilidad considerable que influyó en la totalidad de la utilidad al momento que se totalizó el concepto de margen bruto, o los registro de pérdidas de algunas empresas se vieron registradas en cuentas diferentes al margen lo que provocó dicha contradicción.

Tabla 15.

Estado de resultados microempresas

Cuentas	Microempresa		
	2016	2017	2018
Ingresos	\$14'059,124.38	\$ 57'896,746.66	\$ 57,634.86
Costos	\$ 8'774,566.69	\$ 40'432,389.30	\$ 474,396.00
Utilidad bruta	\$ 2'885,455.54	\$ 11'941,947.53	\$1'488,333.07
Gastos operacionales	\$ 1'966,837.89	\$ 4'767,473.05	\$ 22,833.37
Gastos administrativos	\$ 5'668,339.92	\$ 15'433,317.05	\$ 175,927.11
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -
Total, gastos	\$ 5'668,339.92	\$ 15'433,317.05	\$ 175,927.11
Intereses locales	\$ 31,216.64	\$ 49,359.26	\$ -
Total, intereses	\$ 31,216.64	\$ 49,359.26	\$ -
Utilidad operativa	\$ 603,996.02	\$ 3'389,279.06	\$ 8,761.65
Utilidad neta	\$ 460,494.76	\$ 2'453,887.24	\$ 7,419.97

De acuerdo con la figura, se muestra que el comportamiento de los ingresos es exponencial entre los años 2016 al 2017, pero que su descenso en el año 2018 es totalmente considerable, es decir que dichos valores comprometen la recuperación de la inversión, incluso se puede inferir que su concepto de beneficios está comprometido por el aumento de los costos, un concepto que se lo comprueba a través de la aplicación de ratios financieros.

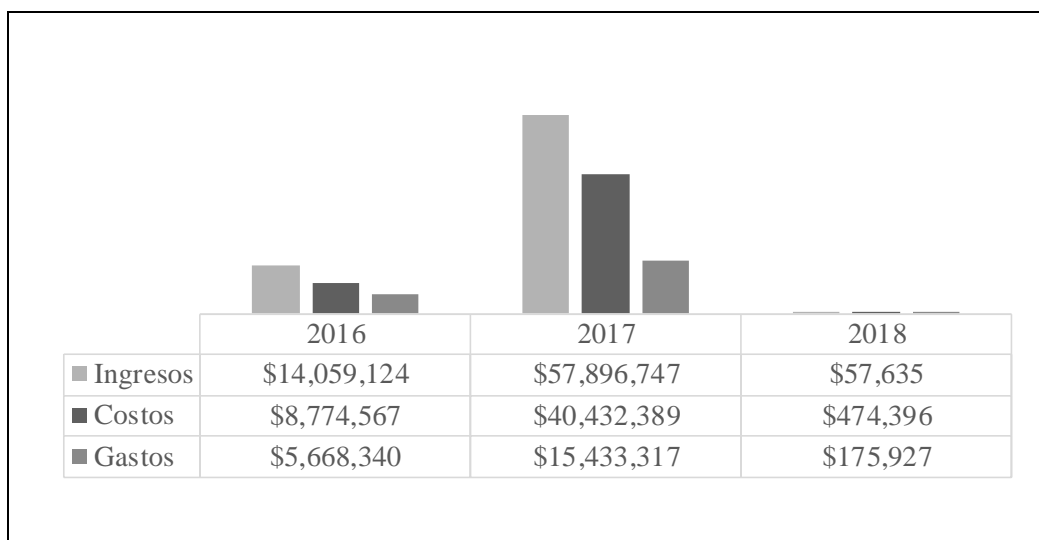


Figura 20. Comportamiento de ingresos, costos y gastos a nivel microempresas

3.2 Evaluación de cada grupo de compañías en relación con la industria a través de ratios financieros

En esta parte del capítulo se pretendió realizar una comparación de los indicadores financieros del período 2016 al 2018 de la industria con respecto a las empresas dependiendo de su segmentación (grande, mediana, pequeña y microempresas).

3.2.1 Análisis de Razones Financieras del Año 2016

La primera referencia sobre el conjunto de indicadores operativos que se puede evidenciar en la Tabla 16, es sobre los días de inventario, los mismos que tienen el significado de representar la cantidad de tiempo que tiene que atravesar una empresa para obtener cubrir la venta total del stock que ha generado o adquirido para la venta (Lizarzaburu, Gómez, & Beltrán, 2016). Dentro de los valores reportados, son las medianas empresas quienes tienen un mejor rendimiento, puesto a que les toma 79.23 días en promedio, como lo evidencia el ratio. Las microempresas tienen un nivel bastante alto en cuanto a este índice, siendo el promedio de estas de 283.42 días.

A nivel de industria, el promedio de días inventarios es de 92.42 días. Con referencia a los días de clientes, existe una novedad bastante considerable en lo que respecta al indicador reflejado por las grandes empresas. Esto se da porque los días de clientes (51.94 días) son mayores a los días de proveedores (40.57 días). Esto evidencia que las empresas de este segmento, en promedio, tardan más en cobrarle a sus deudores que el plazo que tienen disponible para cubrir sus haberes. Esto puede verse reflejado en algún problema de liquidez por la falta de recursos para cubrir las

deudas en el momento correspondiente. En otros grupos de empresas no existe esta situación, siendo en todas ellas los días de proveedores mayores a los días de clientes. A nivel industria, los días de clientes son mayores, siendo el reflejo de lo que sucede con las grandes empresas. Otro de los valores es el de los indicadores de rotación, tanto el de activos, inventarios, clientes y proveedores. Este es el reflejo de la cantidad de movimiento que los mismos tienen durante un año. Básicamente es la contraparte de los días presentados anteriormente, siendo netamente las veces que se repiten los mismos dentro de un año contable (Requeijo, Iranzo, Salido, Pedrosa, & Martínez, 2018). Los valores reflejan que la rotación del inventario, a nivel de la industria, se da 3.90 meses, es decir casi en promedio una vez por trimestre. El movimiento más lento es el de las microempresas que apenas tienen 1.27 veces. Lo que respecta a la rotación de clientes y rotación de proveedores, es el reflejo de lo mencionado anteriormente en los días. Por ello, a nivel de industria, la rotación de clientes es menor a la de rotación de proveedores, presentando así un posible inconveniente en cuanto a la liquidez.

Se detalla también el ciclo de conversión de efectivo, que es la evidencia de cuanto le toma a la organización convertir la venta del producto, en dinero. Se evidencia en los resultados que las pequeñas empresas tienen, en promedio, el menor tiempo para cumplir este proceso con 40.26 días. A la que más les toma hacerlo son a las microempresas quienes tienen un promedio de 171.65 días, siendo este un valor bastante alto para las aspiraciones que tienen las organizaciones de esta característica. Estas empresas tienen dentro de sus necesidades el contar constantemente con recursos para lograr cubrir sus haberes, pero también para lograr llevar a cabo aquellas ideas que les permitan irse consolidando como un negocio (Palomares & Peset, 2015).

En lo que respecta a los indicadores de liquidez, se refleja ciertos aspectos con respecto al índice de liquidez. Las variaciones han sido negativas en varios de los grupos de la industria. Se ve reflejado en los datos, en donde se la variación de las empresas medianas tuvo una variación negativa del -11%. En cuanto a las empresas pequeñas, esta variación también es negativa, con un -19%. Finalmente, las microempresas tuvieron la variación negativa más considerable de toda la industria, la misma que es representada con un -29%. Esto refleja que posiblemente estas empresas no tengan la capacidad para cubrir con las deudas que tienen en su haber y que no cuenten con el recurso para solventar todo lo que tiene. En lo respecta a los índices de endeudamiento, se reflejan varios valores que hay que evaluar y estar prestos a

enfocarlos detalladamente. Uno de ellos es el coeficiente de endeudamiento, que es alto en todos los segmentos de la industria. Este coeficiente es el que se refiere al nivel de apalancamiento financiero que posee la empresa, obteniéndolo en una relación de la deuda con respecto al activo. A nivel industria, el coeficiente es de 0.52. Las microempresas son las que tienen un mayor nivel de coeficiente de endeudamiento con un 0.68. El mismo va disminuyendo según la dimensión de la empresa, siendo las empresas grandes con el menor coeficiente con un 0.46. Esto demuestra el nivel de recursos que las organizaciones perciben de otros sectores que no son provenientes de un aporte propio sino de terceros.

Las empresas medianas, tienen un presentan un mayor nivel endeudamiento, tanto así que se refleja que están superando a la referencia de la industria. Este hecho significa que los balances de estas compañías tienen como preferencia un mayor nivel pasivos en los estados de situación económica. Por ello es por lo que están optando por apalancarse financieramente y no están obteniendo recursos propios, ya sea por la reinversión de sus utilidades o por el aporte e inyección de capital propio por parte de los propietarios o nuevos inversionistas. Con relación a la estructura de capital que es la cobertura de pasivos en función al patrimonio, las empresas grandes poseen una característica significativa. Los valores reflejan que las mismas han contribuido a mejorar sus niveles de respaldo en \$ 0.86 por cada dólar prestado, en cuanto la industria que tiene como referencia \$ 1.06 por cada dólar endeudado con terceros.

En cuanto a los índices de rentabilidad, se presentan varios ratios financieros para analizar. El primero de ellos es el margen bruto, el mismo que se lo determina entre ingresos menos egresos dividido para los ingresos (Requeijo, Iranzo, Salido, Pedrosa, & Martínez, 2018). Se refleja que las empresas pequeñas tienen el margen más alto, siendo el mismo de 19.68%. Las empresas grandes son las que tienen un margen menor, siendo 5.82%. Es importante señalar que este margen no es el reflejo del monto en valores monetarios, es decir que no representa el nivel de margen en cantidad. Por esta razón es que se ve bajo el margen en las empresas grandes, debido a que los egresos son altos así también los ingresos.

En cuanto al margen neto, únicamente las empresas grandes tuvieron una variación positiva en la comparativa entre los dos últimos años (13.85%). Las demás empresas clasificadas por dimensión, tienen una variación negativa en la comparativa. Así se ve que las empresas medianas tienen una variación negativa de -41.47%, las

empresas pequeñas una variación negativa de -32.45% y las microempresas una variación negativa del -28.12%. Esto refleja que los rendimientos de las organizaciones y los beneficios percibidos por las mismas ha disminuido en el año 2016 con respecto a los alcanzados en el año 2015. Por otro lado, en la Tabla 17 se desarrolló el modelo Dupont, el cual refleja varias ratios importantes para analizar. Uno de ellos es el ROE, que representa el retorno que se tiene (representado por los beneficios) con respecto al patrimonio. El ratio que se representa de la industria es del 13.45%. Las empresas grandes tienen este indicador más alto, siendo 14.10%. Las microempresas son las que tienen una representación más baja, siendo este valor el de 6.02%. Este es el reflejo del beneficio neto que perciben estas empresas y su comparativa con su estructura patrimonial.

Otro de los datos que se reflejan son con respecto a la administración del capital de trabajo. En este segmento se ve la cantidad de capital de trabajo que requieren las organizaciones según su dimensión. Así se refleja la gran diferencia entre lo necesario para las empresas grandes con respecto a las microempresas. En los datos de este año 2016, se ve que el capital de trabajo de las empresas grandes es de \$194,086,322; en cambio las microempresas únicamente presentan un monto como capital de trabajo \$4,922,025. Otra de las partes de los resultados mostrados en la tabla es el de la composición de la inversión, en donde se refleja cómo está estructurado la parte de los activos. Una de ellas es la relación entre activos corrientes y activo.

La representación es bastante similar en cada una de las empresas, siendo la de las microempresas la relación menor con un 63.99%. Esto refleja que las empresas gozan de un nivel alto para convertir un activo en dinero en un período menor a doce meses (Lizarzaburu, Gómez, & Beltrán, 2016). Otro de los cálculos que se reflejan en la relación entre las cuentas por cobrar con los activos. Son las empresas grandes las que tienen un mayor nivel de representación, alcanzando un 21.11%. Esto se da, en gran parte, porque este tipo de empresas acostumbran a vender a crédito y otorgar largos plazos para los pagos. Por ello es por lo que sus activos tienen un alto nivel dentro de esta cuenta. Esto no se ve en las microempresas, debido a que ellas tienen políticas de crédito más bajas y hasta ventas exclusivamente en efectivo. Por ello es por lo que tienen la relación más baja dentro de los grupos considerados, siendo este un porcentaje del 10.82%.

Tabla 16.

Ratios Financieros: índices operativos, de liquidez, de endeudamiento y de rentabilidad, Año 2016

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR. %	MEDIANAS	VAR. %	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR. %
INDICES OPERATIVOS									
Días de inventarios	92.42	90.57	-2.00%	79.23	-14%	92.97	1%	283.42	207%
Días de clientes	50.31	51.94	3.25%	41.95	-17%	51.58	3%	65.09	29%
Días de proveedores	46.75	40.57	-13.23%	42.98	-8%	104.30	123%	176.86	278%
Rotación de activos	1.43	1.46	2.25%	1.66	16%	1.15	-20%	0.60	-58%
Rotación de inventarios	3.90	3.98	2.05%	4.54	17%	3.87	-1%	1.27	-67%
Rotación de clientes	7.16	6.93	-3.15%	8.58	20%	6.98	-2%	5.53	-23%
Rotación de proveedores	7.70	8.87	15.24%	8.38	9%	3.45	-55%	2.04	-74%
Ciclo de conversión del efectivo	95.97	101.94	6.22%	78.20	-19%	40.26	-58%	171.65	79%
INDICES DE LIQUIDEZ									
Liquidez	2.09	2.24	6.94%	1.86	-11%	1.70	-19%	1.49	-29%
Liquidez Ácida	1.35	1.45	6.86%	1.21	-11%	1.23	-9%	0.80	-41%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO									
Estructura del Capital	1.06	0.86	-19.30%	1.92	81%	1.79	69%	2.10	98%
Coficiente Endeudamiento (Deuda / Activos)	0.52	0.46	-10.42%	0.66	28%	0.64	25%	0.68	33%
Cobertura Intereses (UAI/Intereses)	39.15	50.05	27.84%	15.03	-62%	26.15	-33%	19.35	-51%
INDICES DE RENTABILIDAD									
Margen Bruto	7.84%	5.82%	-25.72%	10.33%	31.84%	19.68%	151.17%	20.52%	161.92%
Margen operativo	7.46%	8.60%	15.26%	4.13%	-44.57%	4.67%	-37.34%	4.30%	-42.41%
Margen Neto	4.56%	5.19%	13.85%	2.67%	-41.47%	3.08%	-32.45%	3.28%	-28.13%
ROA	6.52%	7.59%	16.42%	4.43%	-32.09%	3.53%	-45.90%	1.96%	-69.94%
ROE	13.45%	14.10%	4.88%	12.94%	-3.81%	9.85%	-26.72%	6.02%	-55.22%

Tabla 17.

Ratios Financieros: Modelo Dupont, Administración del capital de trabajo, composición de la inversión y del financiamiento, Año 2016

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR.%	MEDIANAS	VAR.%	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR.%
MODELO DUPONT									
ROA	6.52%	7.59%	16.42%	4.43%	-32.09%	3.53%	-45.90%	1.96%	-69.94%
Rentabilidad => Margen Neto	4.56%	5.19%	13.85%	2.67%	-41.47%	3.08%	-32.45%	3.28%	-28.13%
Eficiencia => Rotación de activos	1.43	1.46	2.25%	1.66	16.02%	1.15	-19.92%	0.60	-58.18%
Apal. Fin (Activos/Patrimonio)	2.06	1.86	-9.91%	2.92	41.63%	2.79	35.45%	3.07	48.97%
ROE = ROA x Apal. Financiero	13.45%	14.10%	4.88%	12.94%	-3.81%	9.85%	-26.72%	6.02%	-55.22%
ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO									
Capital de Trabajo Neto	\$251'312,713	\$194'086,322	-22.77%	\$32'411,650	-87.10%	\$16'251,940	-93.53%	\$4'922,025	-98.04%
Capital de Trabajo Neto / Activos	40.86%	43.61%	6.74%	36.39%	-10.95%	31.85%	-22.05%	20.95%	-48.73%
NOF	\$251'312,713	\$194'086,322	-22.77%	\$32'411,650	-87.10%	\$16'251,940	-93.53%	\$4'922,025	-98.04%
Fondo de Maniobra	\$253'542,833	\$195'796,978	-22.78%	\$32'411,650	-87.22%	\$16'665,272	-93.43%	\$5'028,158	-98.02%
COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN									
Activo Corriente/Activos	78.32%	78.90%	0.74%	78.82%	0.65%	77.34%	-1.25%	63.99%	-18.30%
Efectivo/Activos	16.98%	18.64%	9.78%	14.39%	-15.27%	12.35%	-27.28%	8.96%	-47.24%
Cuentas por Cobrar/Activos	19.99%	21.11%	5.58%	19.34%	-3.25%	16.42%	-17.88%	10.82%	-45.88%
Inventario/Activos	27.57%	27.82%	0.89%	27.38%	-0.69%	21.23%	-23.01%	29.40%	6.63%
Activos Fijos/Activos	21.28%	20.71%	-2.66%	21.18%	-0.49%	20.97%	-1.48%	36.49%	71.48%
COMPOSICIÓN DEL FINANCIAMIENTO									
Pasivos CP/Activos	14.02%	10.89%	-22.31%	23.33%	66.39%	17.83%	27.18%	25.35%	80.78%
(Pasivo LP + Patrimonio)/Activos	85.94%	89.11%	3.68%	76.67%	-10.79%	81.28%	-5.42%	75.58%	-12.05%
Cuentas por Pagar/Activos	13.95%	12.46%	-10.67%	14.86%	6.49%	23.82%	70.73%	18.35%	31.53%
Patrimonio/Activos	48.48%	53.82%	11.01%	34.23%	-29.40%	35.79%	-26.17%	32.55%	-32.87%

Finalmente se tiene un segmento sobre la composición financiera, reflejando ciertas relaciones con pasivos y activos. Uno de ellos es la relación entre el pasivo a corto plazo (aquel que tiene que ser devengado en menos de 1 año) y el activo. La estructura de las grandes empresas hace que este porcentaje sea menor en comparación a las otras dimensiones establecidas. Por ello, solo existe un 10.89% en porcentaje. Esto no sucede en las otras empresas en donde no cuentan con grandes cantidades de activo y por ello sus pasivos a corto plazo son una gran representación. Esto se ve reflejado en los porcentajes, los mismos que son de 23.33% en las medianas empresas, 17.83% en las pequeñas empresas y 25.35% en las microempresas.

3.2.2 Análisis de Razones Financieras del Año 2017

En el análisis del año 2017 como se visualiza en la Tabla 18, también se guarda la misma estructura y secuencia de las tablas presentadas anteriormente, por ello, el primer conjunto de ratios a evaluar corresponde al conjunto de indicadores operativos. El primero de ellos corresponde al de día de inventarios, en donde se refleja que a nivel industria hay un promedio de 99.5 días. Las pequeñas empresas son las que tardan más en dale movimiento a sus inventarios, siendo su promedio de 107.53 días.

En cuanto a los días de inventario el menor nivel es el de las empresas medianas con 77.53 días. Uno de los datos relevantes dentro del análisis de este indicador es que las variaciones con respecto al año 2016 son bastantes bajas, siendo la de las empresas pequeñas el de nivel más alto con una variación del 8%. Este hallazgo evidencia que, en este segmento de industria, las empresas están tardando más en salir del inventario producido o adquirido y conseguir venderlos finalmente.

Con referencia a los días de clientes, sigue existiendo la novedad en lo que respecta al indicador reflejado por las grandes empresas, el mismo que ya se está viendo similar en las medianas empresas. Se sigue destacando que los días de clientes son mayores a los días de proveedores. En las empresas grandes el ratio equivale a 54.02 días de clientes y en las empresas medianas están en un nivel de 44.22 días. También se evidencia que las empresas de estos dos segmentos, en promedio, están otorgando plazos de pago en donde tardan más en cobrar sus cuentas que pagar las que tienen en su haber.

De igual forma se refleja la rotación de activos, que es el indicador que refleja cuántos son los días que está tardando la empresa en convertir sus activos en efectivo (Palomares & Peset, 2015). Las microempresas tienen el indicador más bajo de toda

la industria, con 0.22. Este es el reflejo que las empresas de esta dimensión tardan poco en obtener efectivo, visto en sus operaciones ejecutadas con sus clientes en donde los períodos de crédito otorgado son bajos o relativamente nulos. El promedio de rotación de activos de la industria es de 1.40. Continuando con los valores reflejados en cuanto a la rotación, se encuentra el de rotación de inventario. Los valores reflejan que la rotación del inventario, a nivel de la industria, se da 3.62, que es casi el mismo nivel presentado en el año 2016. Se evidencia que las variaciones son bastante bajas, siendo poca la diferencia en la comparativa entre los años. Las empresas medianas son las que tienen una variación más alta, siendo esta del 28%. Al ser una variación positiva, esto indica que el inventario está rotando con mayor nivel con respecto al año 2016. El nivel de rotación en estas empresas es de 4.64 siendo mayor al promedio de la industria. El movimiento más lento es el de las microempresas que es de 0.33 veces, presentando una gran disminución.

Se detalla también el ciclo de conversión de efectivo, los resultados presentan variaciones considerables en las medianas y pequeñas empresas. Los resultados reflejan una variación negativa (-24% y -13%, respectivamente). Esto indica que a las empresas de estos segmentos les está costando menor tiempo convertir la venta del producto, en dinero; esto en comparación a lo que realizaba en el año 2016.

A las medianas empresas le toma 77 días el ciclo de conversión de efectivo y a las pequeñas empresas le toma 88.87 días. Son las empresas grandes las que demoran más en este proceso (por el detalle de temas como plazos de créditos y niveles de venta), siendo 105.7 días los que demora en capitalizarse los valores. En lo que respecta a los indicadores de liquidez, se refleja ciertos aspectos con respecto al índice de liquidez. Este indicador se utiliza para determinar la capacidad que tiene una empresa para poder cubrir las obligaciones que ha adquirido en un período de corto plazo. La lógica indica que mientras más elevado se encuentra el indicador de liquidez, la empresa tiene una mayor capacidad de poder cubrir sus deudas a corto plazo (Requeijo, Iranzo, Salido, Pedrosa, & Martínez, 2018).

El mayor índice de liquidez de la industria es el de las empresas grandes, que es de 2.45; este es aún mayor que el promedio de la industria que es de 2.31. Las microempresas tienen el nivel más bajo, el mismo que se ve representado por un 1.28. Las variaciones han sido negativas en varios de los grupos de la industria, lo que indica que el ratio de liquidez ha disminuido en cada uno de ellos. Únicamente las empresas

grandes han tenido una variación positiva del 5.99%, lo que refleja que tienen una mejor capacidad de cubrir sus haberes con respecto a lo obtenido en el año 2016.

En lo respecta a los índices de endeudamiento, se reflejan ratios que son importante para conocer la situación de cada uno de los segmentos de la industria. Uno de ellos es el índice de solvencia, el mismo que tiene cierta similitud con el ratio de liquidez. Este indicador también refleja la capacidad que posee la organización para cubrir las obligaciones que ha adquirido; la diferencia radica en que el de solvencia considera todos los activos que posee la empresa con todas las obligaciones que posee, no únicamente las de corto plazo sino también las de mediano y largo plazo (Lizarzaburu, Gómez, & Beltrán, 2016).

En cuanto a la estructura de capital, las empresas grandes son los que tienen un índice de 0.86. Mientras que, la industria tiene un índice equivalente a 0.99. En cuanto al coeficiente de endeudamiento, se distingue que las grandes organizaciones han disminuido el mismo con respecto al año anterior, no así lo visto en los otros tipos de empresa. La variación indica que las grandes empresas disminuyeron en su coeficiente en -6.8%; las otras empresas reflejan un aumento representativo, llegando hasta el 29% (variación visualizada en las microempresas).

Se sigue reflejando que los balances de estas compañías tienen como preferencia un mayor nivel pasivos en los estados de situación económica. La traducción es que están viendo al apalancamiento financiero como el medio principal para obtener recursos, antes del uso del propio que pueden generar o introducir a las estructuras económicas de las empresas.

En cuanto a los índices de rentabilidad, se presentan varios ratios financieros para analizar. El primero de ellos es el margen bruto. Cada uno de los tipos de empresas presentan un indicador positivo, lo que refleja que los ingresos están siendo mayores que los egresos. El margen bruto de la industria es de 9.71%. El margen bruto reportado para las grandes empresas equivale a 8.39%, en cuanto al margen bruto para las empresas medianas equivale 10.41% y finalmente el margen bruto de las pequeñas empresas es de 20.63%. En cuanto al margen operativo (considerando los egresos con respecto a las operaciones administrativas, ventas y financieras), reflejan así mismo, valores positivos en todos los segmentos. El margen operativo de la industria es de 7.64%. Únicamente el margen de las empresas grandes está por encima al margen operativo de la industria (8.05% en relación con 7.64%). Mientras que para las

medianas empresas alcanza un margen operativo de 6.37%, 5.85% para las pequeñas empresas, y finalmente para las microempresas el margen operativo alcanza 4.74%.

Seguidamente, se refleja el margen neto en donde se evidencia que todas las empresas de la industria si percibieron beneficios económicos. El mejor nivel es el representado por las microempresas, que tienen un margen del 10.11%. Esto significa que por cada \$1 que se percibió como ingreso del negocio, estas empresas, en promedio, perciben un beneficio neto de \$0.10.

También se evidencian en la Tabla 19 los valores obtenidos gracias al desarrollo del modelo Dupont. Este modelo permite realizar un análisis del desempeño económico que han tenido las organizaciones, partiendo de uso de diversos indicadores financieros. Normalmente los resultados que se obtienen bajo esta metodología están encaminados a determinar el nivel de eficiencia que tienen las empresas (Palomares & Peset, 2015). Con ello se obtuvieron diversos resultados que permiten evidenciar información importante sobre la salud financiera de las instituciones. El primero de ellos es el ROA (*return of active*) que evidencia cuál es el beneficio percibido por la empresa en comparación con su estructura de activos. El segmento con menor representación es el de las microempresas, que apenas tienen un 2.23%. Esto refleja que los beneficios percibidos por este tipo de organizaciones son muy bajos en comparación a su nivel de activos que poseen.

El mejor indicador es el de las grandes empresas con 6.80%, siendo apenas el 0.01% menor al presentado en el promedio de toda la industria. Vale la pena destacar que en los resultados de las grandes organizaciones la estructura de activos es bastante fuerte, lo que significa que la rentabilidad generada en este año 2017 ha sido bastante alta (aun cuando la variación respecto a la industria que se obtuvo es negativa, con una disminución del indicador respecto a su comparativo con la industria de un -0.11%).

Otro de los indicadores es el ROE (*return of equity*), que es el retorno generado con respecto al patrimonio que tiene la empresa. Las empresas medianas son las presentan un ratio bastante alto, alcanzando el mismo un 21.82%. Lo que sucede en este caso, traduciendo los resultados, es que las empresas medianas tienen una estructura de capital que se ve bastante apoyada con los recursos obtenidos gracias a la generación de pasivos.

Por ello, su patrimonio es menor y así se obtiene la comparativa. En el caso de las microempresas es de apenas 6.27% lo que refleja que, los niveles de beneficios en

estas organizaciones no son tan alto o a su vez, la estructura financiera de estas empresas está concentrada en su mayoría en el patrimonio (tanto en su capital social como todo aquello relacionado a la utilidad). El ROE de la industria es de 13.55%.

Otro de los datos que se reflejan son con respecto a la administración del capital de trabajo. El capital de trabajo es todo el recurso que requiere tener la empresa para que a través de ellos pueda ejercer sus operaciones como negocio (Requeijo, Iranzo, Salido, Pedrosa, & Martínez, 2018). Es por esto por lo que las empresas grandes tienen un capital de trabajo muy alto en comparación a las de menor tamaño. Por ello es por lo que en este año 2017, las empresas grandes tuvieron un capital de trabajo de \$274,764,245, muy por encima de las empresas medianas que son las que lo siguen con un monto de \$36,727,754.

Partiendo de los valores reflejados con respecto al capital de trabajo, también se hace una comparativa de este rubro con respecto a los activos totales. En estos porcentajes se evidencian que las microempresas tienen una representación bastante baja, siendo este valor el de 11.50%.

Esto se traduce en que las organizaciones de este no necesitan tener recursos tan altos para comenzar a realizar sus operaciones; esto no es así en los otros tipos de empresas que alcanzan entre 39% y 47%. Por ello es por lo que se justifica el hecho que las empresas de mayor tamaño necesitan ser financiadas a grandes cantidades para que todas sus actividades entren en función. Otra de las partes de los resultados mostrados en la tabla es el de la composición de la inversión, en donde es el activo el rubro que sirve para realizar ciertas comparativas. La primera de ellas es la relación entre activos corrientes y activo. Se evidencia que en las empresas grandes tienen un aumento del 0,85% respecto a la industria. En cambio, en las microempresas, tienen una variación de -33,77% respecto a la industria. Esto puede ser entendido que las microempresas han tenido una disminución en cuanto a las cuentas por cobrar y el dinero en efectivo que poseen en su haber, así como la posible disponibilidad de inventario que tengan consigo.

Otro de los cálculos que se reflejan en la relación entre las cuentas por cobrar con los activos. Son las empresas medianas las que tienen un mayor nivel de representación, alcanzando un 21,90%, logrando superar hasta a las grandes empresas. Se evidencia que las medianas empresas han tenido un aumento en este indicador, el

mismo que puede ser entendido como un aumento en los plazos para los pagos por parte de los clientes o quizás el aumento de ventas que aún no ha sido devengadas.

Es importante hacer un seguimiento sobre la disminución de este indicador dado a que, en caso de que no puedan hacer efectiva estas cuentas por cobrar, la empresa perdería ese recurso que iría a cuentas incobrables. La idea es tener el menor nivel de representación posible, así se disminuye el riesgo del no pago. Otro de los indicadores es el de la relación inventario con activos. En los valores identificados, se ve una variación respecto a la industria bastante alta en las microempresas de 37,82%.

Este indicador es bastante alto y representa un peligro para la organización de este tipo por varios aspectos. Uno de ellos es que estas empresas requieren contar con recursos disponibles con bastante frecuencia, ya que los niveles de créditos que se les otorga son bastante bajos. Además, se tiene el peligro de quedarse con el inventario y no vender; esto motivaría a que opten por vender a precios más bajos para salir del inventario en su haber, pero renunciarían a niveles de rentabilidad. Finalmente, se tiene un segmento sobre la composición financiera, en donde también se tiene como base al activo, pero en esta ocasión se lo compara con elementos del pasivo como del patrimonio. La primera comparativa que se desarrolla es del pasivo a corto plazo (aquel que tiene que ser devengado en menos de 1 año) y el activo. Las comparativas demuestran un aumento bastante significativo en las medianas, pequeñas y grandes empresas.

Esto significa que las obligaciones que tienen las organizaciones que conforman este segmento están siendo bastante altas de acuerdo con los resultados observados durante el periodo 2017. Este hecho amerita una revisión de la estructura de pasivos de las empresas puesto a que se ve que están adquiriendo obligaciones en una gran medida que posiblemente les represente un riesgo de no poderlas cumplir por los plazos y las cantidades a cubrir. El año 2017 es un claro ejemplo de eficiencia y eficacia de las medianas empresas, porque muestra que no es necesario mantener altos niveles de respaldo en capital de trabajo, sino la confianza de sus proveedores, además de la gestión de sus clientes en el pago de sus deudas, para obtener una rentabilidad suficiente que le permita a las empresas mantenerse operativa, evitando que para ello se endeude o cubra valores que en su momento no entraron a la compañía por concepto de una política flexible de la cartera, problema de la mayoría de empresas que manejan productos tangibles.

Tabla 18.

Ratios Financieros: índices operativos, de liquidez, de endeudamiento y de rentabilidad, Año 2017

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR. %	MEDIANAS	VAR. %	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR. %
INDICES OPERATIVOS									
Días de inventarios	99.50	100.09	0.60%	77.63	-21.98%	107.53	8.08%	1.079.13	984.59%
Días de clientes	52.76	54.02	2.39%	44.22	-16.18%	49.01	-7.10%	238.50	352.05%
Días de proveedores	50.50	48.41	-4.13%	44.85	-11.18%	67.68	34.02%	664.59	1216.09%
Rotación de activos	1.40	1.39	-1.00%	1.78	27.03%	1.21	-13.92%	0.22	-84.26%
Rotación de inventarios	3.62	3.60	-0.60%	4.64	28.17%	3.35	-7.47%	0.33	-90.78%
Rotación de clientes	6.82	6.66	-2.34%	8.14	19.31%	7.35	7.65%	1.51	-77.88%
Rotación de proveedores	7.13	7.44	4.30%	8.03	12.59%	5.32	-25.39%	0.54	-92.40%
Ciclo de conversión del efectivo	101.76	105.70	3.87%	77.00	-24.33%	88.87	-12.67%	653.04	541.75%
INDICES DE LIQUIDEZ									
Liquidez	2.31	2.45	5.99%	2.02	-12.42%	1.87	-19.00%	1.28	-44.61%
Liq. Ácida	1.48	1.57	6.27%	1.29	-12.59%	1.31	-11.22%	0.32	-78.45%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO									
Estructura del Capital	0.99	0.86	-12.67%	1.58	59.49%	1.74	75.32%	1.81	82.51%
Coefficiente Endeudamiento (Deuda / Activos)	0.50	0.46	-6.80%	0.61	23.07%	0.63	27.54%	0.64	29.40%
Cobertura Intereses (UAI/Intereses)	18.81	18.31	-2.67%	17.82	-5.27%	68.67	264.98%	12.24	-34.92%
INDICES DE RENTABILIDAD									
Margen Bruto	9.71%	8.39%	-13.66%	10.41%	7.22%	20.63%	112.38%		
Margen operativo	7.64%	8.05%	5.31%	6.37%	-16.68%	5.85%	-23.41%	4.74%	-37.95%
Margen Neto	4.85%	4.89%	0.90%	4.75%	-2.14%	4.24%	-12.62%	10.11%	108.47%
ROA	6.81%	6.80%	-0.11%	8.46%	24.31%	5.12%	-24.79%	2.23%	-67.19%
ROE	13.55%	12.68%	-6.40%	21.82%	61.09%	14.01%	3.39%	6.27%	-53.72%

Tabla 19.

Ratios Financieros: Modelo Dupont, Administración del capital de trabajo, composición de la inversión y del financiamiento, Año 2017

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR. %	MEDIANAS	VAR. %	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR. %
MODELO DUPONT									
ROA	6.81%	6.80%	-0.11%	8.46%	24.31%	5.12%	-24.79%	2.23%	-67.19%
Rentabilidad => Margen Neto	4.85%	4.89%	0.90%	4.75%	-2.14%	4.24%	-12.62%	10.11%	108.47%
Eficiencia => Rotación de activos	1.40	1.39	-1.00%	1.78	27.03%	1.21	-13.92%	0.22	-84.26%
Apal. Fin (Activos/Patrimonio)	1.99	1.86	-6.30%	2.58	29.59%	2.74	37.47%	2.81	41.05%
ROE = ROA x Apal. Financiero	13.55%	12.68%	-6.40%	21.82%	61.09%	14.01%	3.39%	6.27%	-53.72%
ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO									
Capital de Trabajo Neto	\$332'022,242	\$ 274'764,245	-17.25%	\$36'727,754	-88.94%	\$18'762,943	-94.35%	\$1'767,301	-99.47%
Capital de Trabajo Neto / Activos	45.07%	47.41%	5.20%	39.11%	-13.23%	39.15%	-13.13%	11.50%	-74.48%
NOF	\$332'022,242	\$ 274'764,245	-17.25%	\$36'727,754	-88.94%	\$18'762,943	-94.35%	\$1'767,301	-99.47%
Fondo de Maniobra	\$332'022,244	\$ 274'764,246	-17.25%	\$36'727,754	-88.94%	\$18'762,943	-94.35%	\$1'767,301	-99.47%
COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN									
Activo Corriente/Activos	79.46%	80.14%	0.85%	77.31%	-2.70%	84.08%	5.81%	52.63%	-33.77%
Efectivo/Activos	15.16%	16.36%	7.88%	11.60%	-23.48%	8.70%	-42.61%	11.99%	-20.91%
Cuentas por Cobrar/Activos	20.57%	20.85%	1.37%	21.90%	6.47%	16.45%	-20.04%	14.63%	-28.85%
Inventario/Activos	28.69%	28.81%	0.39%	28.02%	-2.36%	25.20%	-12.17%	39.55%	37.82%
Activos Fijos/Activos	20.54%	19.86%	-0.03	22.69%	0.10	15.92%	-0.22	47.37%	1.31
COMPOSICIÓN DEL FINANCIAMIENTO									
Pasivos CP/Activos	15.35%	13.64%	-11.16%	23.01%	49.92%	18.51%	20.60%	23.24%	51.42%
(Pasivo LP + Patrimonio)/Activos	84.65%	86.36%	2.02%	76.99%	-9.05%	81.49%	-3.74%	76.76%	-9.32%
Cuentas por Pagar/Activos	14.56%	13.93%	-4.33%	16.19%	11.16%	15.86%	8.92%	24.36%	67.24%
Patrimonio/Activos	50.26%	53.64%	6.73%	38.78%	-22.84%	36.56%	-27.26%	35.63%	-29.10%

3.2.3 Análisis de Razones Financieras Año 2018

El primer conjunto de ratios a evaluar se evidencia en la Tabla 20 que corresponde al conjunto de indicadores operativos. El primero de ellos corresponde al de día de inventarios, en donde se refleja que a nivel industria hay un promedio de 110.89 días, siendo este valor bastante alto en comparación a lo alcanzado en el año 2016. El aumento de los días a nivel de industria se ve reflejado en las variaciones que se evidencian en las medianas, pequeñas y grandes empresas, en donde los valores son excesivamente altos. Los hallazgos denotan que las empresas han tenido una mayor dificultad en darle movimiento a sus inventarios y que cuentan con altos niveles de stock en su haber, lo que puede generarles grandes inconvenientes en el corto y largo plazo. Las pequeñas empresas son las que tardan más en darle movimiento a sus inventarios, siendo su promedio de 378.33 días, lo que refleja que les toma, más de 1 año en salir de todo aquello que tienen en su abastecimiento. Únicamente las grandes empresas han tenido un impacto menor, teniendo apenas una variación de -1.01%.

Con referencia al día de clientes, sigue existiendo la novedad en lo que respecta al indicador reflejado por las grandes empresas y se evidencia que las medianas empresas ya consiguieron obtener un mayor nivel de días de proveedores con respecto a los días de clientes. Sin embargo, las grandes empresas siguen con la situación de tener una mayor cantidad de días de clientes sobre proveedores, haciendo nuevamente énfasis en las situaciones de riesgo que las mismas pueden involucrarse. Los resultados evidencian que las grandes empresas reportan 46.82 días de proveedores, 74.20 reportan las medianas, 280.35 las pequeñas empresas mientras que finalmente las microempresas reportan 382.86 días de proveedores.

Las variaciones reflejan un aumento considerable de los días de clientes de proveedores en las medianas empresas, lo que significa que han logrado extender los plazos para realizar sus pagos. Así también una disminución del -0.99% en los días de clientes en las grandes empresas, lo que significa que se ha logrado recortar mínimamente los plazos de cobros de las cuentas. En lo que se refiere a la rotación de activos, las microempresas continúan teniendo el indicador más bajo de toda la industria, con un 0.01. Esto consolida la idea de que las organizaciones de este segmento están teniendo problemas para obtener efectivo a través de las ventas, visto en sus operaciones ejecutadas con sus clientes en donde los períodos de crédito otorgado son bajos o relativamente nulos. La industria presenta una rotación de activos

equivalente a 1.33, mientras que las grandes empresas tienen una rotación equivalente a 1.35, las medianas empresas de 1.04 y las pequeñas empresas de 0.48.

Continuando con los valores reflejados en los índices operativos. Uno de ellos, que permite ver de una manera más clara de lo que se tiene de información en el 2018, es el de rotación de inventario. Los valores reflejan que la rotación del inventario, a nivel de la industria, es de 3.25 veces, lo que significa menos de un cuatrimestre. Sin embargo, se evidencia una rotación menor en relación con la industria en las medianas y pequeñas empresas.

Las grandes empresas tienen una rotación por encima del promedio de la industria, que es de 3.28, siendo reflejado en la variación positiva de 1.02% respecto a la industria. Mientras que la rotación que tienen las medianas empresas es de 2.68, las pequeñas empresas de 1.18 y las microempresas de 0.95. Se detalla también el ciclo de conversión de efectivo, los resultados presentan variaciones poco significativas en cada uno de los tamaños de empresa. Sin embargo, existen variaciones negativas tanto en las grandes como pequeñas empresas, lo que refleja que estas organizaciones posiblemente estén teniendo inconvenientes en convertir su inventario en dinero, considerando todo el proceso desde la venta hasta el cobro de la cuenta si es que se realizó la venta a plazo. En promedio, a la industria le está tomando 115.88 días en capitalizar sus ventas, lo que es casi 4 meses para lograrlo.

En lo que respecta a los indicadores de liquidez, se refleja ciertos aspectos con respecto al índice de liquidez y la liquidez ácida. Es denominada liquidez ácida (también conocida como prueba ácida), aquella que sirve para determinar la estructura financiera de la empresa y la disponibilidad de recursos que tiene en su haber para lograr cubrir todas sus obligaciones en el corto plazo. Esta prueba tiene una característica y es que solo considera el efectivo, las cuentas por cobrar y ciertos rubros de inversiones, dejando así de lado a los inventarios (Lizarzaburu, Gómez, & Beltrán, 2016).

La liquidez de la industria es de 2.32. En cuanto el índice de liquidez de las grandes empresas es representado por un 2.35; siendo este grupo de empresas es el único que está por encima del promedio de la industria. Las microempresas tienen el nivel más bajo nuevamente, como en el año 2017, siendo el mismo de 0.86. Esto refleja de que por cada dólar de obligación que tiene la organización, estas microempresas apenas tienen 0.86 para cubrirlo. Si no logran mejorar esta situación, tendrán

inconvenientes en cuanto a la liquidez, ya que no estarán en la capacidad de cubrir todas las obligaciones contraídas y demandadas por los proveedores. Haciendo mención en la liquidez ácida, se refleja un dato bastante interesante. El mejor grupo de empresas con este rubro es el de las medianas, alcanzando el 1.46 y estando por encima del promedio de la industria de 1.40 y del indicador de las empresas grandes de 1.41. Esto significa que la representación que tiene el inventario en su liquidez es de menor proporción en comparación a los otros grupos. Por ello, se tiene este resultado. Lo positivo de ello es que la mayor cantidad de activos corrientes de las empresas medianas están concentradas en el efectivo y cuentas por cobrar, que son los rubros que rápidamente pueden ser convertidos en efectivo.

En lo respecta a los índices de endeudamiento, se tiene el coeficiente de endeudamiento, que se determina en la división entre el pasivo contra el activo. Las empresas grandes son los que tienen un mayor índice de 0.50 que es similar al de la industria. En cuanto a los índices de rentabilidad, se presentan varios ratios financieros para analizar. El primero de ellos es el margen bruto que refleja un aumento bastante alto en las medianas y pequeñas empresas. Esto significa que las organizaciones de estos grupos han optado por tener precios más altos con respecto al costo de venta o que, posiblemente, han logrado su estructura de costos para tener mejores niveles de rentabilidad.

Al igual que en el año anterior, cada uno de los tipos de empresas presentan un indicador positivo, lo que refleja que los ingresos están siendo mayores que los egresos y que no han salido en contra desde la primera instancia. El margen bruto de la industria es de 10,54%, siendo superado ampliamente por el margen de las medianas empresas que es de 24,51% y el margen bruto de las pequeñas empresas que es de 50,62%. Los márgenes operativos de los distintos grupos reflejan también valores positivos, lo que indica que a este nivel siguen teniendo beneficios. En el caso de los márgenes operativos la industria presenta 7.20% de margen operativo y destaca el índice de las microempresas con 15.20% de margen operativo. Finalmente se refleja el margen neto, en donde se refleja que todas las empresas tienen un margen positivo, lo que significa que si han generado rentabilidad en el año 2018. El mejor nivel es el representado por las microempresas, que tienen un margen del 12,87%. Esto significa que por cada \$1 que se percibió como ingreso del negocio, estas empresas, en promedio, perciben un beneficio neto de \$0,13. Aun teniendo altos niveles de margen,

las mediana y pequeñas empresas han tenido una variación negativa con respecto a los resultados que vieron en el año 2017.

También, en la Tabla 20 se evidencian valores obtenidos gracias al desarrollo del modelo Dupont. El primero de ellos es el ROA (*return of active*) en donde las grandes empresas tienen un mayor nivel de representación (hasta por encima del promedio de la industria) con un porcentaje del 5.77%. Mientras que, las microempresas, tienen un ROA de 0.15%. Esto refleja que los beneficios percibidos por este tipo de organizaciones son muy bajos en comparación a su nivel de activos que poseen y que no han tenido grandes rendimientos en el año 2018 (aun cuando el porcentaje de margen neto indica que es el mejor de todos los segmentos de empresa detallados).

Otro de los indicadores es el ROE (*return of equity*), cuyo índice en el caso de las empresas grandes tienen el ratio más alto de todos los grupos de la industria. El indicador en este segmento ha alcanzado en el 2018 un 11.50%. Este valor está por encima del promedio de la industria que es de 11.35%. En el caso de las microempresas que son las que han presentado inconvenientes en el año de análisis, el ratio que representa a este segmento es de apenas 0.45%. Otro de los datos que se reflejan son con respecto a la administración del capital de trabajo. El primero de ellos es el reflejo del monto de capital de trabajo requerido para realizar operaciones. Las empresas grandes tienen un capital de trabajo muy alto en comparación a las de menor tamaño. Por ello es por lo que en este año 2018, las empresas grandes tuvieron un capital de trabajo de \$337,344,359.

El capital de trabajo de la industria en promedio es de \$349,279,508, por lo que se percibe el gran peso de las grandes empresas y su influencia en la industria general. El capital de trabajo que se tiene en las microempresas es negativo, lo que significa que estas empresas ya cuentan con recursos para operar, reconociendo entre ellos la cantidad de inventario que tienen en su haber al tener una baja rotación del inventario en lo que fue el 2018.

Partiendo de los valores reflejados con respecto al capital de trabajo, también se realiza una comparativa de este rubro con respecto a los activos totales que tienen cada uno de los segmentos clasificados de la industria. En estos porcentajes se evidencian que las microempresas tienen una representación negativa, esto debido al resultado negativo del capital de trabajo requerido para realizar operaciones. El valor

más alto en esta comparativa es de las grandes empresas, con 44.28%. Aquí se refleja el factor lógico de la gran necesidad de recursos para desarrollar operaciones en organizaciones de esta índole. Otra de las partes de los resultados mostrados en la tabla es el de la composición de la inversión. El primer valor calculado es el de la relación entre activos corrientes y activo. Las variaciones son bastante bajas, siendo la más alta la de las microempresas que presentan una variación del -49.18% respecto a la industria. Esto se debe a que los activos fijos posiblemente tengan el mayor peso de representación. Otro de los cálculos que se reflejan en la relación entre el efectivo con los activos. Son las empresas grandes las que tienen un mayor nivel de representación, alcanzando un 13.42%, logrando superar hasta al promedio de la industria que es de 13.13%. La que tiene un menor nivel es el de las microempresas, que tienen apenas el 3.66% lo que refleja el poco nivel de dinero que tienen estas organizaciones en sus arcas. Este es un gran inconveniente para ellas puesto a que cuentan con pocos recursos para solventar alguna necesidad o egreso no programado por parte de ello. Aquí se evidencia un posible problema de liquidez si las cuentas por cobrar no son gestionadas en su debido momento y respetando los plazos establecidos.

Otro de los indicadores es el de la relación activos fijos con activos. Tal como se lo menciona, a lo largo del análisis de los ratios financieros del año 2018, se visualiza que la mayor representación las tiene las microempresas, con 60.87%. El análisis que puede realizarse es que efectivamente este grupo de empresas tuvo inconveniente en el año para lograr consolidar ventas, teniendo niveles bastantes bajos de representación en los activos corrientes. Por ello, los activos fijos son los que tienen un mayor nivel de peso. La situación crítica para este grupo es que este tipo de activos sirve para las operaciones diarias y no están disponibles para monetizarlos, lo que significa que sería complicado valerse de ellos para cubrir alguna obligación que surja y que no pueda ser manejada a través de los activos corrientes.

Finalmente, se tiene un segmento sobre la composición financiera, en donde también se tiene como base al activo, pero en esta ocasión se lo compara con elementos del pasivo como del patrimonio. La primera comparativa que se desarrolla es del pasivo a corto plazo y el activo. Se evidencia que el apalancamiento financiero ha sido mayor y que se posen nuevas obligaciones que vencerán dentro del próximo año en curso. También se refleja el ratio entre la comparativa de las cuentas por pagar con el activo, siendo las pequeñas empresas la de mayor representación con un 22.38%.

Tabla 20.

Ratios Financieros: índices operativos, de liquidez, de endeudamiento y de rentabilidad, Año 2018

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR. %	MEDIANAS	VAR. %	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR. %
INDICES OPERATIVOS									
Días de inventarios	110.89	109.77	-1.01%	134.12	20.95%	305.44	175.45%	378.33	241.19%
Días de clientes	53.12	52.60	-0.99%	68.73	29.38%	78.84	48.41%	1.155.64	2075.38%
Días de proveedores	48.13	46.82	-2.73%	74.20	54.17%	280.35	482.51%	382.86	695.49%
Rotación de activos	1.33	1.35	1.91%	1.04	-21.99%	0.48	-63.67%	0.01	-99.14%
Rotación de inventarios	3.25	3.28	1.02%	2.68	-17.32%	1.18	-63.70%	0.95	-70.69%
Rotación de clientes	6.78	6.84	1.00%	5.24	-22.71%	4.57	-32.62%	0.31	-95.40%
Rotación de proveedores	7.48	7.69	2.80%	4.85	-35.14%	1.28	-82.83%	0.94	-87.43%
Ciclo de conversión del efectivo	115.88	115.55	-0.29%	128.65	11.02%	103.93	-10.32%	1.151.11	893.35%
INDICES DE LIQUIDEZ									
Liquidez	2.32	2.35	1.38%	2.08	-10.37%	1.54	-33.46%	0.86	-63.08%
Liq. Ácida	1.40	1.41	0.67%	1.46	3.78%	1.02	-27.62%	0.64	-54.53%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO									
Estructura del Capital	1.02	0.99	-2.50%	1.66	62.48%	2.01	97.43%	2.04	99.62%
Nivel de Endeudamiento (Deuda / Activos)	0.50	0.50	-1.25%	0.62	23.51%	0.67	32.33%	0.67	32.81%
Cobertura Intereses (UAI/Intereses)	14.39	14.23	-1.11%	31.77	120.79%	40.92	184.31%		
INDICES DE RENTABILIDAD									
Margen Bruto	10.54%	9.93%	-5.80%	24.51%	132.40%	50.62%	380.08%		
Margen operativo	7.20%	7.25%	0.78%	4.90%	-31.89%	7.27%	1.07%	15.20%	111.21%
Margen Neto	4.23%	4.26%	0.70%	3.14%	-25.76%	3.27%	-22.83%	12.87%	204.24%
ROA	5.62%	5.77%	2.62%	3.25%	-42.08%	1.58%	-71.96%	0.15%	-97.37%
ROE	11.35%	11.50%	1.32%	8.65%	-23.81%	4.75%	-58.17%	0.45%	-96.05%

Tabla 21.

Ratios Financieros: Modelo Dupont, Administración del capital de trabajo, composición de la inversión y del financiamiento, Año 2018

SECTORES	INDUSTRIA	GRANDES	VAR. %	MEDIANAS	VAR. %	PEQUEÑAS	VAR. %	MICRO EMPRESA	VAR. %
MODELO DUPONT									
ROA	5.62%	5.77%	2.62%	3.25%	-42.08%	1.58%	-71.96%	0.15%	-97.37%
Rentabilidad => Margen Neto	4.23%	4.26%	0.70%	3.14%	-25.76%	3.27%	-22.83%	12.87%	204.24%
Eficiencia => Rotación de activos	1.33	1.35	1.91%	1.04	-21.99%	0.48	-63.67%	0.01	-99.14%
Apal. Fin (Activos/Patrimonio)	2.02	1.99	-1.26%	2.66	31.55%	3.01	49.20%	3.04	50.30%
ROE = ROA x Apal. Financiero	11.35%	11.50%	1.32%	8.65%	-23.81%	4.75%	-58.17%	0.45%	-96.05%
ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO									
Capital de Trabajo Neto	\$349'279,508	\$ 337'344,359	-3.42%	\$10'693,942	-96.94%	\$ 1'573,096	-99.55%	\$ -331,890	-100.10%
Capital de Trabajo Neto / Activos	43.77%	44.28%	1.17%	43.40%	-0.85%	24.09%	-44.97%	-6.61%	-115.09%
NOF	\$349'279,508	\$ 337'344,359	-3.42%	\$10'693,942	-96.94%	\$ 1'573,096	-99.55%	\$ -331,890	-100.10%
Fondo de Maniobra	\$349'279,508	\$ 337'344,359	-3.42%	\$10'693,942	-96.94%	\$ 1'573,096	-99.55%	\$ -331,890	-100.10%
COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN									
Activo Corriente/Activos	77.00%	77.10%	0.14%	83.69%	8.70%	68.52%	-11.00%	39.13%	-49.18%
Efectivo/Activos	13.13%	13.42%	2.16%	6.44%	-51.00%	12.62%	-3.90%	3.66%	-72.12%
Cuentas por Cobrar/Activos	19.60%	19.77%	0.90%	19.78%	0.93%	10.57%	-46.09%	3.68%	-81.21%
Inventario/Activos	30.33%	30.70%	1.21%	24.96%	-17.70%	23.36%	-23.00%	9.92%	-67.29%
Activos Fijos/Activos	23.00%	22.90%	-0.00	16.31%	-0.29	31.48%	0.37	60.87%	1.65
COMPOSICIÓN DEL FINANCIAMIENTO									
Pasivos CP/Activos	17.27%	17.04%	-1.31%	22.07%	27.82%	22.38%	29.61%	21.33%	23.51%
(Pasivo LP + Patrimonio)/Activos	82.73%	82.96%	0.27%	77.93%	-5.81%	77.62%	-6.18%	78.67%	-4.91%
Cuentas por Pagar/Activos	13.17%	13.10%	-0.54%	13.81%	4.90%	21.44%	62.83%	10.04%	-23.73%
Patrimonio/Activos	49.51%	50.14%	1.28%	37.63%	-23.98%	33.18%	-32.98%	32.94%	-33.47%

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y RENTABILIDAD DEL SECTOR FERRETERO

La relevancia del análisis financiero se encuentra en la efectividad de justificar el desarrollo económico de una empresa o sector en función de la toma de decisiones de la administración central, donde el objetivo es maximizar los beneficios de la inversión utilizada, por ello para el presente análisis de resultados se clasifica en dos conjuntos, de acuerdo con las variables presentadas en la problemática del presente trabajo de investigación:

Capital de trabajo, describe el manejo operativo del negocio, desde su adquisición de inventario, proceso de comercialización, condiciones de venta y tiempo de retorno de la inversión como venta efectiva para su posterior reintegro a las actividades productivas.

Rendimiento financiero, muestra la generación de beneficios en todas sus etapas de producción y gestión, desde el manejo del producto, rubros relacionados al control del producto y recursos financieros, hasta su relación con el nivel de inversión total colocado en el patrimonio por todas las empresas que se encuentran dentro del segmento ferretero. Estos datos se los muestra a continuación:

4.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo muestra las necesidades operativas de financiamiento, si el valor de las deudas a corto plazo es cubierto en su totalidad por los activos corrientes, la empresa tiene la habilidad de funcionar sin el riesgo que existan influencias de entidades externas que puedan comprometer el funcionamiento operativo de la compañía como:

- Frenar el abastecimiento de los inventarios.
- Solicitar créditos para adquirir mercaderías.
- Préstamos para cubrir gastos operativos.

Esto ayuda a establecer si la empresa en promedio el segmento tiene la dependencia a incurrir préstamos o a su vez si tiene los activos líquidos suficientes en caso de que factores externos, eliminen la confianza con los proveedores. Es importante disponer de una operatividad que cubra recursos a corto plazo y menos sea la dependencia de adquirir recursos financieros, porque se trabaja con recursos

externos que en la mayoría de los casos no generan interés por ende no reduce el beneficio obtenido a través de las ventas.

Al incurrir un crédito con proveedores, la empresa no necesita recibir el efectivo, sino que el valor monetario lo contabiliza con la representación de las inversiones; en el caso de la investigación, las empresas del sector ferretero requieren de los productos para ejecutar las ventas, ya que tienen que exhibirlas, luego de esperar a que el cliente llegue, se interese en el producto, lo lleve y en caso que la empresa flexibilice su venta, entregar un crédito, tal como se lo muestra en el la siguiente figura:

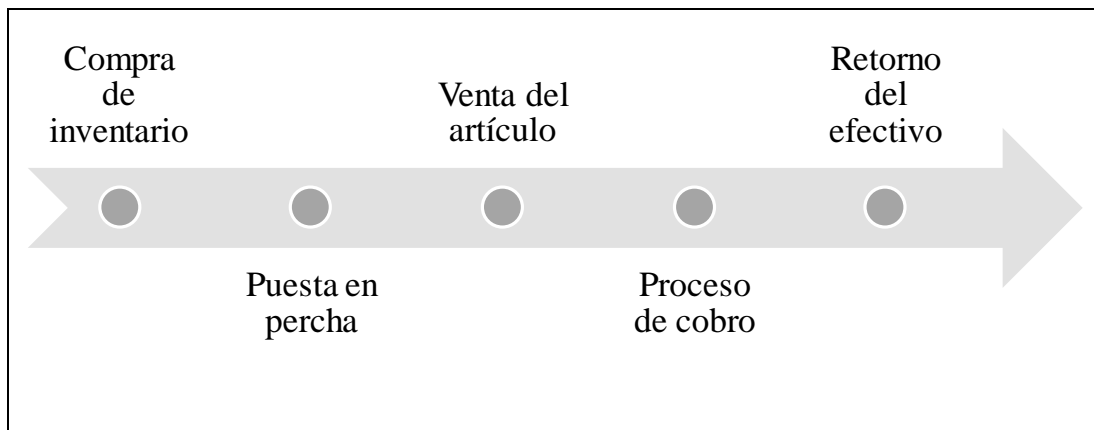


Figura 21. Proceso operativo de transacciones del sector ferretero

Cada actividad es un proceso que compromete el manejo del efectivo, en las cuales se analiza el tiempo de intercambio de recursos financieros y con ello la influencia que posiblemente tenga sobre el rendimiento o desarrollo del nivel de ventas de los negocios, a continuación, se describen los siguientes puntos críticos.

En el proceso de la compra de inventario, requiere que la empresa negocie con el proveedor, tanto en el monto de la compra, tiempos de pago si extienden crédito y condiciones de la entrega, aquí se genera el primer componente del ciclo de efectivo, porque define si la empresa requiere o no dinero en efectivo para operar. Lo recomendable es negociar con el cliente, porque de esta manera la empresa no condiciona el beneficio a obtener por comercializar el producto, porque cabe recordar que, al momento de incurrir en un crédito, se obliga a la compañía a pagar una tasa de interés adicional y a cumplir el pago del préstamo en un corto o largo plazo.

La ventaja de incurrir en un crédito con proveedores es:

- Trabajar con un capital ajeno que no necesariamente genera un interés.

- Flexibilidad en los tiempos de pago, porque el proveedor conoce la realidad del sector, por lo tanto, tiene conocimiento de ciclos de rotación del inventario y a quien ofertar el producto, una entidad financiera no tiene esta información.
- Se puede comprar los productos con descuento ante un posible manejo a escala.
- Se puede obtener una ventaja competitiva, bajo el título de proveedor oficial.

El siguiente punto crítico es la puesta en percha, este momento es el más riesgoso para la empresa, porque corre el tiempo otorgado por el proveedor luego de entregada la mercadería; la gestión de la empresa es disponer de todo el material de comercialización necesario, para impulsar las ventas, es decir una rotación más alta, significando que la compañía capture el beneficio más rápido siendo beneficioso para el proveedor porque también incrementarán el número de pedidos. El criterio de una eficiente gestión queda estandarizado, bajo el siguiente esquema:

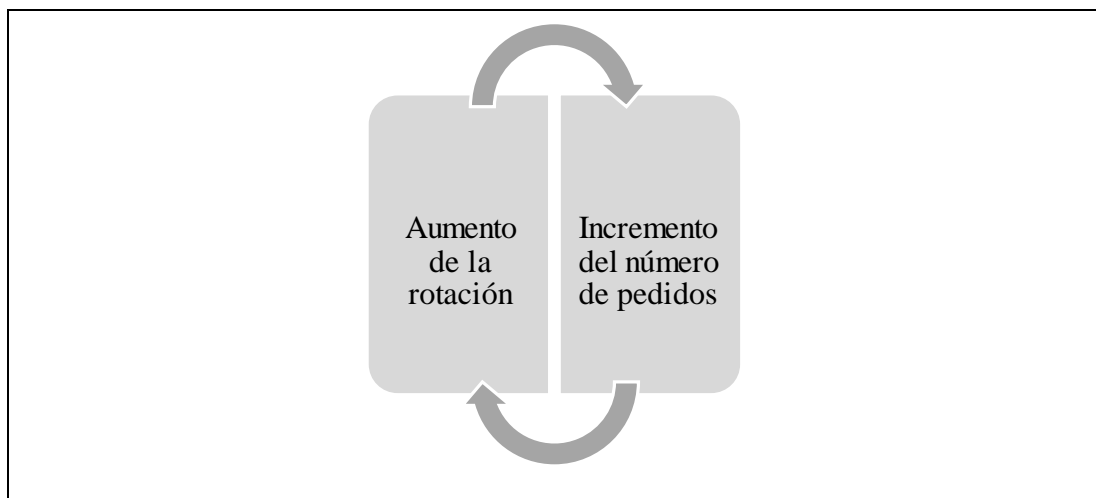


Figura 22. Relación entre el indicador financiero y la gestión con proveedor.

Como se indica en la figura 22, el escenario ideal de las empresas que manejan productos para obtener beneficios es tratar de aumentar su rotación, de esta manera se incrementa el número de pedidos y el proveedor pueda aceptar condiciones de negociación favorables, para evitar que la empresa se condicione en búsqueda de recursos financieros por temas de cobertura de su capital de trabajo.

Con relación a la venta y cobro, estos procesos están estrechamente relacionados, porque depende de la investigación de mercado que se realice en el sector, por ende, la negociación con el cliente está influenciada por el número de competidores y la homogeneidad de los artículos. Una empresa que utiliza el crédito como una de sus estrategias para incrementar el nivel de ventas, es porque no ha

encontrado un diferencial, o sus consumidores son demasiado influyentes para tener una oportunidad de posicionarse en el mercado.

En la situación de flexibilizar con políticas de crédito, la compañía debe planificar contingentes, porque debe plantearse escenarios, donde los clientes no cumplan lo pactado y las garantías que se pueden ejecutar en tanto que cubra el valor en cartera; esto a su vez es negativo para el flujo de la compañía, porque ocasiona que la empresa no cuente con el valor de los inventarios para comprar más artículos a su proveedor y de disponer de la utilidad obtenida por la ventas para cubrir costos y gastos operativos de la gestión de comercialización.

Todo esto supone la importancia del capital de trabajo, es cual muestra el monto que las empresas necesitan, para seguir operando, si el valor es negativo, existe el riesgo que la empresa no pueda operar porque depende de adquirir efectivo para seguir comprando inventario y si este valor es positivo, la empresa puede seguir endeudándose hasta un punto máximo de respaldos.

4.1.1 Comportamiento de actividades operativas

Descrito los estados financieros, evaluado los indicadores e interpretado los recursos económicos, obtenidos a través de entidades externas que prestan dinero y de accionistas que invierten sus recursos financieros, se muestra a través de gráficos el comportamiento de actividades operativas, las cuales se muestran a continuación:

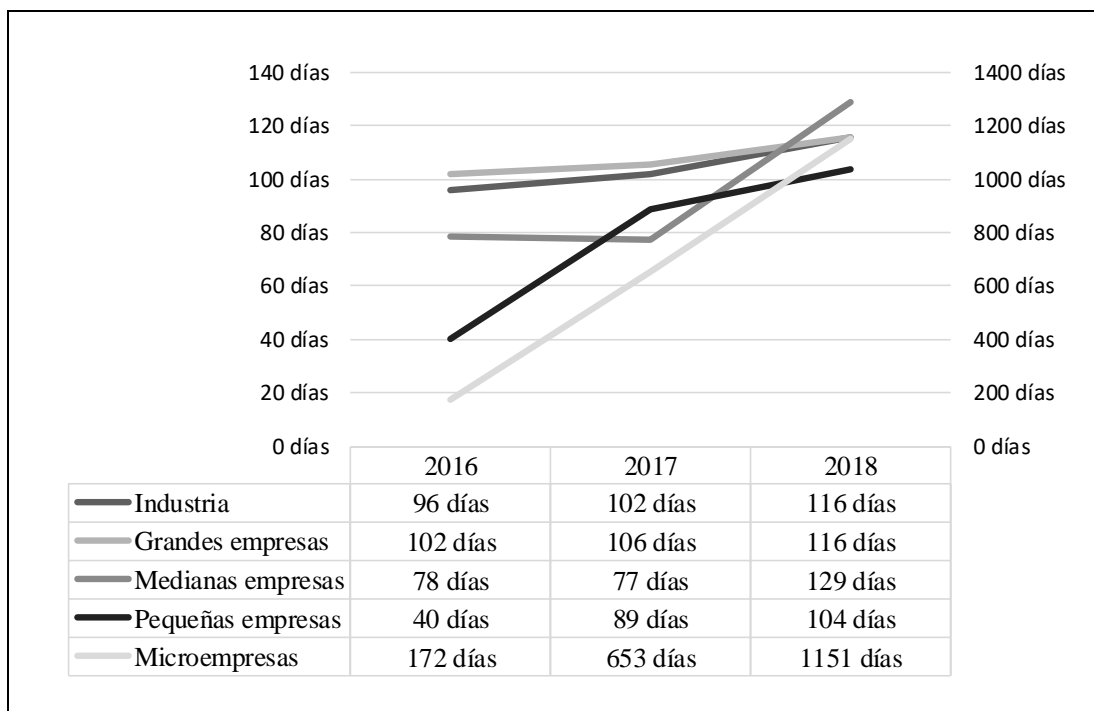


Figura 23. Ciclo de conversión del efectivo

Se observa que las empresas grandes tienen una relación del ciclo del efectivo apegada a la industria, pero con el pasar de los años, las empresas cada vez han sido más flexibles en el cobro, esto quiere decir que, tienen menos capital de trabajo que se financie con recursos operativos y se tenga que recurrir a mejores negociaciones con proveedores y con recursos obtenidos por financiamiento externo.

4.1.2 Necesidades operativas de financiamiento y fondo de maniobra

Es evidente que estas compañías necesitan recursos financieros, porque están en total dependencia del crédito a proveedores, del cual, en términos de caja, están cubiertos en un 50%, incurriendo en créditos externos, una vez que el plazo dado por el pasivo corriente se agota, transfiriendo en el largo una deuda que nace solo por la flexibilidad presentada al cliente.

En cuanto a las necesidades operativas de financiamiento, se espera que los administradores cuenten con recursos económicos para su funcionamiento, porque los proveedores no muestran flexibilidad como la que son manejados los clientes, Sin embargo, de acuerdo a los informes de los indicadores, el activo corriente ofrece una cobertura, solo en inventario, para que esto sirva como justificativo de apertura de una obligación financiera en una entidad ajena.

Las recomendaciones para mitigar un poco el riesgo o maximizar el funcionamiento operativo, se da a través de:

- Reducir los tiempos de rotación del inventario, esto quiere decir que las empresas deben mejorar sus sistemas de abastecimiento, manteniendo un producto que sale mucho después de la exigencia de pago del proveedor.
- Analizar bien a sus clientes, esto debido a que se están demorando en el tema de los cobros, muchos de ellos justifican su preferencia por alguna compañía para trabajar en conjunto.

4.2 Rentabilidad financiera

En este apartado se realiza un análisis de la rentabilidad financiera del sector, comparándola si tiene algún efecto positivo o negativo luego de evidenciar el manejo operativo a través de la evidencia del capital de trabajo.

4.2.1 Indicadores de rentabilidad

Estos miden la captura en efectivo desde todas sus etapas de inversión del producto, desde la generación de gastos por parte de empresas que se destacan en el

tema con poca injerencia de recursos de talento humano, hasta su relación con valores como la presencia del activo y temas de patrimonio, estos se describen a continuación:

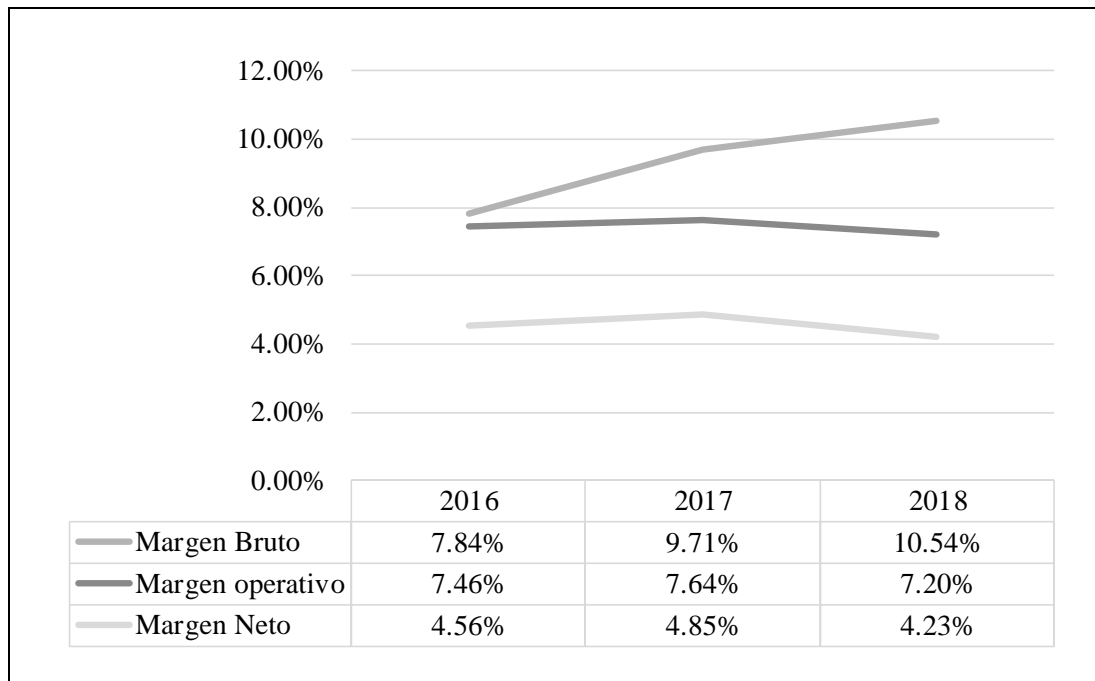


Figura 24. Indicadores de rentabilidad de la industria

En cuanto a la rentabilidad obtenida por la venta de cada producto entre los años 2016 al 2018, en promedio las empresas obtienen un 9% es decir, por cada \$100.00 dólares en inversión de inventarios, estos obtienen \$ 9.00 dólares para cubrir gastos operativos, de los cuales, estos se ven restados en un \$ 2.00 por temas de gestión en la venta, disponiendo para el inversionista quien está cerca de recibir \$ 7.00 dólares de utilidad, finalizando con el pago de rubros estatales en promedios de \$ 3.00 y transfiriendo de manera líquida al patrimonio cerca de \$ 4.00 dólares.

Como se muestra en el comportamiento de la rentabilidad, se tiene que los gastos operativos capturan en su mayoría los beneficios, en caso de que exista un proceso de austeridad en el sector, las decisiones estarán enfocadas en el tema de despidos y la relevancia de priorizar gastos, es decir, el manejo de la empresa en estructuras totalmente pequeñas, para seguir comercializando los productos.

En cuanto a la disposición de impuestos, estos no afectan la gestión, porque actúan en dependencia de los ingresos, es decir, con un bajo nivel de beneficios estos valores actuarían de la misma manera, siendo algo que no influye directamente en la inversión, por lo tanto, en función a este rubro no se podría realizar un contingente en caso de austeridad.

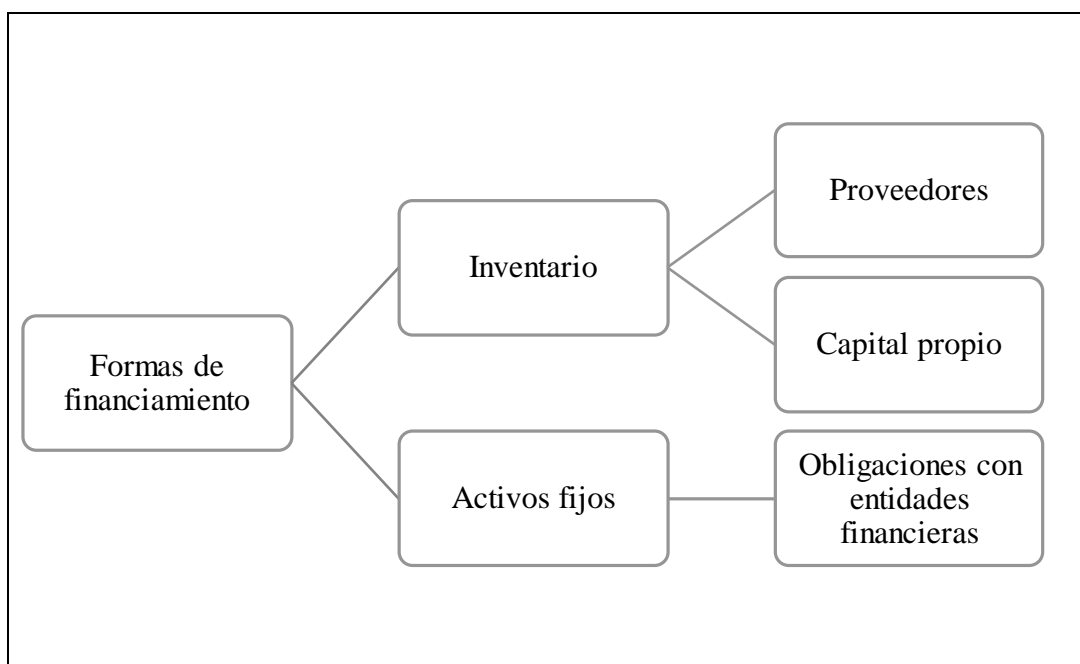


Figura 25. Formas de financiamiento eficiente

En la figura 25 se tiene las recomendaciones de una forma de financiamiento eficiente, donde es evidente que el inventario, sea adquirido solo por crédito a proveedores y capital propio, mientras que los activos fijos como no influyen directamente en la venta sean incurridos por obligaciones ante entidades financieras, esto debido a que se desconoce el comportamiento por parte del retorno en actividades operativas.

4.2.2 Componentes del mercado externo

Posiblemente las decisiones del manejo del capital del trabajo se vean comprometidas por factores externos. Por ello a continuación se muestran las condiciones que pueden cambiar en el mercado y que se deben tomar en cuenta en cualquier decisión de financiamiento.

- Salario básico unificado: \$ 394,00
- Aportación patronal: 11.15%
- Inflación promedio últimos 12 Años: 3.36%
- Participación de empleados en Utilidades: 15%
- Impuesto a la Renta: 25%

Con un posible incremento del salario básico unificado, los gastos por gestión se incrementan, disminuyendo las utilidades, por ende, la administración tiene dos salidas, la primera aumentar sus ventas a través de políticas más flexibles con crédito,

incrementar el precio de los productos comercializados o priorizar puestos de trabajo, cabe recalcar que el salario básico unificado se ha incrementado cada año en función a la tasa de inflación. La aportación patronal es un rubro adicional que incrementan gastos por gestión, porque es una competencia directa descrita en el código de trabajo que compromete los recursos líquidos de la compañía, al igual que el salario unificado, si la empresa no incrementa sus ventas o amplía beneficios, esta tendrá que priorizar su estructura organizacional.

La inflación es otro tema que puede influir, porque los proveedores podrían ajustar los precios de sus productos, formando un efecto dominó de transferencia en el consumidor final, porque estas empresas tendrán que aumentar sus precios de igual manera para evitar reducir su beneficio, sin embargo, muchas veces es difícil, más aún si la estrategia de venta está enfocada a precios accesibles, el cual solo se castiga por temas de otorgar créditos a clientes. La participación de utilidades e impuesto a la renta, no se ven afectadas, como se lo evidenció en el cálculo de beneficio operativo con utilidades líquidas en el tema de patrimonio, por lo tanto, no influyen, sino actúan en dependencia de la generación de beneficios.

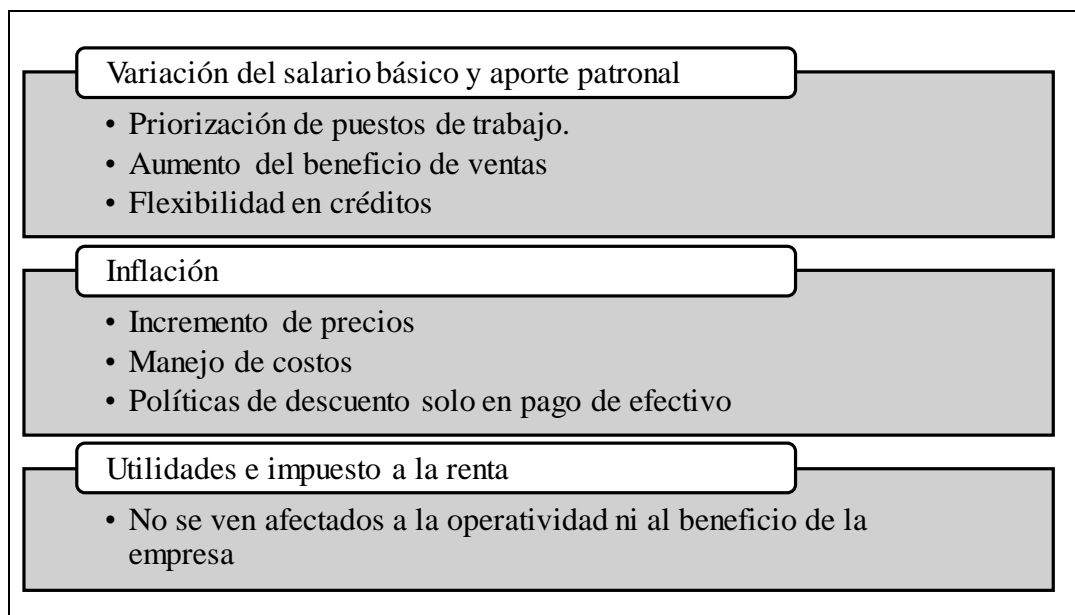


Figura 26. Resumen de contingentes frente a componentes de mercado

Para emitir un informe sobre la discusión de los resultados, fue necesario recopilar información de tres años determinado como un periodo de mediano plazo, tomando como herramienta de análisis los indicadores de gestión de liquidez, rotación de inventarios, rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar y una

relación existente entre la evolución del capital de trabajo contra la rentabilidad, a fin de establecer políticas adecuadas, que modele el sector en función a una efectividad sobre el manejo de recursos y garantizar una rentabilidad fija del sector, A continuación, se presentan estos resultados:

4.2.2.1 Políticas para el manejo de efectivo

Entre los años 2016 al 2018, el sector de empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería tuvo el siguiente comportamiento sobre la liquidez en función a la rentabilidad financiera sobre la inversión del patrimonio.

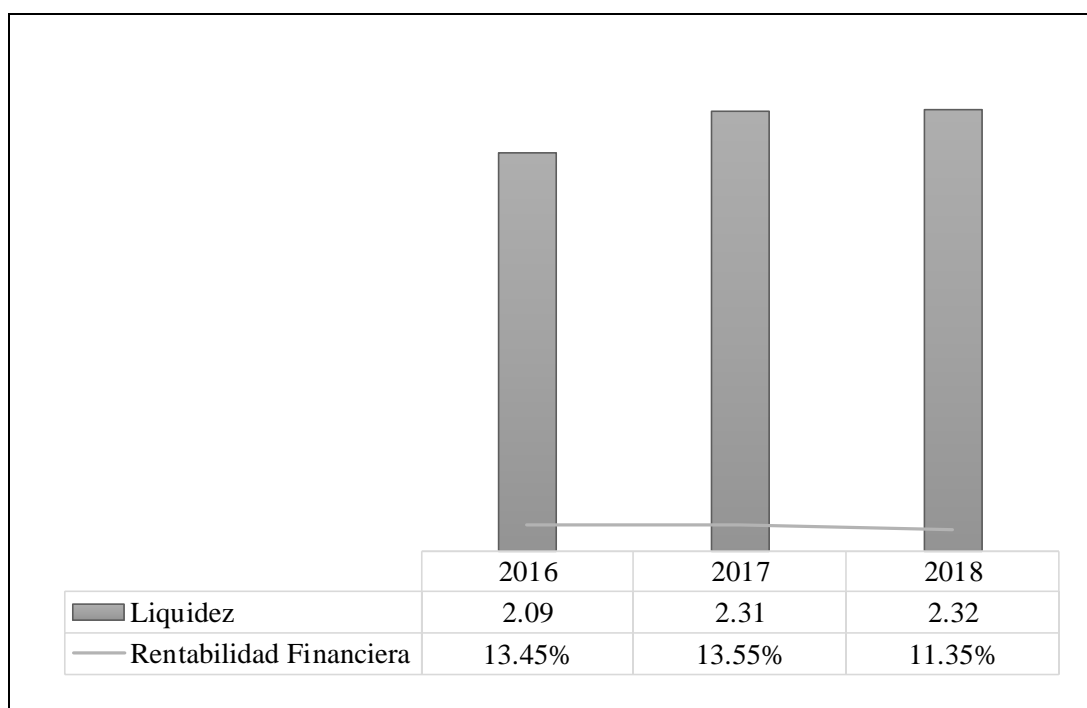


Figura 27. Relación liquidez vs rentabilidad financiera

De acuerdo con la figura, se muestra que existe una relación directa entre la liquidez con la rentabilidad financiera, porque los indicadores suben y bajan en el mismo tiempo, a excepción del año 2018, donde el valor baja, esto quiere decir que las empresas de este sector tuvieron efectivo que no se empleó para la compra de inventarios, significando un manejo ineficiente de recursos, porque se empleó más dinero para obtener menos rentabilidad sobre el patrimonio.

4.2.2.2 Políticas para el manejo de inventarios

Entre los años 2016 al 2018, el sector de empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería tuvo el siguiente comportamiento del manejo de inventarios en función a la rentabilidad financiera sobre la inversión del patrimonio.

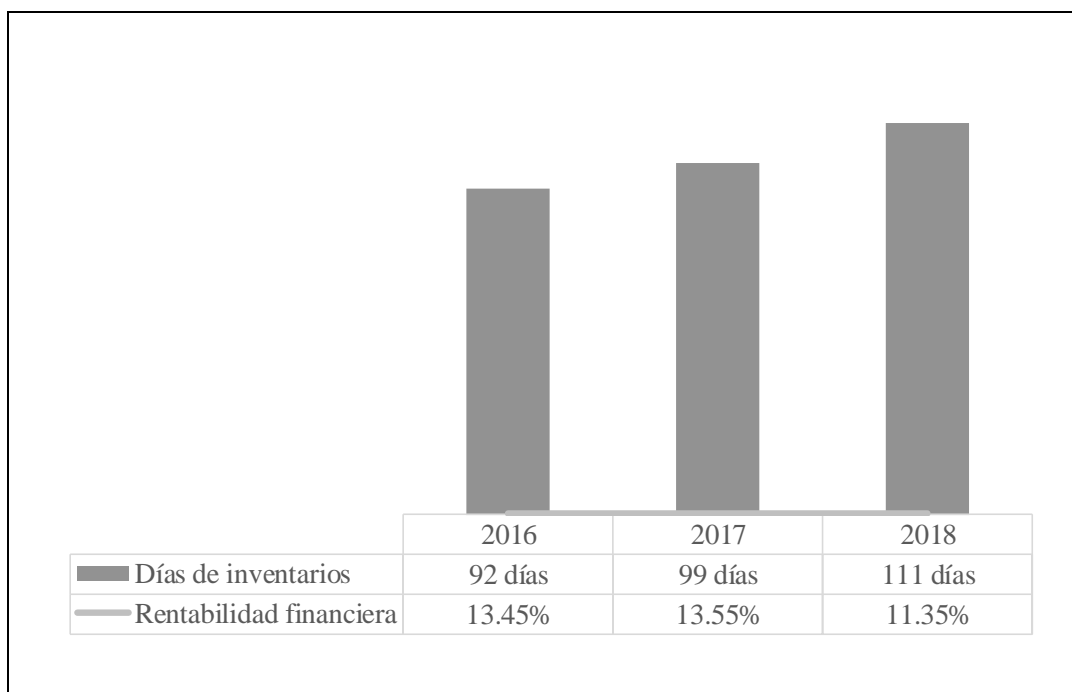


Figura 28. Relación días de manejo de inventarios vs rentabilidad financiera.

De acuerdo a la figura 28 que muestra la relación entre los días de manejo de inventario y la rentabilidad, se tiene que el rendimiento del patrimonio tiene una relación directa entre los años 2016 al 2017, sin embargo, para el 2018, cuando las empresas tardan en vender su inventario, la rentabilidad baja, catalogando a las empresas como ineficientes, porque mantienen los inventarios almacenados y con el riesgo de rotar mucho menos que los años anteriores; una posible acción para compensar esta situación, radica en subir el precio de los productos o solicitar a sus proveedores mejoren los costos en la adquisición de artículos disponibles para la venta con el objetivo de trasladar mejores precios al canal.

4.2.2.3 Políticas para el manejo de cuentas por cobrar

Entre los años 2016 al 2018, el sector de empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería tuvo el siguiente comportamiento de las cuentas por cobrar en función a la rentabilidad financiera sobre la inversión del patrimonio. De acuerdo con la figura 29 sobre la relación entre la política de cobro de facturas a clientes y la rentabilidad financiera, se tiene que para el 2016 al 2017 un aumento de la flexibilidad de cobro representa un incremento de la rentabilidad financiera, pero este efecto de caer en morosidad, o que los clientes no cumplan con el periodo de pago, representa que la compañía tenga que financiarse, es decir, obtener más recursos para obtener la misma utilidad.

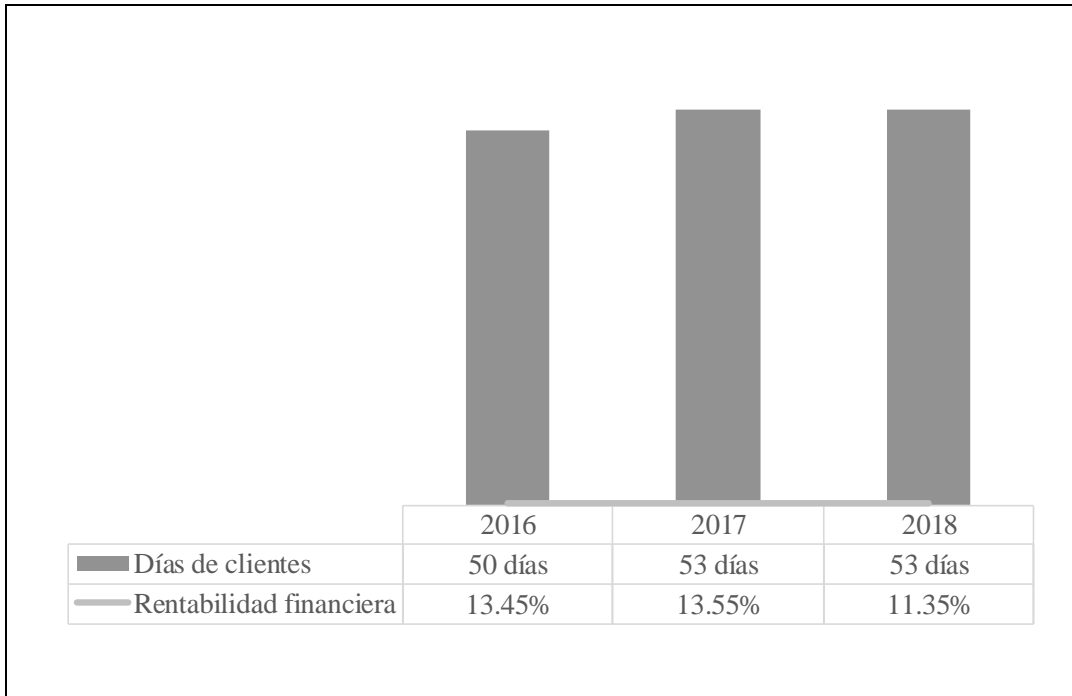


Figura 29. Relación días de cobro vs rentabilidad financiera.

4.2.2.4 Políticas para el manejo de cuentas por pagar o proveedores

Entre los años 2016 al 2018, el sector de empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería tuvo el siguiente comportamiento del manejo de cuentas por pagar o proveedores en función a la rentabilidad financiera sobre la inversión del patrimonio.

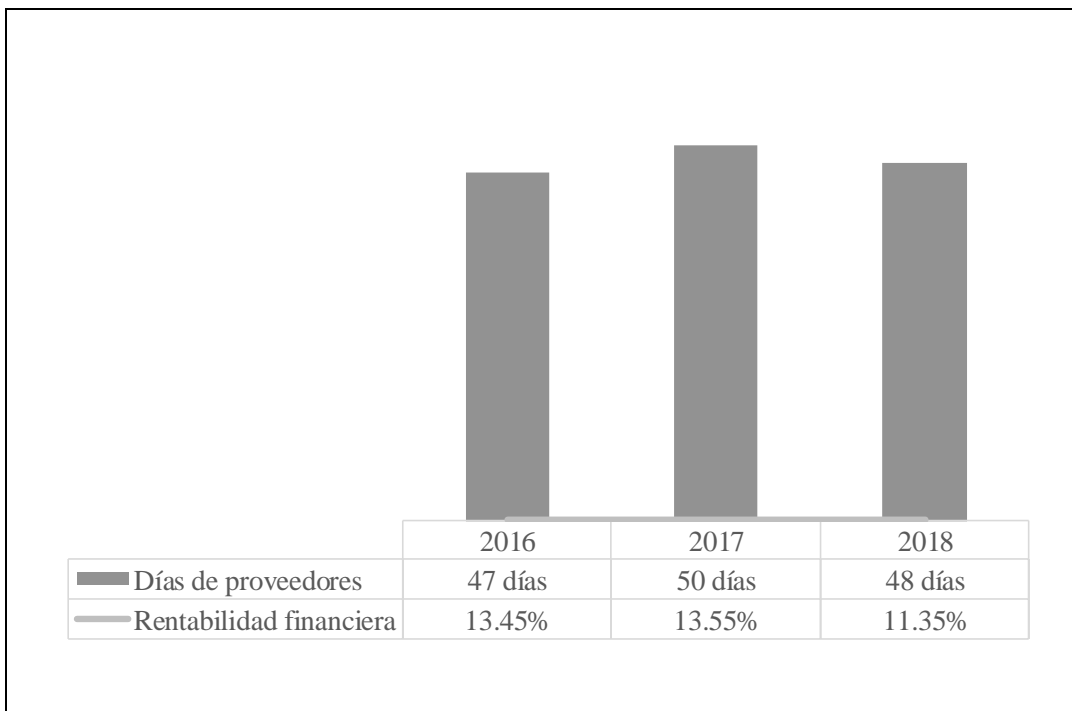


Figura 30. Relación días de pago vs rentabilidad financiera.

El riesgo de cobro de las facturas afectó directamente la relación con los proveedores, porque mientras entre los periodos 2016 al 2017 incrementaron la confianza con permitir un tiempo de espera mayor por el pago de facturas, para el año 2017 al 2018 esta se redujo y con ello la posibilidad de tener un mayor rendimiento financiero del patrimonio.

4.3 Relación entre el comportamiento del capital de trabajo y la rentabilidad de la inversión.

Angulo (2016) destacó que una gestión eficiente del capital de trabajo ayuda a generar liquidez, la cual es necesaria para cumplir con la solvencia de las obligaciones con proveedores y colaboradores evitando así que la compañía caiga en la insolvencia. Un beneficio de definir un capital de trabajo óptimo para la compañía es el mantener y equilibrar la rentabilidad con el objetivo de maximizar el valor de la organización como tal. Estos datos se muestran a continuación:

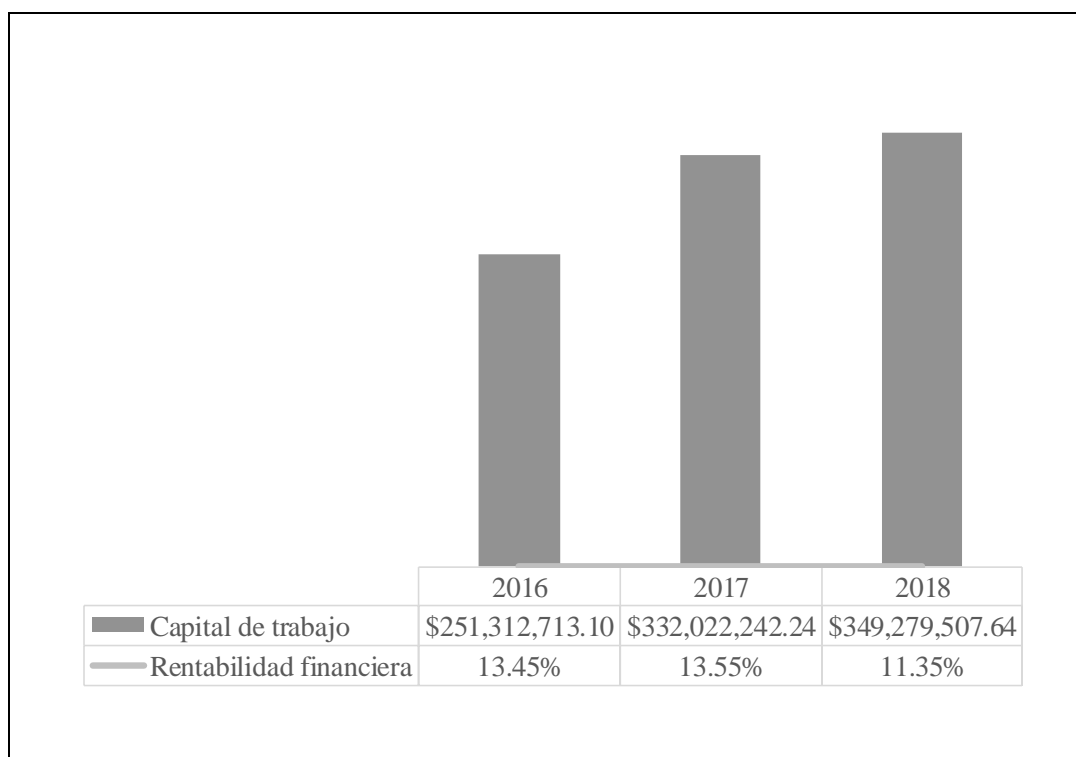


Figura 31. Relación capital de trabajo con la rentabilidad financiera

Con un aumento de la inversión en capital de trabajo, la rentabilidad financiera se vio aumentada, sin embargo, para el año 2018 esta rentabilidad descendió dos puntos porcentuales, concluyendo el capital de trabajo influye sobre la rentabilidad influye siempre y cuando la disponibilidad de crédito de proveedores sea más flexible con este tipo de empresas y además se tenga políticas de cobro adecuadas porque constituye un riesgo de pérdida de la utilidad calculada en cada venta procesada.

CONCLUSIONES

A partir del propósito general del presente trabajo de titulación se puede concluir que, las empresas en la industria ferretera tienden a contar con un recurso contingente para cubrir sus obligaciones expresadas en deudas a corto plazo, gastos operativos y demás rubros. Así también, se pudo evidenciar que los clientes tienden a realizar adquisiciones o compras a crédito, lo cual dificulta a que las empresas puedan obtener de manera rápida el efectivo y se ven en la necesidad de solicitar plazos de pago más altos a los proveedores o recurrir a gastos financieros mediante préstamos.

Los hallazgos antes descritos se pudieron llevar a cabo a través del desarrollo de cada uno de los objetivos propuestos en la presente investigación. Con relación al primer objetivo propuesto se realizó una profunda revisión de la literatura que permitió identificar la importancia del capital de trabajo así también se desarrolló una explicación de cada uno de los ratios financieros abordados en la presente investigación. Así, se concluye que, para una empresa, el capital de trabajo es un rubro fundamental ya que esto implica la correcta y eficiente administración de los activos circulantes y las deudas a corto plazo.

En cuanto al segundo objetivo relacionado con la metodología de la investigación, el presente estudio descriptivo fue abordado bajo una perspectiva cuantitativa para lo cual se procedió a analizar las empresas del sector ferretero agrupadas bajo la clasificación G4663.21 de la Superintendencia de Compañías, con el objetivo de evaluar sus decisiones en cuanto al manejo de su capital de trabajo, ya que esto conlleva directamente a influir o no sobre la generación de la rentabilidad.

Posteriormente, se realizó un análisis de toda la información teórica sobre los componentes que complementan el capital de trabajo, además de las fórmulas sobre las razones financieras y por ende la rentabilidad de una empresa, identificando los datos que se deben obtener para aplicar dichas fórmulas, por ello, se planteó como objeto de estudio, investigar los estados financieros de las compañías que comparte este segmento y además cuantificar a través de los saldos de sus cuentas, el comportamiento de su capital de trabajo y rentabilidad con referencia a un periodo de análisis específico comprendido entre los años 2016 al 2018. A partir de dichos hallazgos se concluyó que se tiene que tener una mayor rotación de cartera

El tercer objetivo específico trataba sobre la realización de un análisis financiero de las empresas que se desempeñan en el sector ferretero. El mismo que se realizó mediante el análisis de los estados de situación financieras de la industria y las empresas segmentadas por su magnitud además de sus estados de resultados. En relación con el tercer objetivo específico por medio de la aplicación de ratios financieros, se pudo conocer la rentabilidad financiera a través del índice financiero ROE, el cual mide la participación de los valores aportados por los accionistas, a fin de mostrar, de acuerdo con las aportaciones, la parte relevante para obtener ingresos; de acuerdo a los datos obtenidos, estos no superan el 13.55% de retorno en beneficios, valor máximo que se registró en el año 2017.

Finalmente, el cuarto objetivo específico buscaba realizar un análisis de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad financiera del sector ferretero con miras a generar recomendaciones respecto a las políticas de cobros y pagos para que las empresas del sector ferretero mantengan un capital de trabajo adecuado. A partir de dichos hallazgos se concluyó enfocar esfuerzos para mejorar y aumentar los niveles de rotación de cartera. Además, se recomienda tomar medidas para abastecerse de una forma más estratégica o revisar políticas de administración de los inventarios dado que en promedio tardan 101 días de salir de la percha del almacén.

RECOMENDACIONES

Las empresas que se desenvuelven en la industria ferretera tienden a buscar planes de contingencia para cubrir con sus obligaciones o deudas dado que para generar ventas otorgan crédito a sus clientes. Por ello, una de las recomendaciones que se plantean es el poder desarrollar mejoras en el manejo del crédito a través del análisis del comportamiento de sus clientes utilizando técnicas predictivas que permitan determinar incentivos por pronto pago que se traduzcan en mejoras en el ciclo de conversión de efectivo de las empresas del sector evaluado.

De igual forma, sería interesante también evaluar el hecho de incrementar la participación de ventas en canales que estén dispuestos a comprar volúmenes de mercaderías con pago en efectivo como es el caso de las instituciones o consumidores finales, lo cual podría llevar a muchos distribuidores mayoristas a pensar en implementar un canal de venta directo que permita que dichas empresas aseguren la inversión.

Seguidamente, como se pudo evidenciar en el análisis de los estados financieros y estados de resultados, las grandes empresas tienen una relación directa respecto al incremento de los activos comparados con el incremento de ingresos en los mismos períodos. Tomando esa premisa como base, sería recomendable que las empresas propicien planes de inversión que les permita un crecimiento orgánico en cuanto a sus activos. En mayor proporción el incremento de los activos se debe a los rubros de activos fijos de las organizaciones. Es importante comprender que el buen manejo de estas inversiones influye en la posibilidad de maximizar la rentabilidad.

Finalmente, como se pudo visualizar en el informe final respecto a la incidencia del capital de trabajo y demás indicadores financieros con relación a la rentabilidad, es necesario que las organizaciones tomen en cuenta que una eficiente gestión y negociación con respecto a los días de crédito otorgados por proveedores influye en un aumento de la rentabilidad. Por tal motivo, es recomendable que las organizaciones de esta industria definan políticas para el manejo de las cuentas por pagar o proveedores y así se vean beneficiadas de esta relación.

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, C., & Cuello, M, Á, (2008), *Administración de Capital de Trabajo, Un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual*, Poliantea,
- Amat, O, (2008), *Análisis de Estados Financieros*, Grupo Planeta (GBS),
- Arcos, A, M., & Benavidez, J, (2008), *Efecto del Ciclo de Efectivo sobre la rentabilidad*, Cuaderno de Administración,
- Arias, F, G, (2015), *El Proyecto de Investigación, Introducción a la Metodología Científica, 6ta edición*, Caracas, Venezuela: Editorial Episteme C, A,
- Baca, G, (2011), *Evaluación de Proyectos (6ta ed.)*, Mc Graw Hill,
- Baena P., G, M, (2014), *Metodología de la investigación*, México D, F, México: Grupo Editorial Patria,
- Barrero, J, M, (2012), La importancia de medir la rentabilidad, *RePro*,
- Bernstein, L, (1999), *Análisis de estados financieros: teoría, aplicación e interpretación*, México: Mc Graw Hill,
- Callejas Cruz , J., Garcia Cuellar, L., & Ponce Rivas, R, (2010), *Análisis de Estados Financieros como herramienta hacia la toma de decisiones para mejorar el crecimiento económico y de mercado de empresas del sector restaurante*, El Salvador,
- Cegarra, J, (2014), *Metodología de la investigación científica y tecnológica*, Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos,
- Clemente, E., & Ungaretti, M, (1993), *Historia de Garibaldi*, Porto Alegre, Brasil: EDIPUCRS,
- Córdova P., M, (2014), *Análisis financiero*, Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones,
- Díaz, J., & Fuentes, R, (2018), Los Métodos de Resolución de Problemas y el Desarrollo del Pensamiento Matemático, *Bolema, Rio Claro*, 32(60), 57-74,
- Edison, S, C, (2003), *Manual de Recursos Financieros*, California,
- García N., J, A., & Paredes H., L, M, (2014), *Estrategias financieras Empresariales*, México D, F: Grupo Editorial Patria ,
- García P., V, M, (2014), *Introducción a las finanzas*, México D, F,: Grupo Editorial Patria,

- García, & Villafuerte, (2015), Aditoría a los Estados Financieros de las pequeñas y medianas empresas: una oportunidad para mejorar su gestión financiera, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*,
- García, O, (2014), Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde la óptica administrativa, *Inquietud Empresarial*, 14(2), 89 - 113,
- Genoni, G., & Zurita, S, (2004), *Capital de trabajo, gestión de tesorería y valuación de empresas*, Estudios de Administración,
- Gitman, L, (1986), *Fundamentos de administración financiera*, , Cuba: Edición Especial, Ministerio de Educación Superior,
- Gómez-Bezares, F., & Santibáñez, J, (2012), *Elementos de las Finanzas Corporativas*, Obtenido de <http://www.edesclee.com/images/pdfs/9788433025807.pdf>
- Guajardo, G., & Andrade, N, (2018), *Contabilidad Financiera* (Vol, Séptima Edición), McGraw-Hill,
- Guelmes, E., & Nieto, L, (2015), Algunas reflexiones sobre el enfoque mixto de la investigación pedagógica en el contexto cubano, *Revista Universidad y Sociedad*, 7(1), 23-19,
- Hansen, D, R., & Mowen, M, M, (2007), *Administración de Costos: Contabilidad y Control* (Vol, Quinta Edición), México D,F,: Cengage Learning Editores,
- Hernández S., R., Fernández C., C., & Baptista L., P, (2014), *Metodología de la investigación*, México D, F., México: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S,A, DE C,V,
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, (octubre de 2018), *ecuadorencifras.gob.ec*, Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Principales_Resultados_DIEE_2017.pdf
- Jordán G., C, M, (2015), *Análisis e interpretación financiera, liquidez y rentabilidad como herramienta para la evaluación de la gestión empresarial* , Machala: Universidad Técnica de Machala,
- Lavalle B., A, C, (2016), *Análisis Financiero*, Editorial Digital UNID,

- Lawrence, G., & Chad, Z, (2012), *Principios de Administración financiera*, México: Pearson,
- Lizarzaburu, E., Gómez, G., & Beltrán, R, (2016), *Ratios financieros, Guía de uso*, Editorial Beltrán López,
- Mundo Constructor, (2018), Estudio de productos que toda ferretería debe tener, *Revista Ekos*,
- Ochoa, M., & Palacios, G, (2018), Costo de Venta Basado en Actividades y su Efecto en la Rentabilidad, Guayaquil,
- Oriol, A, (2012), *Contabilidad y finanzas para Dummies*, España: Centro Libros PAPP,
- Parella Stracuzzi, S., & Martins, F, (2016), *Metodología de la investigación cualitativa*, Caracas, Venezuela: FEDUPEL,
- Palomares, J., & Peset, M, (2015), *Estados financieros: Interpretación y análisis*, Pirámide,
- Peñafiel M., J, M, (2014), *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de aluminios Hércules*, Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato,
- Requeijo, J., Iranzo, J., Salido, J., Pedrosa, M., & Martínez, J, (2018), *Indicadores económicos y financieros*, Madrid, España: Ediciones académicas,
- Rizzo, M, (2007), El Capital de Trabajo Neto y el Valor de las Empresas, La importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras, *Revista Escuela de Administración de Negocios*(61), 103 - 121,
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B, (2018), *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (Onceava ed.), México: Mc Graw Hill,
- Samper A., J, (2016), *economipedia.com*, Obtenido de economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html
- Stephen, R., Randolph, W., & Bradford, J, (2010), *Fundamentos de Finanzas corporativas*, México: Mc Graw Hill,
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2019), *supercias.gob.ec*, Obtenido de www.supercias.gob.ec

- Tableport, (2018), *tableport.es*, Obtenido de <https://www.tableport.es/blog/historia-y-evoluci%C3%B3n-de-las-ferreter%C3%ADas>
- Tabrizi, B, N, (2012), *TRANSFORMACIÓN RÁPIDA EN 90 DÍAS: Un plan de cambio rápido y eficaz*, Barcelona: Editorial PROFIT,
- Ullate, H, (2015), Ferreterías, toda una historia, *Tuercas y Tornillos, La revista ferretera*,
- Valls, A, (2017), *F de Ferretería, Manual para la Ferretería del siglo XXI*, Ferretería,
- Westerfield, R, (2012), *Finanzas corporativas*, Mexico: Mc Graw Hill,

ANEXOS

Anexo 1.

Empresas del sector ferretero, 2018

Etiquetas de fila

0993063215001

CONSTRUCCIONES "INDULIMPIEZA" PRESTADORA DE
SERVICIOS S,A,

0993059390001

IMCOGUE S,A,

0993054666001

EXTINTORES Y SERVICIOS CONTRA INCENDIOS
FIREMASTERS S,A,

0993051349001

IMPORTFERRICONST S,A,

0993048763001

IMPORTADORA DOMINGO DELGADO DODELIMPORT S,A,

0993036919001

URBANTRADING S,A,

0993034754001

COMERCIAL INDUSTRIAL TOOLS ELECTRIC2000 S,A,

0993027286001

COMERCIAL IMPORHUAXIN S,A,

0993022977001

BATELDRIZAS S,A,

0993007102001

MEGA-APOLO CIA,LTDA,

0993000221001

IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA V & V
VALVESACOM S,A,

0992999632001

IMPORTADOR FERRETERO Y AGRICOLA VARGAS
IMPOVARG S,A,

0992978899001

V&GDEECUADOR S,A,

0992960566001

GB-HYDRAULICS S,A,

0992956518001

DISFERRCON FERRETERIA Y DISTRIBUCION DE
MATERIALES DE CONSTRUCCION S,A,

0992952865001

FERGROUP S,A,

0992951761001

PHOCOMELIA INC, INSURANCE TRUST S,A,

0992944684001	HARD ROCK BUCKETS DEL ECUADOR VERSATUBE IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA S,A,
0992936908001	IMPORTADORA JARAMILLO&MIELES S,A,
0992926120001	SEGURIDAD INDUSTRIAL FIVER SEINSAFIVER S,A,
0992917768001	FERRETERIA Y SEGURIDAD FERRESEGSA S,A,
0992904682001	MEGAHIDRO-ECUADOR S,A,
0992892234001	ALKAVIDA ALKAEC S,A,
0992891211001	FERROINDUPLAST S,A,
0992887974001	VEJILAM S,A,
0992883642001	CORPORACION LUNDHEN CORPLUNDHEN S,A,
0992882883001	COMERCIALIZADORA CORONEL TOUMA CORCORTO S,A,
0992880147001	FABPROHERSA S,A,
0992875364001	COMERCIAL HERMANOS TEJENA "COMHERTSA" S,A,
0992871733001	SPRAZZO S,A,
0992869879001	FERRETERIA Y MAS S,A, FERRYMASA
0992869453001	ORTOLIDER S,A,
0992867043001	ELEKTROSEB S,A,
0992866039001	BOARDCONST S,A,
0992865008001	LITORAL ELECTRIC S, A, LITOLECTRIC
0992855134001	BRANQUIDESA S,A,
0992853298001	FERRETERIA Y CONTROLES ELECTRICOS S,A, FECOELECSA
0992849509001	DISTFERRAMSA DISTRIBUIDOR FERRETERO RAMIREZ S,A,
0992846046001	TIGRELECTRIC S,A,

0992837640001

FERRIWORLD S,A,

0992833173001

FRINCAL S,A,

0992832940001

BALANCEADOS CAMPO S,A, BALCAMSA

0992832924001

DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION PRODUCTOS
FERRETEROS Y OTROS S,A, DICPROIND

0992832487001

VELMEGUN S,A,

0992823887001

ALFCORPTRADE S,A,

0992818557001

DINACAF S,A,

0992818441001

ROYASUMI S,A,

0992817887001

COMPRANDSALE S,A,

0992813156001

CON SARLOZA S,A,

0992813040001

IEBAF S,A,

0992808187001

PINEAPPLEC S,A,

0992807059001

SOLIDPLANT S,A,

0992802693001

DISTOREMA S,A,

0992800267001

IMGAVISA S,A,

0992799471001

BUSINESS MARKET S,A, BUSIMARKSA

0992786256001

INDUSTUX S,A,

0992782501001

CONSTRUCTIVALS S,A

0992780940001

PLURIWORLD S,A,

0992778369001

IMMEREX S,A,

0992776129001

DISTRIBUCIONES TECNICAS S,A, DISREFARSA

0992770708001

SUPERBRIXEC S,A,

0992763833001

SERGEPROV S,A, PROVEEDORES Y SERVICIOS EN
GENERAL

0992762179001

RINOTROC S,A,

0992759119001

COLORAMA S,A,

0992757019001

PROVELECTRO PROVEEDORES ELECTRICOS C, LTDA,

0992756845001

SEGURIDAD INTEGRADA INDUSTRIAL CEDAGSAIN S,A,

0992754753001

FERHIDRASA FERRETERIA E HIDRAULICA S,A,

0992747110001

HARUKA S,A,

0992745568001

BAOLEI S,A,

0992733705001

INDUPRODUCTOS S,A,

0992727640001

GERARDO VARGAS IMPORTADORA S,A, GERIMPORTSA

0992727004001

IGGITOP S,A,

0992726512001

PROCOREX S,A,

0992709480001

ECUAFORMOSA S, A,

0992708875001

ALMIRAVI S,A,

0992702893001

PROVEEDORA DE SUMINISTRO DE FERRETERIA DIAZ
TEJENA S,A, PRODIZTESA

0992701625001

DAMARCUS S,A,

0992700548001

FERRENAV S,A,

0992696532001

RIOIMPORT S,A,

0992693665001

DEIPEZA S,A,

0992690763001

FERRETERIA EL CHINO FERRCHINO S,A,

0992690461001

NAGCORP S,A,

0992690151001

SERRESA S,A,

0992687266001

FERRIZARATE S,A,

0992686715001

LENGIEL S,A,

0992684348001

COFERMASA C,A,

0992680709001

DUSTERCORP S,A,

0992679190001

CLICKTOP S,A,

0992677562001

COALVI S,A,

0992676329001

WINDELL S,A,

0992673885001

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN MORA S, A,
MACONSMORA

0992663103001

MAQYFERRI S,A,

0992662530001

YERAY S,A,

0992661348001

COMERCIAL DON ANTONIO S,A, COMERTOÑO

0992659777001

UNAPANTA S, A,

0992659122001

GARRUCHAS & EQUIPOS S,A, GARRUEQUIP

0992654252001

FERRETONSA S,A,

0992650869001

MANCARE S,A,

0992649208001

FERREGOM S,A,

0992647949001

ESTRIBO S,A, ESTRIBOSA

0992647884001

DROBFIX S,A,

0992642580001

ESAMOPER S,A,

0992638125001

IMPORPARIS S,A,

0992633980001

NADEU S,A,

0992631619001

SADERSA S,A,

0992630620001	PLASTIELECTRIC S,A,
0992629517001	COMERCIAL DISTRIBUIDORA DEL PACIFICO DISPACIFICO CIA, LTDA,
0992624051001	MASACTIVA S,A,
0992619872001	METALES HIDALGO METAHIDALGO S, A,
0992619198001	BELLE AMBIANCE S,A,
0992617209001	COMERCIAL VALVERDE & VELEZ S,A, VALVE
0992615818001	IMPORT & EXPORT YONG SHENG S,A,
0992613726001	INGEDELSA S,A,
0992606207001	POLIMPORT S,A,
0992605839001	SIMAN S,A,
0992605367001	AHIZATOP S,A,
0992600292001	ILGUECORP S,A,
0992589655001	PONCECORP S,A,
0992586869001	INDUSTRIAS GOYA S,A, INDUGOYA
0992582340001	VICEVA S,A,
0992574968001	IMPORTADORA INDUSTRIAL DE SUMINISTROS Y RODAMIENTOS IMPORODAMIENTOS S, A,
0992567880001	3FASICO S,A,
0992567104001	CURLINGMAX S,A,
0992556706001	KRUGAR S,A,
0992548886001	QUASARCORP S,A,
0992539151001	KLODEN S,A,
0992538716001	COMERCIAL MOLINA PROAÑO S,A, CMP

0992532769001

A,C,T, TRADING S,A,

0992532459001

GIANGROSI S,A,

0992529431001

CONSTRUCTORA, MATERIALES Y SISTEMAS S,A,
CONMATISIS

0992529156001

DALUCAPRO S,A,

0992527501001

DEALERNEW S,A,

0992517840001

AMERICAN COMERCIO Y SERVICIOS S,A,
AMERCOSERVISA

0992515465001

OFFICENTER S,A,

0992510374001

TRELISA S,A,

0992508825001

URGENCIAS INDUSTRIALES URGIN S,A,

0992503602001

FRANFERMAR S,A,

0992496010001

PROMARCOMPANY S,A,

0992494301001

DALINCORP S,A,

0992494085001

DANTOKA S,A,

0992491817001

MORTEROS Y POLIMEROS (MOPOLI) S,A,

0992477830001

BMEISSONIER S,A,

0992477628001

SKYCOMPANY S,A,

0992476397001

PROBALANCORP S,A,

0992475870001

MUNDIALVIP S,A,

0992475447001

ZADAR S,A, (ZADARSA)

0992472952001

REPRESENTACIONES COMERCIALES REPCOMERSA S,A,

0992471972001

DISVIAGUI S,A,

0992470704001

SEMOFEINSA S,A,

0992468246001	EXCELGLOBAL S,A,
0992467983001	IMPORCORI S,A,
0992463775001	ROSEMA S,A,
0992453389001	DISECUADOR S,A,
0992452943001	PROVEQUALITY S,A,
0992448733001	COMERCIAL-FERRETERIA-MAQUINARIA COFERMA S,A,
0992443952001	CONSORCOMPANY S,A,
0992441682001	RONVIKE S, A,
0992436565001	ENDISER S,A,
0992434988001	SERVIREP S,A, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES INDUSTRIALES
0992432063001	PETROYNG S,A,
0992430168001	MAXIRIEGO S,A,
0992423633001	FERRETERIA TECNICA COMERCIAL, FERRETEC S,A,
0992422149001	BONASA S,A,
0992419180001	CORPMAGIC S,A,
0992418346001	CONSTRU-YA S,A,
0992416351001	FERRETERIA NAVAL E INDUSTRIAL NAVIFERRO S,A,
0992415479001	PLUSSERVICE S,A,
0992414103001	OXY SUPPLY COMPANY S,A, OXYECUADOR
0992413743001	TECNIPERFEC S,A,
0992412550001	FERMAINDUS S,A, FERRETERIA, MATERIALES INDUSTRIALES Y NAVALES
0992408286001	OPR INTERNACIONAL S,A,

0992407913001

ALMAPOWER S,A,

0992407476001

LORNEY S,A,

0992402156001

DELMIRACORP S,A,

0992399651001

FERRETERIA QUINTEROS FERREQUINTE S,A,

0992387912001

WIMPORTSAT S,A,

0992384093001

DISTRIBUCIONES CARBO & SANMARTIN S,A,

0992382929001

FARGEN S,A,

0992380683001

ECUAQUIMICORP S,A,

0992379847001

FERROHECADU S,A,

0992373245001

ALMIDE S,A,

0992369248001

BREFER S,A,

0992368527001

ARCONNECT S,A,

0992365625001

MATERIALES, SERVICIOS Y VENTAS MASERVEN S,A,

0992364807001

CALMETAL S,A,

0992355301001

NURASERV S,A,

0992337605001

DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA DE ARTICULOS
FERRETEROS, " DISTIMPART FERRETERIA " CIA, LTDA,

0992329432001

CASTEK S,A,

0992325550001

DIMANSIEL S,A,

0992316683001

AUSMIL S,A,

0992310707001

IMPORQUALITY S,A,

0992308648001

MARMOI S,A,

0992308133001

CONSTRUSEGURIDAD S,A,

0992303107001	BESTSERVICES S,A,
0992301627001	FERROVENTASCORP S,A,
0992291133001	RIFERSA S,A,
0992289554001	PLESIME S,A,
0992287748001	SINACOM S,A, SERVICIOS INDUSTRIALES NAVALES Y COMERCIALES
0992283874001	INLOU S,A,
0992283734001	IMDISVAL S,A,
0992282223001	KASADIL S,A,
0992271752001	PRISVALAND S,A,
0992261056001	FERRUX S,A,
0992257970001	VINAEX S,A,
0992256230001	FERREMUNDO S,A,
0992250763001	PROSETUR S,A,
0992236043001	UNIKLAN S,A,
0992228504001	FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S,A,
0992226153001	ELECTRO COMERCIAL ECUADOR ELECSACOM S,A,
0992215690001	MEDEXA S,A,
0992214309001	DISFERINSA DISTRIBUIDOR DE FERRETERIA INDUSTRIAL S,A,
0992213302001	BALLADARES ENTERPRISES (ECUADOR) S,A,
0992209941001	DARONTI S,A,
0992201770001	SPOKINSA S,A,
0992185619001	INGANI S,A,

0992167076001	PROHERRAMIENTAS S,A, PROHERRASA
0992164972001	PROVEEDORES INDUSTRIALES Y FERRETERIA S,A, PROINFE
0992147911001	SUFERSA S,A, (SUMINISTRO FERRETERO SOCIEDAD)
0992147679001	MINERSOL S,A,
0992145188001	COMUECSA S,A,
0992143258001	HERRACOL S,A,
0992141506001	DISTRIBUIDORA CLOMARZA S,A, DISCLO
0992140119001	MASTERSOFT S,A,
0992138947001	TELETILSA S,A,
0992135875001	METALES Y LAMPARAS METALAMP S,A,
0992134631001	IMPORTADORA, DISTRIBUIDORA DE FERRETERIA INDUSTRIAL Y PERFILERIA IMDISFINPER CIA, LTDA,
0992132132001	PROMOTADE S,A,
0992131721001	FERRO INDUSTRIAL - COMERCIAL WONG C, LTDA, FERRO- WONG
0992124628001	SERVICIOS TECNICOS INDUSTRIALES S,A, TEINSERSA
0992110074001	DENAIN S,A,
0992107251001	COMERCIALIZADORA MURILLO COMMUR S,A,
0992104406001	PARFEN S,A,
0991519793001	DIGERTOP S,A,
0991519734001	PIMOCOMERCIO S,A,
0991518541001	INMOBILIARIA HACINEST S,A,
0991515429001	FERRETERIA INDUSTRIAL ESPINOZA FERRES CIA, LTDA,
0991513175001	

MATERIALES FERRETEROS NACIONALES Y AMERICANOS
SOCIEDAD ANONIMA MAFNASA

0991469133001

MACAWUN S,A,

0991453814001

MONTIJO S,,A

0991453059001

DISTELSA DISTRIBUCIONES ELECTRICAS S,A,

0991438440001

COALBRO C,A,

0991434682001

ELECTRO PARTES S,A, ELECPAR

0991424881001

THE HOME-DEPOT S,A, (HOMEDEPOT)

0991422927001

MOLINA RODRIGUEZ 4 S,A,

0991421696001

NUREMZA S,A,

0991409734001

HEMILATI S,A,

0991393366001

INMOBILIARIA Y COMERCIAL DE CONSTRUCCIONES S,A,
CONSTRUSA

0991379495001

AGUA, GAS Y ACEITE VEDOBLEBOG S,A,

0991379460001

ZOPETI S,A,

0991376798001

COMERCIAL ALYERI S,A,

0991375422001

VIVANDI S,A,

0991374795001

PRODUGAMA S,A,

0991356894001

RANSESCA S,A,

0991350578001

MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S,A, MASUSA

0991345361001

IMPORTADORA DE FERRETERIA Y GASES INFEGAS S,A,

0991337628001

FEZPRO S A FERRETRIA INDUSTRIAL

0991330178001

REPRESENTACIONES GARFUCI S,A,

0991327630001

IMPORTADORA COMERCIAL BARROS IMPORBARSA S,A,

0991326723001

FERRETERIAS Y QUIMICOS S,A, FERREQUIMSA
0991304002001

FERRETERIA INDUSTRIAL Y PRODUCTOS DE ACERO C,
LTDA, FINPAC
0991297480001

ALEMINS A S,A,
0991297227001

PASBARO S,A,
0991296379001

IMPORTACIONES ABRAMOWICZ RICAURTE (A,R,) S,A,
0991287159001

IMATELME-IMPORTADORES DE MATERIALES
ELECTRICOS Y MECANICOS S,A,
0991272798001

FERRETERIA V,M, ABSALON GUEVARA FERVIMAG C,
LTDA,
0991247114001

SOYODA S,A,
0991246223001

CHEUCH S,A,
0991241027001

TECNOLOGIA Y SISTEMAS INDUSTRIALES CONTRA
INCENDIO TECSIND C,LTDA,
0991220674001

IMPORTADORA DE MATERIALES DE FERRETERIA
GONZALEZ INMAFEGO S,A,
0991173358001

PREDIAL REMIBUEY S,A,
0991168419001

FERRETEROS INDUSTRIALES FETEINSA C,A,
0991166106001

PRAMERCI S,A,
0991165673001

MONTPLAZA S,A,
0991144730001

FERRETERIA, VALVULAS Y TUBOS CIA,LTDA,
FERROVALTUB
0991060413001

FERRETERIA CARLUC C,LTDA,
0991031111001

COMPRESER S,A,
0991030883001

BARTON S,A,
0990948976001

IMPORTADORA INVALMIR S,A,
0990927170001

ARTIGIANA S,A,
0990917051001

SUPRINSA SU PROVEEDOR INDUSTRIAL S, A,
0990819157001

SOL-FERR SERVICIOS INDUSTRIALES SA
0990800278001

ILIRIO SA
0990798648001

KREPI SA
0990785635001

IMPORTCRUZ IMPORTADORA CRUZ Y ASOCIADOS SA
0990684685001

PINO ARISTATA S,A,
0990626014001

FEHIERRO C LTDA
0990621691001

DEMACO, DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS Y MATERIALES
DE CONSTRUCCION GOMEZ C LTDA,
0990605726001

M,B,S, MANUEL BARREZUETA SANCHEZ C LTDA
0990387028001

FERRETERIA COMERCIAL FECO S,A,
0990379424001

TRANSACCIONES Y ASESORIAS COMERCIALES
TRANSCOMERCIAL C LTDA
0990372578001

DISTRIBUIDORA ROBERTO DISROBER C LTDA
0990367655001

IMPORTADORA EXPORTADORA HISPANO IMEHISPA S,A,
0990336946001

COMERCIAL RAMIREZ C LTDA
0990332193001

COMPANIA DE IMPORTACIONES Y FABRICACIONES
ECUATORIANAS CIFE C LTDA
0990331367001

IMPORTADORA NACIONAL IMPONAC S,A,
0990281866001

TUVAL SA
0990247595001

MARRIOTT S,A,
0990176892001

GERONIMO ONETO GERONETO SA
0990026610001

LA FERRETERA CA
0990022178001

FERRETERIA ESPINOZA S, A,

0990021872001

LUIS VILLACIS CIA LTDA

0990010110001

ALMACENES BOYACA S,A,

0990008167001

PRODUCTOS METALURGICOS SA (PROMESA)

Anexo 2. Clasificación de las empresas por segmento,

Tabla 22.

Detalle de empresas en categoría Grande

Compañía	Total de ventas
ALEMINSA S,A,	\$ 7,394,971,23
CASTEK S,A,	\$ 6,978,086,14
DEMACO, DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS Y MATERIALES DE CONSTRUCCION GOMEZ C LTDA,	\$ 28,411,780,93
FARGEN S,A,	\$ 5,881,219,69
FEHIERRO C LTDA	\$ 15,626,884,80
FERRETERIA ESPINOZA S, A,	\$ 19,853,143,87
FERROHECADU S,A,	\$ 7,137,798,63
GERONIMO ONETO GERONETO SA	\$ 9,433,911,08
HARUKA S,A,	\$ 11,092,043,40
ILGUECORP S,A,	\$ 6,075,496,96
IMPORPARIS S,A,	\$ 31,747,839,34
MARMOI S,A,	\$ 6,862,849,37
MARRIOTT S,A,	\$ 28,147,081,23
NADEU S,A,	\$ 7,050,514,08
PRODUCTOS METALURGICOS SA (PROMESA)	\$ 85,827,067,99
SUPRINSA SU PROVEEDOR INDUSTRIAL S, A,	\$ 5,692,608,68
TUVAL SA	\$ 9,440,871,53
Total general	\$ 292,654,168,95

Tabla 23.

Detalle de empresas en categoría Mediana empresa B

Compañía	Total de ventas
BALANCEADOS CAMPO S,A, BALCAMSA	\$ 4,309,244,82
CALMETAL S,A,	\$ 2,143,793,81
CONSTRU-YA S,A,	\$ 2,169,615,35
DEALERNEW S,A,	\$ 3,231,651,11
FERGROU P S,A,	\$ 3,828,027,94

FERRETERIA INDUSTRIAL Y PRODUCTOS DE ACERO C, LTDA, FINPAC	\$	3,389,418,82
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S,A,	\$	2,641,607,67
FERRUX S,A,	\$	2,335,442,39
IMDISVAL S,A,	\$	2,217,894,60
IMPORTADORA DE FERRETERIA Y GASES INFEGAS S,A,	\$	3,752,091,33
IMPORTADORA EXPORTADORA HISPANO IMEHISPA S,A,	\$	3,831,445,10
PINO ARISTATA S,A,	\$	2,766,498,95
PROVEEDORA DE SUMINISTRO DE FERRETERIA DIAZ TEJENA S,A, PRODIZTESA	\$	2,560,055,92
SERVICIOS TECNICOS INDUSTRIALES S,A, TEINSERSA	\$	4,488,369,93
SKYCOMPANY S,A,	\$	2,524,456,92
VICEVA S,A,	\$	2,075,745,34
Total general	\$	48,265,360,00

Tabla 24.

Detalle de empresas en categoría Mediana empresa A

Compañía		Total de ventas
ALFCORPTRADE S,A,	\$	1,157,765,93
COMERCIAL MOLINA PROAÑO S,A, CMP	\$	1,023,030,28
COMERCIAL VALVERDE & VELEZ S,A, VALVE	\$	1,479,750,56
DARONTI S,A,	\$	1,107,638,83
FERRETERIA QUINTEROS	\$	1,599,519,78
FERREQUINTE S,A,		
FERRETERIA Y CONTROLES ELECTRICOS S,A, FECOELECSA	\$	1,454,625,34
FERRETERIAS Y QUIMICOS S,A, FERREQUIMSA	\$	1,470,791,63
GARRUCHAS & EQUIPOS S,A, GARRUEQUIP	\$	1,068,579,51
IMPORTACIONES ABRAMOWICZ	\$	1,511,316,47
RICOURTE (A,R,) S,A,		
LA FERRETERA CA	\$	1,133,920,47
LUIS VILLACIS CIA LTDA	\$	1,262,437,77
MANCARE S,A,	\$	1,173,175,39
MATERIALES, SERVICIOS Y VENTAS MASERVEN S,A,	\$	1,498,699,72
MEDEXA S,A,	\$	1,580,774,95
MEGA-APOLO CIA,LTDA,	\$	1,724,326,94
SERRESA S,A,	\$	1,580,143,69

Total general	\$	21,826,497,26
----------------------	-----------	----------------------

Tabla 25.

Detalle de empresas en categoría Pequeña

Compañía		Total de ventas
A,C,T, TRADING S,A,	\$	256,879,05
ALMAPOWER S,A,	\$	817,493,93
ALMIRAVI S,A,	\$	315,578,70
BAOLEI S,A,	\$	117,168,14
BARTON S,A,	\$	137,094,26
BMEISSONIER S,A,	\$	148,175,69
BRANQUIDES A S,A,	\$	219,314,03
COMERCIAL DON ANTONIO S,A, COMERTOÑO	\$	107,364,91
COMERCIAL HERMANOS TEJENA "COMHERTSA" S,A,	\$	563,980,47
COMERCIAL-FERRETERIA- MAQUINARIA COFERMA S,A,	\$	625,687,98
COMERCIALIZADORA MURILLO COMMUR S,A,	\$	979,084,13
CONSTRUCTIVALS S,A	\$	410,051,35
DANTOKA S,A,	\$	109,519,50
DENAIN S,A,	\$	259,074,53
DINACAF S,A,	\$	132,846,64
DISFERRCON FERRETERIA Y DISTRIBUCION DE MATERIALES DE CONSTRUCCION S,A,	\$	191,989,47
DISTELSA DISTRIBUCIONES ELECTRICAS S,A,	\$	485,643,47
DISTFERRAMSA DISTRIBUIDOR FERRETERO RAMIREZ S,A,	\$	174,638,82
DISTOREMA S,A,	\$	231,677,61
DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION PRODUCTOS FERRETEROS Y OTROS S,A, DICPROIND	\$	407,066,58
DISTRIBUCIONES CARBO & SANMARTIN S,A,	\$	639,663,77
DISTRIBUCIONES TECNICAS S,A, DISREFARSA	\$	170,698,69
DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA DE ARTICULOS FERRETEROS, "	\$	222,607,83
DISTIMPART FERRETERIA " CIA, LTDA, DUSTERCORP S,A,	\$	489,306,19
ELECTRO PARTES S,A, ELECPAR	\$	844,312,90
ESAMOPER S,A,	\$	310,245,65

FERMAINDUS S,A, FERRETERIA, MATERIALES INDUSTRIALES Y NAVALES	\$	181,289,84
FERRENAV S,A,	\$	429,957,27
FERRETERIA INDUSTRIAL ESPINOZA FERRES CIA, LTDA,	\$	528,774,39
FERRETERIA TECNICA COMERCIAL, FERRETEC S,A,	\$	287,883,66
FERRETERIA Y MAS S,A, FERRYMASA	\$	131,346,96
FERRETERIA Y SEGURIDAD	\$	105,930,59
FERRESEGSA S,A, FERRETEROS INDUSTRIALES	\$	470,088,26
FETEINSA C,A, FERRETONSA S,A,	\$	106,267,97
FERRO INDUSTRIAL - COMERCIAL WONG C, LTDA, FERRO-WONG	\$	250,202,40
FEZPRO S A FERRETRIA INDUSTRIAL	\$	242,401,80
HARD ROCK BUCKETS DEL ECUADOR VERSATUBE IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA S,A,	\$	167,500,00
IMGAVISA S,A,	\$	306,565,17
IMPORTADOR FERRETERO Y AGRICOLA VARGAS IMPOVARG S,A,	\$	238,507,92
IMPORTADORA DE MATERIALES DE FERRETERIA GONZALEZ INMAFEGO S,A,	\$	424,814,82
IMPORTADORA INDUSTRIAL DE SUMINISTROS Y RODAMIENTOS IMPORODAMIENTOS S, A,	\$	346,207,04
IMPORTADORA JARAMILLO&MIELES S,A,	\$	240,712,39
IMPORTADORA, DISTRIBUIDORA DE FERRETERIA INDUSTRIAL Y PERFILERIA IMDISFINPER CIA, LTDA,	\$	135,813,19
IMPORTCRUZ IMPORTADORA CRUZ Y ASOCIADOS SA	\$	734,116,69
INDUSTRIAS GOYA S,A, INDUGOYA	\$	459,308,92
MAQYFERRI S,A,	\$	264,430,04
MASTERSOFT S,A,	\$	736,703,06
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN MORA S, A, MACONSMORA	\$	882,682,00
MATERIALES FERRETEROS NACIONALES Y AMERICANOS SOCIEDAD ANONIMA MAFNASA	\$	121,538,55
MAXIRIEGO S,A,	\$	301,767,59
METALES HIDALGO METAHIDALGO S, A,	\$	475,516,82
PETROYNG S,A,	\$	196,847,40
PIMOCOMERCIO S,A,	\$	809,123,58

PLASTIELECTRIC S,A,	\$	113,519,26
PRISVALAND S,A,	\$	354,258,86
PROCOREX S,A,	\$	894,275,82
PROHERRAMIENTAS S,A,	\$	272,474,31
PROHERRASA		
RINOTROC S,A,	\$	914,958,49
ROSEMA S,A,	\$	507,766,15
ROYASUMI S,A,	\$	236,751,54
SEGURIDAD INDUSTRIAL FIVER	\$	105,623,26
SEINSAFIVER S,A,		
SEGURIDAD INTEGRADA INDUSTRIAL	\$	230,023,21
CEDAGSAIN S,A,		
SPOKINSA S,A,	\$	640,455,94
SUFERSA S,A, (SUMINISTRO	\$	372,087,62
FERRETERO SOCIEDAD)		
TECNOLOGIA Y SISTEMAS	\$	675,336,85
INDUSTRIALES CONTRA INCENDIO		
TECSIND C,LTDA,		
UNAPANTA S, A,	\$	474,699,32
URGENCIAS INDUSTRIALES URGIN	\$	809,798,26
S,A,		
V&GDEECUADOR S,A,	\$	201,151,88
VEJILAM S,A,	\$	302,588,52
VIVANDI S,A,	\$	153,615,50
WIMPORTSAT S,A,	\$	361,957,43
WINDELL S,A,	\$	209,449,55
YERAY S,A,	\$	118,158,07
ZOPETI S,A,	\$	231,612,49
Total general	\$	27,124,024,94

Tabla 26.

Detalle de empresas en categoría Microempresa

Compañía		Total de ventas
FASICO S,A,	\$	-
AGUA, GAS Y ACEITE	\$	60,743,96
VEDOBLEBOG S,A,		
AHIZATOP S,A,	\$	-
ALKAVIDA ALKAEC S,A,	\$	-
ALMIDE S,A,	\$	-
AMERICAN COMERCIO Y	\$	-
SERVICIOS S,A, AMERCOSERVISA		
ARCONNECT S,A,	\$	874,97
ARTIGIANA S,A,	\$	40,751,51
AUSMIL S,A,	\$	-
BALLADARES ENTERPRISES	\$	83,901,46
(ECUADOR) S,A,		

BATELDRIZAS S,A,	\$	-
BELLE AMBIANCE S,A,	\$	-
BESTSERVICES S,A,	\$	-
BOARDCONST S,A,	\$	-
BONASA S,A,	\$	17,108,57
BREFER S,A,	\$	-
BUSINESS MARKET S,A,	\$	1,068,25
BUSIMARKSA		
CHEUCH S,A,	\$	70,621,48
CLICKTOP S,A,	\$	-
COALBRO C,A,	\$	-
COALVI S,A,	\$	7,200,00
COFERMASA C,A,	\$	57,864,23
COLORAMA S,A,	\$	13,530,02
COMERCIAL ALYERI S,A,	\$	-
COMERCIAL DISTRIBUIDORA DEL PACIFICO DISPACIFICO CIA, LTDA,	\$	-
COMERCIAL IMPORHUAXIN S,A,	\$	7,896,54
COMERCIAL INDUSTRIAL TOOLS	\$	-
ELECTRIC2000 S,A,		
COMERCIAL RAMIREZ C LTDA	\$	62,356,30
COMERCIALIZADORA CORONEL	\$	-
TOUMA CORCORTO S,A,		
COMPANIA DE IMPORTACIONES Y FABRICACIONES	\$	-
ECUATORIANAS CIFE C LTDA		
COMPRANDSALE S,A,	\$	-
COMPRESER S,A,	\$	30,021,14
COMUECSA S,A,	\$	2,839,51
CONSARLOZA S,A,	\$	-
CONSORCOMPANY S,A,	\$	4,930,00
CONSTRUCCIONES	\$	-
"INDULIMPIEZA" PRESTADORA DE SERVICIOS S,A,		
CONSTRUCTORA, MATERIALES Y SISTEMAS S,A, CONMATISS	\$	20,371,82
CONSTRUSEGURIDAD S,A,	\$	-
CORPMAGIC S,A,	\$	-
CORPORACION LUNDHEN	\$	130,00
CORPLUNDHEN S,A,		
CURLINGMAX S,A,	\$	-
DALINCORP S,A,	\$	-
DALUCAPRO S,A,	\$	-
DAMARCUS S,A,	\$	-
DEIPEZA S,A,	\$	17,170,21
DELMIRACORP S,A,	\$	-
DIGERTOP S,A,	\$	-

DIMANSIEL S,A,	\$	-
DISECUADOR S,A,	\$	-
DISFERINSA DISTRIBUIDOR DE FERRETERIA INDUSTRIAL S,A,	\$	48,689,80
DISTRIBUIDORA CLOMARZA S,A, DISCLO	\$	62,224,80
DISTRIBUIDORA ROBERTO DISROBER C LTDA	\$	-
DISVIAGUI S,A,	\$	-
DROBFIX S,A,	\$	-
ECUAFORMOSA S, A,	\$	7,110,00
ECUAQUIMICORP S,A,	\$	14,331,95
ELECTRO COMERCIAL ECUADOR ELECSACOM S,A,	\$	-
ELEKTROSEB S,A,	\$	57,819,15
ENDISER S,A,	\$	-
ESTRIBO S,A, ESTRIBOSA	\$	-
EXCELGLOBAL S,A,	\$	-
EXTINTORES Y SERVICIOS CONTRA INCENDIOS	\$	5,274,75
FIREMASTERS S,A,		
FABPROHERSA S,A,	\$	-
FERHIDRASA FERRETERIA E HIDRAULICA S,A,	\$	-
FERREGOM S,A,	\$	-
FERRETERIA CARLUC C,LTDA,	\$	90,172,78
FERRETERIA EL CHINO	\$	-
FERRCHINO S,A,		
FERRETERIA NAVAL E INDUSTRIAL NAVIFERRO S,A,	\$	90,374,45
FERRETERIA V,M, ABSALON GUEVARA FERVIMAG C, LTDA,	\$	66,681,24
FERRETERIA, VALVULAS Y TUBOS CIA,LTDA, FERROVALTUB	\$	11,738,12
FERRIWORLD S,A,	\$	-
FERRIZARATE S,A,	\$	35,616,20
FERROINDUPLAST S,A,	\$	-
FERROVENTASCORP S,A,	\$	-
FRANFERMAR S,A,	\$	-
FRINCAL S,A,	\$	-
GB-HYDRAULICS S,A,	\$	-
GERARDO VARGAS IMPORTADORA S,A,	\$	58,403,85
GERIMPORTSA		
GIANGROSI S,A,	\$	-
HEMILATI S,A,	\$	382,00
HERRACOL S,A,	\$	3,704,49
IEBAF S,A,	\$	-

IGGITOP S,A,	\$	-
ILIRIO SA	\$	24,428,40
IMATELME-IMPORTADORES DE MATERIALES ELECTRICOS Y MECANICOS S,A,	\$	-
IMCOGUE S,A,	\$	-
IMMEREX S,A,	\$	90,257,48
IMPORCORI S,A,	\$	-
IMPORQUALITY S,A,	\$	4,882,60
IMPORT & EXPORT YONG SHENG S,A,	\$	-
IMPORTADORA COMERCIAL BARROS IMPORBARSA S,A,	\$	40,411,27
IMPORTADORA DOMINGO DELGADO DODELIMPORT S,A,	\$	31,616,18
IMPORTADORA INVALMIR S,A,	\$	-
IMPORTADORA NACIONAL IMPONAC S,A,	\$	13,342,11
IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA V & V VALVESACOM S,A,	\$	69,636,11
IMPORTFERRICONST S,A,	\$	27,799,60
INDUPRODUCTOS S,A,	\$	-
INDUSTUX S,A,	\$	-
INGANI S,A,	\$	-
INGEDELSA S,A,	\$	-
INLOU S,A,	\$	17,731,48
INMOBILIARIA HACINEST S,A,	\$	-
INMOBILIARIA Y COMERCIAL DE CONSTRUCCIONES S,A,	\$	-
CONSTRUSA KASADIL S,A,	\$	370,00
KLODEN S,A,	\$	-
KREPI SA	\$	-
KRUGAR S,A,	\$	49,175,44
LENGIEL S,A,	\$	-
LITORAL ELECTRIC S, A,	\$	-
LITOLECTRIC LORNEY S,A,	\$	-
M,B,S, MANUEL BARREZUETA SANCHEZ C LTDA	\$	96,943,84
MACAWUN S,A,	\$	-
MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S,A, MASUSA	\$	-
MASACTIVA S,A,	\$	12,972,64
MEGAHIDRO-ECUADOR S,A,	\$	60,342,68
METALES Y LAMPARAS METALAMP S,A,	\$	-

MINERSOL S,A,	\$	-
MOLINA RODRIGUEZ 4 S,A,	\$	10,500,00
MONTIJO S,,A	\$	-
MONTPLAZA S,A,	\$	-
MORTEROS Y POLIMEROS (MOPOLI) S,A,	\$	-
MUNDIALVIP S,A,	\$	-
NAGCORP S,A,	\$	24,365,58
NURASERV S,A,	\$	-
NUREMZA S,A,	\$	10,807,87
OFFICENTER S,A,	\$	26,690,85
OPR INTERNACIONAL S,A,	\$	-
ORTOLIDER S,A,	\$	-
OXY SUPPLY COMPANY S,A,	\$	-
OXYECUADOR PARFEN S,A,	\$	-
PASBARO S,A,	\$	-
PHOCOMELIA INC, INSURANCE TRUST S,A,	\$	-
PINEAPPLEC S,A,	\$	-
PLESIME S,A,	\$	-
PLURIWORLD S,A,	\$	-
PLUSSERVICE S,A,	\$	10,00
POLIMPORT S,A,	\$	-
PONCECORP S,A,	\$	-
PRAMERCI S,A,	\$	-
PREDIAL REMIBUEY S,A,	\$	-
PROBALANCORP S,A,	\$	556,00
PRODUGAMA S,A,	\$	186,50
PROMARCOMPANY S,A,	\$	-
PROMOTADE S,A,	\$	74,390,00
PROSETUR S,A,	\$	-
PROVEEDORES INDUSTRIALES Y FERRETERIA S,A, PROINFE	\$	-
PROVELECTRO PROVEEDORES ELECTRICOS C, LTDA,	\$	-
PROVEQUALITY S,A,	\$	-
QUASARCORP S,A,	\$	17,699,28
RANSESCA S,A,	\$	-
REPRESENTACIONES COMERCIALES REPCOMERSA S,A,	\$	89,778,61
REPRESENTACIONES GARFUCI S,A,	\$	-
RIFERSA S,A,	\$	-
RIOIMPORT S,A,	\$	24,570,48
RONVIKE S, A,	\$	-
SADERSA S,A,	\$	-

SEMOFEINSA S,A,	\$	44,585,01
SERGEPROV S,A, PROVEEDORES Y SERVICIOS EN GENERAL	\$	31,444,54
SERVIREP S,A, SERVICIOS Y REPRESENTACIONES INDUSTRIALES	\$	17,515,60
SIMAN S,A,	\$	-
SINACOM S,A, SERVICIOS INDUSTRIALES NAVALES Y COMERCIALES	\$	-
SOL-FERR SERVICIOS INDUSTRIALES SA	\$	22,870,94
SOLIDPLANT S,A,	\$	-
SOYODA S,A,	\$	-
SPRAZZO S,A,	\$	4,273,09
SUPERBRIXEC S,A,	\$	-
TECNIPERFEC S,A,	\$	-
TELETILSA S,A,	\$	-
THE HOME-DEPOT S,A, (HOMEDEPOT)	\$	-
TIGRELECTRIC S,A,	\$	2,657,04
TRANSACCIONES Y ASESORIAS COMERCIALES	\$	45,237,90
TRANSCOMERCIAL C LTDA		
TRELISA S,A,	\$	-
UNIKLAN S,A,	\$	-
URBANTRADING S,A,	\$	1,102,72
VELMEGUN S,A,	\$	-
VINAEX S,A,	\$	-
ZADAR S,A, (ZADARSA)	\$	-
Total general	\$	2,041,055,39



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ríos Arámbulo Michelle Elizabeth**, con C,C: # **092800577 – 6** autor/a del trabajo de titulación **Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, Período 2016 - 2018**, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1,- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor,

2,- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes,

Guayaquil, **28** de agosto de **2019**

f, _____

Nombre: **Michelle Elizabeth Ríos Arámbulo**

C,C: **092800577 – 6**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de la Gestión del Capital de Trabajo y Principales Indicadores Financieros del Sector Ferretero, Período 2016 - 2018		
AUTOR(ES)	Michelle Elizabeth Ríos Arámbulo		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Com, Jácome Ortega, Mariella Johanna, Ph.D,		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias Administrativas y Económicas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	28 de agosto de 2019	No, DE PÁGINAS:	Págs. 82
ÁREAS TEMÁTICAS:	Estado Financiero		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Rendimiento financiero, capital de trabajo, compañías, sector ferretero, recursos, obligaciones,		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente trabajo de investigación busca realizar un análisis de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad del sector ferretero a través de un análisis financiero que demuestre la importancia de un manejo adecuado de los recursos financieros, para lo cual se analizó cada componente que conforma la disponibilidad de recursos. De igual forma, busca analizar los principales ratios relacionados con los índices operativos, índices de liquidez, índices de endeudamiento e índices de rentabilidad, un análisis de la composición de la inversión y el endeudamiento. La población para el presente proyecto está representada por 964 empresas del sector ferretero de la clasificación G4663.21, cuya información se encuentra en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para lo cual se empleó un análisis de los resultados financieros de las principales magnitudes que fueron clasificados por el tamaño de las empresas. La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo a través de un análisis descriptivo que muestra el comportamiento financiero del segmento. Como conclusión se obtuvo que una mayor rotación de cartera garantiza cobros más efectivos, que estas tienden a comportarse con tiempos mayores a 53 días y sus inventarios en promedio tardan 110 días de salir de la percha del almacén.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 96 062 7068	E-mail: michu123@live.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre:		
	Teléfono: Ext,		
	E-mail:		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº, DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº, DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			