



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA
VENTA DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS, AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2020-2024**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTOR

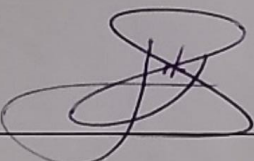
Gissella Ivonne Vera Tomalá

DICIEMBRE 2025

Aprobación del profesor tutor

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, “CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS, AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2020-2024”, elaborado por la Srta. Gissella Ivonne Vera Tomalá, egresado(a) de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Lilia Esther Valencia Cruzaty, PhD.

Profesor tutor

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado "CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS, AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2020-2024", constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, Gissella Ivonne Vera Tomalá con cédula de identidad número 240025638-0 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Vera Tomalá Gissella Ivonne

C.C. No.: 240025638-0

Agradecimientos

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, por la educación de calidad que recibí al ser parte de la institución. A los profesores de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, quienes a través de sus conocimientos han aportado con aprendizajes significativos y enriquecedores en mi formación académica.

Les agradezco profundamente a mi tutora, Ingeniera Lilia Esther Valencia Crutazy PhD, y al especialista Ing. Edgar Cañizares Cedeño PhD, por los esfuerzos, experiencias, paciencia, dedicación y por las motivaciones brindadas para culminar de la manera más eficiente el presente trabajo de investigación.

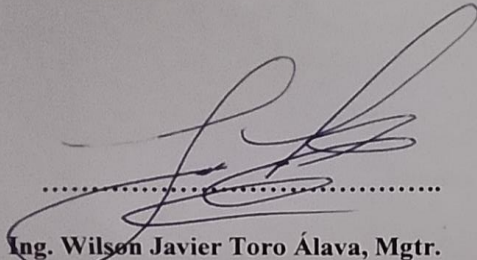
Al portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, por la información proporcionada en su página web, para la realización del presente trabajo.

Dedicatoria

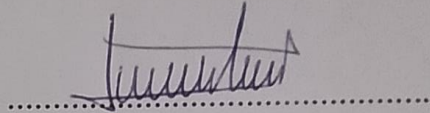
El presente trabajo de investigación va dedicado a Dios, por guiarme con sabiduría en el camino y brindarme la fuerza necesaria para hacerle frente a los obstáculos que se presentaron.

A mis padres Carmen Tomalá Castro y Héctor Vera Tumbaco, a mis hermanas Sandy Vera Tomala y Kelly Vera Tomala, por último, a mis sobrinos Braden Calderón Vera y Samuel Calderón Vera, los mismos que fueron mi inspiración cada día, por ser el apoyo incondicional y quienes me brindaron su paciencia durante este proceso.

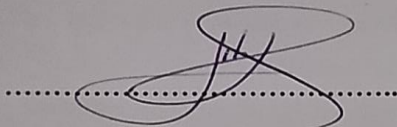
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



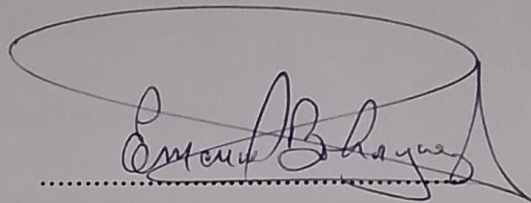
Ing. Wilson Javier Toro Álava, Mgtr.
DIRECTOR DE LA CARRERA



Ing. Edgar Leonardo Cañizares Cedeño, PhD
PROFESOR ESPECIALISTA



Ing. Lilia Esther Valencia Crutazy, PhD.
PROFESOR TUTOR



Ing. Emanuel Augusto Bohórquez Armijos, Mgtr.
PROFESOR GUÍA DE LA UIC



Lcdo. Andrés Soriano Soriano
ASISTENTE ADMINISTRATIVO



“CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS, AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2020-2024”

AUTOR:

Gissella Ivonne Vera Tomalá

TUTOR:

Ing. Lilia Valencia Cruzaty, PhD.

Resumen

Este trabajo de investigación abordó información sobre el Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) de las empresas que se encuentran en el sector automotriz ubicadas en la provincia de Santa Elena, se enfocó en una de sus principales problemáticas como el desconocimiento sobre ciclo de conversión del efectivo, los largos periodos de almacenamiento de los repuestos, retrasos de cobro de las ventas realizadas a créditos y retrasos en los pagos a los proveedores, todo esto generó problemas de liquidez en las empresas analizadas. Con base a estas problemáticas se estableció el objetivo general que fue analizar el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, de la provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024. La metodología que se empleó fue con un enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y diseño no experimental- longitudinal, además la investigación fue de tipo bibliográfica y documental. Los resultados revelaron que durante los periodos 2020 al 2023 surgió una mejora en la eficiencia operativa esto se debió a que las empresas se adaptaron a las medidas de confinamiento para reactivar el sector comercial, por lo contrario, en el año 2024 se registró un ligero incremento a 38 días lo cual siguió siendo favorable. En conclusión, este indicador financiero resultó fundamental para analizar cuantos días tardaban las empresas en convertir sus inversiones en efectivo.

Palabras claves: Ciclo de conversión del efectivo, liquidez, solvencia, eficiencia.



"CASH CONVERSION CYCLE IN COMPANIES DEDICATED TO THE SALE OF SPARE PARTS FOR VEHICLES, AUTOMOBILES, AND MOTORCYCLES, PROVINCE OF SANTA ELENA, PERIOD 2020-2024"

AUTOR:

Gissella Ivonne Vera Tomalá

TUTOR:

Ing. Lilia Valencia Cruzaty, PhD

Abstract

This research work addresses information about the cash conversion cycle (CCC) of companies in the automotive sector located in the province of Santa Elena, focusing on one of its main issues, such as the lack of knowledge about the cash conversion cycle, long storage periods of spare parts, delays in collecting sales made on credit, and delays in payments to suppliers, all of which generated liquidity problems in the analyzed companies. Based on these issues, the general objective was established, which was to analyze the behavior of the cash conversion cycle in companies dedicated to the sale of spare parts for vehicles, automobiles, and motorcycles in the province of Santa Elena, during the period 2020-2024. The methodology employed was quantitative, with a descriptive scope and a non-experimental longitudinal design. Additionally, the research was bibliographic and documentary in nature. The results revealed that during the period from 2020 to 2023, there was an improvement in operational efficiency, which was due to companies adapting to confinement measures to reactivate the commercial sector. Conversely, in 2024, a slight increase to 38 days was recorded, which was still favorable. In conclusion, this financial indicator proved essential for analyzing how many days companies took to convert their investments into cash..

Keywords: Cash conversion cycle, liquidity, solvency, efficiency.

Índice

Introducción	12
Situación Problemática.....	14
Formulación del Problema.....	16
Sistematización del Problema.....	16
Objetivos de la Investigación	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos	16
Justificación.....	17
Mapeo.....	17
Capítulo I. Marco Referencial.....	19
Revisión de Literatura	19
Desarrollo de Teorías y Conceptos	27
Ciclo de Conversión del Efectivo	27
Fundamentos Legales	33
Ley de Compañías	33
Ley de Régimen Tributario Interno.	34
Código de Comercio del Ecuador.....	33
Normas Internacionales de Información Financiera NIFF	35
Capítulo II. Metodología.....	36
Diseño de la Investigación	36
Nivel o alcance	36
Enfoque de la investigación.....	36
Métodos de la Investigación.....	37
Población.....	37
Muestreo.....	38
Nota. Esto datos son proporcionados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros del Ecuador.....	39
Recolección de Datos	39
Procesamiento de Datos	40
Capítulo III. Resultados y Discusión	41
Discusión.....	49
Conclusión.....	50
Recomendación	51
Referencias.....	52

Índice de tablas

Tabla 1	38
Cantidad de empresas activas que se dedican a la venta de repuestos para de vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena	38
Tabla 2	39
Listado de empresas que disponen la información necesaria para realizar los cálculos del ciclo de conversión del efectivo comprendidos en los periodos 2020 – 2024. ...	39
Tabla 3	40
Fórmulas para determinar el ciclo de conversión del efectivo.....	40
Tabla 4	41
Rotación del inventario.	41
Tabla 5	43
Rotación de las cuentas por cobrar.....	43
Tabla 6	45
Rotación de las cuentas por pagar	45
Tabla 7	47
Resultados sobre el ciclo de conversión del efectivo de las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas	47

Índice de figuras

Figura 1	42
Cálculo del periodo promedio anual de la rotación del inventario.	42
Figura 2.	44
Cálculo del periodo promedio anual de cobro	¡Error! Marcador no definido.
Figura 3.	46
Cálculo del periodo promedio de pago	46
Figura 4.	48
Comportamiento anual del ciclo de conversión del efectivo del Sector Automotriz.	48

Introducción

Este trabajo de investigación aborda información relevante sobre el ciclo de conversión del efectivo de las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos automotores y motocicletas, de la provincia de Santa Elena, periodo 2020-2024, la misma que resalta la importancia del ciclo de conversión del efectivo como una métrica financiera clave que depende de 3 componentes fundamentales las cuales permiten medir el tiempo que transcurre para recuperar el efectivo invertido, mediante un análisis se determina si las empresas que pertenecen a este sector presentan niveles adecuados para la liquidez y eficiencia operativa, además se enfoca en una de sus principales problemáticas que es el desconocimiento de la variable de estudio y como disminuir los largos periodos de almacenamiento de los repuestos, retrasos de cobro de las ventas realizadas a créditos y retrasos en los pagos a los proveedores. Con base a estas problemáticas se establece el objetivo general que es analizar el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020-2024, a su vez se establecen los objetivos específicos que son identificar la relevancia del ciclo de conversión del efectivo para realizar los respectivos cálculos. Con respecto a la metodología presenta un diseño no experimental – longitudinal debido a que no se tiene un control directo en la variable de estudio y tampoco depende de otra variable, por lo contrario, solo se observa, se analiza y se estudia tal como sucede en su entorno natural, así mismo, es de alcance descriptivo ya que se recolecta información clara y detallada para describir a la variable de estudio y conocer sus componentes, además presenta un enfoque cuantitativo debido a que se emplean datos numéricos, matemáticos y la recolección de datos para medir la variable mediante fórmulas, para determinar los valores de los 3 indicadores que corresponden a los componentes del ciclo de conversión del efectivo, tales como la rotación del inventario, la rotación de las cuentas por cobrar y la rotación de las cuentas por pagar, también se emplea el método deductivo debido a que se implementa información tanto global, nacional y local recalcando que, a través de este método, se pudo comprobar cómo los principios teóricos se relacionan con la realidad de la variable de estudio que es el ciclo de conversión del efectivo y por último se tiene un método analítico que va a ayudar a descomponer la variable de estudio tanto en sus dimensiones como indicadores. De la misma importancia el presente trabajo de investigación se sustenta en el marco jurídico vigente del Ecuador que regula las actividades tanto empresariales, contables y tributarias, entre ellas esta Ley de Compañías, la Ley de

Régimen Tributario Interno, el Código de Comercio del Ecuador, también está sustentado en las normas internacionales que orientan la presentación de información financiera, tales como las Normas Internacionales de Información Financiera NIFF. Finalmente, los resultados revelan que durante los periodos 2020 al 2023 surgió una mejora en la eficiencia operativa, esto se debió ya que las empresas se adaptaron a las medidas de confinamiento que originaron para reactivar el sector comercial, por lo contrario en el año 2024 se registró un ligero incremento a 38 días lo cual siguió siendo favorable, por lo que este indicador se considera fundamental para analizar cuantos días tardan las empresas en convertir sus inversiones en efectivo.

Situación Problemática

Hoy en día la falta de conocimiento sobre el ciclo de conversión del efectivo ha tenido incidencias importantes para grandes empresas, por lo tanto hay una gran necesidad de fomentar el uso responsable del efectivo. Con respecto a la crisis financiera mundial en torno a la pandemia y la guerra de Rusia en Ucrania ha sido un poderoso recordatorio de que las falencias financieras pueden tener un aumento tanto en la duración como la gravedad de las recesiones económicas, por lo que se deben de evaluar si los saldos de las cuentas corrientes son adecuados y lo suficientemente para para cubrir obligaciones, además la prolongación del ciclo de conversión del efectivo tiene varios factores críticos, las más notables es el proceso de suministros, la inflación de precios en el mercado y la inversión en tecnología financiera avanzada, esto pueden traer resultados desfavorables para las empresas del sector comercial, como minimizar la liquidez , un incremento notable en el riesgo de solvencia y todo esto provoca una pérdida competitiva en el mercado mundial, dificultando tanto la expansión de la actividad económica como problemas financieros (Fondo Monetario Internacional, 2025).

Por otra parte, el grupo Banco Mundial (2025) indica que se prevé un aumento relevante de las tensiones comerciales como anteriormente sucedió en Estados Unidos y China, en consecuencia, se pronostica que el crecimiento mundial registre este año su ritmo más lento, sin considerar las recesiones mundiales absolutas, de igual manera las turbulencias han provocado que se reduzcan el crecimiento para casi el 70 % de todas las economías, en todas las regiones y todos los grupos de ingresos, también indico que el crecimiento mundial se desacelerara al 2,3 % en el año actual casi medio punto porcentual por debajo de la tasa prevista a principios de año.

Así mismo, se da a conocer que es prioritario promover la educación financiera, dado a su importancia y el efecto que tiene en la toma de decisiones económicas de todos las empresas del sector, con base a esto se debe de tener una buena planificación para analizar y gestionar correctamente el ciclo de conversión del efectivo (CCE) , caso contrario pueden surgir ineficiencias en el manejo de los recursos económicos como invertir en activos innecesarios o pedir préstamos costosos sin analizar previamente el impacto financiero (La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2024).

Aunque, las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas son muy importantes en el sector económico, existen variaciones en aquellas épocas debido a que tuvieron altibajos muy intensos en poco tiempo, además la importancia es

relativa más aún en un país como el Ecuador en donde las fluctuaciones económicas son abruptas, por lo tanto, las empresas tienen el riesgo de no tener un funcionamiento continuo generando incertidumbre financiera, operativa o estratégica. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2006).

Considerando los datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (2025) entre los años 2020 al 2023 la provincia de Santa Elena registra 24 empresas activas que pertenecen al sector automotriz, en la cual se ha evidenciado que algunas empresas han tenido un aumento significativo tanto en el tiempo de cobro y una acumulación de inventarios debido al impacto que tuvo la pandemia del COVID-19.

Por consiguiente, el sector automotriz tiene una gran importancia en el desarrollo de la economía de la provincia de Santa Elena, por las fuentes de empleo que están generando de manera directa e indirecta, también hay que recalcar que el sector está aportando al crecimiento de la economía nacional e impulsa el desarrollo de otras industrias tales como la industria metalúrgica, química, electrónica, metalmecánica, entre otras, debido a que las mismas colaboran para que el proceso de diseño, fabricación, venta y mantenimiento de vehículos, automotores y motocicletas sea posible, sin embargo, hay que mencionar que estas empresas están enfrentando dificultades en el capital de trabajo debido al desconocimiento que carecen sobre la importancia del ciclo de conversión del efectivo (CCE) y esto genera una mala gestión tanto de la rotación del efectivo, como del inventario, además, el sector automotriz tienen altos periodos en las cuentas por cobrar dado a que se están tardando mucho en recuperar el dinero que le deben sus clientes por las ventas generadas a créditos, por lo tanto están demorando en pagar a sus proveedores por tal motivo es que también tienen altos periodos en las cuentas por pagar, dicho esto las empresas que se encuentran tanto en el cantón Salinas, La Libertad y Santa Elena, están enfrentando problemas económicos al transcurso de los años y esto ha llegado a afectar su capacidad de operar en el corto plazo y su viabilidad financiera en el largo plazo, y con base a esto las empresas tendría que optar por créditos para poder financiarse. Frente a estas diversas problemáticas se realiza la presente investigación el cual comprende al ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024 y dar repuestas a las preguntas que se detallan a continuación:

Formulación del Problema

¿Como es el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024?

Sistematización del Problema

¿Cuál es la relevancia del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024?

¿Como se determina el ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024?

¿Como se calcula el ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024.

Objetivos Específicos

Identificar la relevancia del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024.

Determinar el ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024.

Calcular el ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, provincia de Santa Elena, periodo 2020- 2024.

Justificación

Para la realización de este trabajo denominado el Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE) en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena, periodo 2020-2024, está justificada teóricamente con información Financiera la cual se enfoca en la liquidez y solvencia de las empresas, por otra parte también se emplea información de Economía dado a que se va analizar los cambios abruptos que fueron causados por factores externo, por lo tanto esta información es proveniente de organizaciones, instituciones o de personas especializadas en la variable de estudio, esto ayudara a entender la relevancia del ciclo de conversión del efectivo en las empresas más representativas del sector automotriz. Por otra parte, se recopila información de diferentes tesis y artículos científicos, tanto nacionales como internacionales para una comprensión más amplia y enriquecida del tema, por lo tanto, esto se realizó con el fin de interpretar los resultados obtenidos tras la aplicación del ciclo de conversión del efectivo.

Mientras que, en la justificación práctica se obtuvo datos de las fuentes oficiales tales como la Superintendencia de Compañías Valore y Seguros del Ecuador, en la cual se realizó una revisión exhaustiva para obtener información de los estados financieros de las empresas que están dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas ubicadas en la provincia de Santa Elena, periodo 2020-2024 en complemento con la información que nos brinda el portal de Servicios de Rentas Internas (SRI) en la cual se evidencia si las empresas están activas o han desistidos de sus labores, con base a esta información se determinan los respectivos cálculos para la rotación del inventario, rotación de las cuentas por cobrar y la rotación de las cuentas por pagar, de la misma manera permitirá evaluar tanto la liquidez como la gestión del crédito, con base a esto se puede brindar información clara y relevante de cómo es el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo perteneciente al sector automotriz y que estrategias diseñar para limitar el tiempo que tardan las empresas para convertir sus inversiones en efectivo.

Mapeo.

El presente trabajo de investigación está estructurado con tres capítulos el cual se desglosa de la siguiente manera:

Capítulo I, aquí se detalla la información del marco referencial el cual se basa por la revisión de literatura, desarrollo de teorías, conceptos y fundamentos legales que esté relacionado con el tema del proyecto.

Capítulo II, el mismo que consta de la metodología, en donde se detallan el diseño de la investigación, el alcance o propósito de esta información, también está el enfoque y métodos, luego se describe la población, de la misma importancia la muestra para concluir con la recolección y procesamiento de datos.

Capítulo III, resultados y discusión, aquí se analizan los resultados obtenidos para que posteriormente se realice la discusión y se finaliza con las conclusiones, recomendaciones, referencias y apéndice.

Capítulo I. Marco Referencial

Revisión de Literatura

En la investigación realizada por Ramos y Sandoval (2019) titulada el “Análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo” en las empresas de la ciudad de Bogotá se evidencia que a lo largo del tiempo han conllevado una liquidez limitada, es decir que las empresas no disponen de suficiente efectivo debido a que se les ha dificultado convertir sus activos en dinero de forma agilizada, esto se debe a la mala gestión que pudieron tener tanto en los inventarios y cuentas por cobrar recalando que al no tener conocimiento de la importancia de la rotación de estas dos cuentas tienen dificultados para el pago a los diferentes proveedores por lo tanto tienen una gran necesidad de promover la educación financiera para entender lo fundamental que es saber administrar el efectivo. Con base a esto se plantea el objetivo general que es contribuir con recomendaciones y estrategias que estén relacionadas con la planeación financiera en el Ciclo de Conversión del Efectivo y que propenda mayor flujo de liquidez en las empresas de esta ciudad. Con las empresas del sector industrial tienen tipo descriptivo, longitudinal y documental, en los resultados se evidenciaron que en los periodos 2016, 2017 y 2018 los ingresos operacionales aumentaron un 60,79%, en el cual la gran parte fueron ventas a crédito, también tienen escasos de efectivo para cubrir obligaciones, aunque si tiene solvencia de liquidez, pero se encuentra invertida tanto en los activos corrientes como son los deudores y el inventario, además se realizó un análisis tanto de forma vertical como horizontal de los activos que presentan los estados financieros, en donde se evidencio que la cuenta de deudores tiene una tendencia alcista es decir que estuvo aumentando de manera continua desde el año 2016 con una participación del 41,71% y para el año 2018 dicha participación se ubica en el 50,7% del total de los activos, estos resultados generaron demasiada preocupación debido a que se están vendiendo muchos productos a crédito y no de contado, afectando de manera directa el flujo de liquidez para inversión y pago de obligaciones a corto plazo y también está cediendo de poder para las respectivas negociaciones, de la misma forma los resultados obtenidos sobre el ciclo de conversión del efectivo, se evidencio que la rotación de inventarios en el año 2016 se convirtió en cuentas por cobrar o en efectivo 5,69 veces, en el año 2017 en efectivo 3,30 veces y en el año 2018 se convertido 6,97 veces, con respecto al periodo promedio de cobro se determinó que para el año 2016 las empresas tardaban 67,25 días para recuperar la cartera, un panorama complejo se presentó en el 2017 dando un promedio de 117,26 días recalando que esto resultados mejoró en el año 2018 con un promedio de 85,24 días, por lo que se concluyen

que las empresas del sector industrial tiene una escasas en el flujo de caja y optan por otros recursos para cubrir las diversas necesidades económicas, a su vez recomiendan que reduzcan el tiempo en que tardan en convertir sus inversiones en efectivo para mejorar la eficiencia y liquidez operativa.

De igual manera Novoa y Pérez (2019) es su trabajo de investigación dan a conocer que el “Ciclo de Conversión de Efectivo en las Empresas Agroindustriales en el Norte Peruano y su Relación con la Creación de Valor” surgen algunas problemáticas entre ellas es que muchas empresas agroindustriales en el norte del Perú no consideran los resultados del ciclo de conversión del efectivo como parte del proceso de la toma de decisiones, tampoco analizan cuánto tiempo tardan las empresas en recuperar su dinero, tampoco ajustan sus políticas de crédito o cobro según los resultado obtenidos y finalmente no usan la información para mejorar su flujo de efectivo o su rentabilidad, con base a estas problemáticas se ha establecido como objetivo general de la investigación, realizar el respectivo análisis sobre la relevancia del ciclo de conversión de efectivo y con los resultados poder determinar como a influido en los periodos 2016, 2017 y 2018, la metodología que emplearon fue de tipo longitudinal, además se recolectaron datos para el respectivo análisis, en la cual esta información la obtuvieron directamente de la página web de la Superintendencia de Mercado de Valores, por otra parte se aplica el análisis cuantitativo y con base a esto se analiza la gestión financiera, de la misma manera se va a identificar y conocer el comportamiento que ha venido acumulando la empresa a lo largo de los tres últimos periodos, como resultados obtenidos en la rotación del inventario, en las empresas del sector agroindustriales se observó una disminución progresiva, en la cual inicio con 92 días en el año 2016, luego disminuyó a 83 días en el año 2017 y finalmente en el año 2018 tuvo 72 días que la mercancía se vendía, en cuanto al ratio de cuentas por cobrar para los años 2018, 2017 y 2016 fue de 41, 43 y 41 días respectivamente y con respecto a la cuentas por pagar que muestra los días que se demoran para cumplir con sus pagos a proveedores se evidencio que las empresas están tardando en promedio 53 días en el año 2018 y 51 días tanto para el año 2017 como para el año 2016 , por lo que se concluye que las empresas tienen algunas falencias debido a que el ciclo de conversión del efectivo tiene en promedio de 71 días que demora en retornar el dinero invertido, recalcando que este resultado tuvo una comparación con otras dos empresas en el cual se evidencio que estas mismas tardaban aproximadamente 20 días por arriba de lo ideal, además el cambio de la moneda extranjera también tuvo un impacto económico en el país de Colombia, es por esta razón que se vio afectada las ventas a partir del año 2016 y con base a esto deben de mejorar la cobranza a

clientes mediante premios e incentivos al personal, así mismo realizar la ley de Pareto en las compras para saber con qué proveedores debemos aplicar la compra por volumen.

Con respecto a lo que indica Hidalgo (2024) sobre la investigación titulada “La gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa inversiones ITEKNO S.A.” es que la empresa tiene pérdidas impactantes debido a la carencia de un eficaz control de los inventarios por parte del personal que se encuentran en las áreas de almacén y producción de la empresa, la cual es provocada porque existe un desconocimiento sobre el valor de una buena gestión de inventarios, por lo tanto si la empresa no logra vender su inventario en un tiempo óptimo el ciclo de conversión del efectivo también se alarga. Luego de haber analizado las problemáticas presentadas en este trabajo de investigación se planteó como objetivo general que se debe de evaluar el impacto que tiene una mala gestión de inventarios en la empresa, recalcando que con los resultados obtenidos se pudo capacitar y mejorar la gestión de control de inventarios de la empresa, por lo tanto, esta iniciativa busca mitigar los problemas ya antes mencionados. Por otra parte, la metodología que se empleo fue la cuantitativa dado a que se analizaron datos de los estados financieros y se aplicaron métricas claves para poder cuantificar el impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad, además se aplicó una entrevista para recolectar información cualitativa. Los resultados obtenidos fue que la empresa registra un porcentaje promedio de ventas fallidas del 1,09% por lo tanto las ventas se pierden por no tener artículos disponibles o no saber dónde están ubicados los productos es de esta manera que aumentan los días de la rotación de las existencias y afectan directamente a la eficiencia operativa y el flujo de efectivo, también se evidencio que los saldos iniciales salen en negativo pero la justificación de estos resultados es que existen errores de ingresos en el sistema y se confirmaron que los empleados involucrados no registraban los ingresos en su totalidad, también se realizó un análisis de los estados financieros correspondientes a los años finalizados el 31 de diciembre de 2020, 2021 y 2022 en donde se demostró que la empresa realizó un 75% de sus ventas a crédito y el 25% de las ventas al contado y que para contar con dinero en efectivo la empresa trabajó con una herramienta financiera del factoring y de esta manera generar una mayor disponibilidad de efectivo, recalcando que se observó una disminución en la disponibilidad de efectivo en el periodo 2021. Pese a esto, en el periodo 2022 existe una recuperación. Finalmente se concluye que la ineficiencia en la gestión de inventarios genera una pérdida significativa aproximada del 2.5% de las ventas registradas en los años del 2020,2021 y 2022, además debió de implementar un programa para la revisión de inventarios

físicos las mismas que este acorde con las fechas fijadas, con la finalidad de obtener mayor exactitud en lo que se tiene en el almacén frente a lo que se registra en el sistema.

Por otra parte, Gómez (2019) en su trabajo de investigación titulado el “Análisis de la Situación Actual del Ciclo de Conversión del Efectivo de un Concesionario de Vehículos en la ciudad de Guayaquil” da a conocer como parte de la problemática que tienen un manejo inadecuado del ciclo de conversión del efectivo y esto genero dificultades financieras como problema de liquidez, es decir que no tienen el suficiente efectivo para cubrir con las obligaciones de forma inmediata , también tuvieron problemas de solvencia debido a que carecían de activos para cubrir las deudas a largo plazo y problemas en la gestión de rentabilidad en la cual no existía un equilibrio y los gastos eran mayores que las ganancias, por lo tanto se intenta que las empresas sean solventes al evaluar la situación del ciclo de conversión del efectivo. Frente a estas diferentes problemáticas presentadas se estableció el objetivo principal que es evaluar la situación del “Ciclo de Conversión del Efectivo” en un Concesionario de vehículos ubicada en la ciudad de Guayaquil y con los resultados obtenidos emplear mecanismos que optimicen el flujo de efectivo en la empresa. Lo que corresponde a la metodología el trabajo de investigación es de diseño no experimental debido a que solo se observaron y analizaron los valores que se presentaron en los diferentes estados financieros, también se adoptó un enfoque cuantitativo ya que se enfocó en la recopilación y procesamiento de datos numéricos y también tiene un enfoque cualitativo, por otra parte, se realizó una observación documental la cual participan datos estadísticos y las estrategias son análisis estadístico con un alcance descriptivo. Luego de realizar una revisión exhaustiva se evidencio que en la rotación de inventario de repuestos y accesorios supero los 180 días en la cual para mejorar estos resultados se basó en cubrir las desviaciones en la demanda, también independizar las estaciones de trabajo y por último proporcionar ventajas al planeamiento de la producción y en la restricción del abastecimiento de materias primas, con respecto a las cuentas por cobrar se evidencio que en el año 2013 se tardó un promedio de 9 días en recuperar los valores que se generaron por las ventas a crédito , al igual que en el año 2014 tuvo una eficiencia en la recuperación de cartera dado a que tardó 7 días por lo tanto los porcentajes de cartera vencida no superó el 2% , en cambio en el año 2015 demostró una morosidad de cartera de 13 días , por lo que se concluyó que al estudiar el Ciclo de Conversión de Efectivo tanto en la gestión del stock como en la gestión de las cuentas por cobrar se puede obtener información clara y precisa correspondiente a la eficiencia que la empresa tiene y con base a esto la misma

conoce el momento en que debe actuar sobre los factores que pueden mejorar los niveles de rotación tanto del inventario como de las cuentas por cobrar.

En cambio, Prendes (2025) realizó una investigación en unos de los sectores que son importantes para la economía local con un tema sobre el “Ciclo de conversión del efectivo en las empresas del sector atunero del Ecuador, periodo 2022-2023” en la cual indico como parte de la problemática que, a pesar de que el atún enlatado tiene una vida útil más prolongada por ende tiene mayor duración en comparación a otros productos, el proceso que se realiza desde la pesca hasta la distribución puede conllevar largos tiempos de almacenamiento, lo que genera un costo adicional para las empresas si es que no tienen una gestión eficiente en los inventarios, pero esto también tiene relación con las exportaciones, ya que se generan demoras significativas en los pagos debido a trámites aduaneros, barreras logísticas o condiciones contractuales, recalcando que la mayor parte de las empresas de este sector no tienen acceso fácil a créditos a largo plazo y esto afecta negativamente a la liquidez de las empresa. Luego de haber conocido la problemática de este tema de investigación se estableció como objetivo principal, analizar el ciclo de conversión del efectivo en las empresas del sector atunero del Ecuador. La metodología que se empleó en el trabajo de investigación es que el mismo tiene un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo y de diseño no experimental-longitudinal, también se empleó el método analítico y documental entre ellos están los estados financieros que reflejan la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Los resultados obtenidos demuestran un incremento en el ciclo de conversión del efectivo pasando de 60 días en el 2022 a 89 en 2023 debido al aumento de productos almacenados que han perdido su valor en el mercado, también tienen dificultades para cobrar deudas, retrasos en la producción y suelen tener cambios de actividades, de recursos y procesos para llevar el producto desde su origen hasta el consumidor final. Y se concluye que las empresas tuvieron un aumento del 48% con respecto al tiempo que les toma al sector atunero en recuperar el efectivo, esto se debió a que las mismas presentan problemas de gestiones con sus inventarios, clientes y proveedores, además que a través de la ejecución del ciclo de conversión del efectivo se consiguen identificar diversas áreas en donde se puede implementar estrategias de mejoramiento como la de reducir los tiempos entre la producción con una debida planificación de la cadena de suministro lo que consiste en realizar el respectivo proceso de organizar, coordinar y optimizar para que el producto llegue desde el proveedor hasta el cliente final, de esta manera se podrá maximizar las ganancias y disminuir las pérdidas económicas ya se por productos dañados, por exceso de

inventario o por incumplimiento de entregas dentro de las empresas pertenecientes al sector atunero del Ecuador, lo que se traduce a una mejor rentabilidad.

De igual importancia, Tigrero (2024) indico en su trabajo de investigación titulada la “Evolución de los indicadores financieros en las empresas del sector textil ecuatoriano, periodo 2019-2023” que este también es un tema que está relacionada con el Ciclo de Conversión del Efectivo debido a que este indicador impacta de manera directa a la liquidez, eficiencia operativa y salud financiera de las entidades. Por ende, nos menciona que los problemas que se detectaron se debieron a la falta de solvencia en la cual las empresas no están llevando una buena gestión en las cuentas por cobrar y no tienen los suficientes recursos para cumplir con sus obligaciones financieras, por lo tanto, su objetivo principal de este tema para abordar las problemáticas detectadas es analizar la evolución que tienen los indicadores financieros en las empresas del sector textil Ecuatoriano para identificar la estabilidad, crecimiento y si las mismas son rentables, con este respectivo análisis se optara a una toma de decisiones por parte de los gerentes para decidir sobre inversiones, créditos o estrategias de mejora. Con base a la metodología el diseño de la investigación tiene un enfoque cuantitativo debido a que se emplearon datos numéricos, matemáticos y la recolección de datos para medir la variable mediante fórmulas, tiene un alcance descriptivo y no experimental debido a que la variable de estudio no se modificó al momento de ser tomados de los estados financieros. Como resultados se obtuvieron que el año 2019, 6 empresas reflejan un valor negativo de -0,83 en el margen neto de ventas siendo esto el resultado más bajo en comparación a los años anteriores, esto puede estar vinculada con un ciclo de conversión del efectivo prolongado, además en el año 2021 las empresas que pertenecen en este sector estaban operando, teniendo pérdidas y estuvieron en condiciones pocos solubles, en cambio en el año 2022 el sector textil presento un panorama mixto, es decir que por lado hubo una liquidez excesiva lo que podría interpretarse como una ineficiencia en los activos corrientes y por otra parte presentaron valores en negativos en los resultados de la rentabilidad y en los márgenes brutos lo que pudo indicar que tienen problemas operativos, Por lo tanto, se concluye que algunas empresas que pertenecen a este sector mantienen indicadores de liquidez bajos, pero se mantienen estables, por lo que logran cubrir sus deudas a corto plazo, con respecto al índice de endeudamiento se evidencio que 2 empresas mantuvieron un índice de endeudamiento alto, esto fue por lo que se tardan demasiado tiempo en recuperar el dinero en efectivo que invierte en su operación y debe de acceder a préstamos, sin embargo la combinación del panoramas podría indicar que las empresas están acumulando activos líquidos como medida defensiva y prevenir problemas

financieros como las caídas de las ventas, aumento de costos o también dificultad para acceder a créditos.

Por otra parte, Caiche (2025) realizó una investigación sobre el “Ciclo de conversión del efectivo en empresas de compra-venta y alquiler de bienes inmuebles, Santa Elena 2019-2024”. En la cual estas empresas gestionan la adquisición, venta o arrendamientos de propiedades tanto como casas, locales comerciales, oficinas, entre otros, las mismas indican que enfrentan problemáticas que están relacionadas con la gestión tanto de los inventarios como de las cuentas por cobrar y pagar, estas deficiencias inciden directamente en el ciclo de conversión del efectivo, lo que ha generado dificultad en el normal desarrollo de las operaciones y la capacidad de poder cumplir con las obligaciones a corto plazo. Como objetivo principal mencionan, analizar de qué manera afectan los elementos del ciclo conversión del efectivo en las empresas que pertenecen a este sector ubicadas en la provincia de Santa Elena, recalcando que esto se realizó con el fin de poder identificar las diferentes oportunidades de mejora los mismos que permitieron fortalecer la toma de decisiones financieras y a su vez asegurar el proceso eficiente de las actividades del sector inmobiliario. Con respecto a la metodología, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo ya que través de la recopilación y análisis de datos numéricos se pueden tomar decisiones estratégicas, de la misma forma tiene un alcance descriptivo el mismo que permitió identificar los diferentes componentes del ciclo de conversión del efectivo, recalcando que se basa en un diseño no experimental- longitudinal dado a que no se manipulo la variable de estudio y se analizaron estados financieros que correspondieron a los 6 años. Como resultados se encontraron que el año 2020 las empresas tuvieron un resultado críticamente negativo con un promedio de 139,80 días que tardaban en vender y reponer su inventario, pero en el año 2021 al 2022 se evidenció una mejora, con un promedio de 21,75 días reducido a 18, 33 días, además, en estos dos periodos reflejaron una gestión de inventario con ventas más flexibles y también procesos de reserva que reflejaban el modelo ejemplar de tener una eficiencia operativa. Para concluir se demuestra que las empresas que pertenecen a este sector deben de fortalecer las tareas y procedimientos diarios como llevar una debida logística, atención al cliente, mantenimiento de los inmuebles y todo este proceso permiten que las empresas funcione de manera eficiente, además hay que recalcar que estos procesos operativos están relacionados de forma directa en la empresa y también fortalecer los procesos administrativos ya que estos están relacionados más con la toma de decisiones, planificación y organización, además mantener controlado el ciclo de conversión del efectivo dado a que este indicador financiero puede generar beneficios importantes en el futuro tanto en

términos de rentabilidad como sostenibilidad de las diferentes entidades del cantón Santa Elena.

En cuanto Rodríguez (2024) indica en su trabajo de investigación sobre el “Ciclo de conversión de efectivo de las empresas del sector comercial de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022” que no conocen cuánto tiempo transcurre para que el dinero invertido se convierta en una ganancia debido a que su finalidad es generar efectivo y rentabilidad para seguir con el mismo negocio. Por lo tanto, el objetivo de este trabajo de investigación es evaluar el ciclo de conversión de efectivo de las empresas de los sectores dedicadas a la comercialización. La metodología empleada fue de un enfoque cuantitativo, se manejó un alcance descriptivo, por su vez, el diseño de esta investigación se basó en ser no experimental, porque no se alteró los datos proporcionados por los estados financieros bajados de la página de la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros, si no que se trabajó con la misma información y finalmente se empleó el método bibliográfico es decir que se ha estado buscando en tesis, libros y artículos, tanto internacionales como nacionales para sustentar la investigación. El resultado obtenido fue que, en el año 2022, se tuvo un cambio de manera interesante, debido a que en el periodo de conversión del inventario las empresas que pertenecen a este sector se tardó 17,40 días en recuperar el efectivo, por otra parte el periodo de las cuentas por cobrar, tardó 11,63 días en volver el efectivo y en los resultados del periodo de las cuentas por pagar se evidenció un total 21,18 días en que regrese el efectivo, dando a conocer el resultado del ciclo de conversión del efectivo en ese año fue de 7,84 días las empresas de este sector recuperan sus inversiones, determinando que al tratarse de industrias comerciales el giro del efectivo suele ser más rápido en esta empresa por tener el producto y satisfacer las necesidades de las personas. Por lo que se concluye que cada elemento que esté relacionado con el ciclo de conversión de efectivo, ayuda a determinar los días que se tarda en generar efectivo, recalando que los resultados va a variar de acuerdo a los años, pero de la misma forma, se pudo analizar las consecuencias del porque tardaban tantos días en recuperar el dinero, reconociendo que el CCE es de suma importancia para la toma de decisiones dentro de los sectores para hacer frente a las obligaciones y cambios que puedan aparecer.

Finalmente, Franco (2024) nos da a conocer sobre los “Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de santa elena, periodo 2019-2022” en la cual abordo como problemática que existe una inestabilidad y desequilibrio en los rendimientos en sus activos y patrimonio, que genera riesgos en la

inversión de los propietarios . Por lo tanto, su objetivo principal es analizar los indicadores financieros de rentabilidad, por medio de los respectivos cálculos de índices de rentabilidad, para la obtención de la situación económica relacionada a la rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022. Con base a la metodología se optó una investigación con un diseño no experimental con un enfoque cuantitativo y de carácter descriptivo, esto pues garantiza tener un análisis exacto tanto en los datos numéricos como para la interpretación. Dicho esto, se mostraron los resultados sobre las ventas el mismo que tuvo un aumento notable en el año 2022 con 6,82, en comparación con años anteriores, promediando a 4,29, sin embargo, la rotación de ventas es baja, posee un promedio de 0,77, lo cual indica que, aunque las empresas están eficientes no están generando un volumen de ventas adecuado. Por lo que se concluye que es necesario optimicen el uso de los activos para aumentar el rendimiento y generar beneficios más estables, por lo que se debe de reducir las obligaciones pendientes de pago y mejorar el rendimiento sobre el patrimonio, por lo tanto, se debe de aumentar el uso de las inversiones en las empresas relacionadas a la misma actividad que contengan una buena situación financiera.

Desarrollo de Teorías y Conceptos

Ciclo de Conversión del Efectivo

Se inicia que el ciclo de conversión del efectivo tiene una gran importancia sobre la liquidez de las empresas ya que las mismas deben de tener la capacidad de poder cancelar las deudas de forma inmediata entre ellos está el pago a los proveedores, pagos de los empleados, compra de inventario para producir o comercializar y por otra parte también esta relacionada con la solvencia lo cual esto va a permitir que las empresas se puedan mantener al transcurso del tiempo, por ende, si las empresas tienen problema en estos indicadores implica que la compañía no está generando rentabilidad para los accionistas y si este problema persiste, no tendría sentido seguir operando, (Olmedo et al., 2020).

Por otra parte, el ciclo de conversión del efectivo es el resultado del tiempo que transcurre desde que se realiza el primer desembolso de dinero que se ha efectuado para pagar las compras de artículos o productos dependiendo a lo que se dedique la empresa hasta la recuperación de cuentas por cobrar generadas por las ventas realizadas a crédito, por lo tanto para obtener dichos resultados y los mismo sean analizados se consideran elementos

importantes tales como la rotación de inventarios, más la rotación cuentas por cobrar y menos la rotación de las cuentas por pagar (Puente et al., 2022)

Además , Diaz y Ramon (2021) indican que tener una planificación del efectivo es muy fundamental en todas las empresas en la cual el área de finanzas es el encargado de trabajar de manera eficaz y eficiente para mantener un equilibrio tanto en los ingresos como en los gastos, también tener un balance en los activos y pasivos corrientes y por último tener una gestión firme y coherente de las políticas que son establecidas referente a las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

Para concluir la planificación financiera es un punto clave para el éxito y la estabilidad de las empresas, pero esto necesita información del ciclo de conversión del efectivo debido a que ayudara a anticipar los flujos de efectivo, tomar decisiones de financiamiento, controlar el riesgo tanto de liquidez como de solvencia y garantizar que las empresas puedan operar de manera continua y sin interrupciones (Ulloa et al., 2024).

Gestión del inventario. Para tener una buena gestión del inventario las empresas deben de mantener existencias de materias primas, también existencias de productos en proceso o de artículos terminados las cuales se esperan sean vendidos dentro de su vida útil, por lo que se recomienda mantener un nivel adecuado y óptimo para que el capital de trabajo este equilibrado, recalando que hay días en que las ventas se reducen de manera inesperada, pero por otra parte mencionan que la producción no siempre reacciona de inmediato y el incremento en inventarios puede requerir algunas acciones bastante drásticas. (Brealey et al., 2010)

Desde el punto de vista de Ross et al. (2022) el inventario es el activo que dependiendo el sector en la que se encuentra la empresa, se podría considerar un activo liquido recalando que existen valores en libros que no son muy confiables con medidas al valor de mercado debido a que una parte de éste puede resultar dañada, obsoleta o pérdida otro punto interesante que mencionan los autores es que los inventarios relativamente en aumento es una señal de problemas a corto plazo por lo que la empresa puede haber sobreestimado las ventas y haber comprado o producido en exceso, con base a estos resultados la mejor opción es tener una porción sustancial de su liquidez comprometida en un inventario que se mueve muy despacio.

Lo que indica Vidal (2010) es que diseñar un sistema de gestión y control de inventarios se ve influenciada por la ubicación del producto, es por tal motivo que debe de existir un número de personas que se hagan responsables de la gestión de los inventarios, que sepan sus funciones y sobre todo mantener un nivel jerárquico en la empresa.

Rotación de Inventario. Conforme al autor Múzquiz (2013) la rotación del inventario que se realiza en las empresas de cada artículo de existencia obliga a que se tenga una cantidad determinada de cada uno debido a que este flujo o proceso debe de estar relacionado con el tiempo y la frecuencia de que los clientes la consuman o compren, cabe recalcar que aquí también influye mucho la atención que reciban los clientes por parte del personal encargado en el área de atención al cliente.

Con base a lo planteado por Mora (2008) establece que las normativas vigentes que tengan las empresas privadas del sector comercial y que estén relacionadas con el inventario indiquen que las mismas deben de tener un elevado índice de los productos que se entregan de manera frecuente es decir productos o artículos de alta rotación.

Por otra parte, Caballero (2023) menciona que las empresas mayoristas deben de conservar las existencias dado a que esto reduce los costes de inventario y el riesgo para proveedores y clientes, sin embargo, esto incrementa el riesgo de liquidez debido a que el dinero está retenido en inventario a diferencias de las empresas minoristas ya que ellos tienen una rotación rápida del inventario pero pueden enfrentar disminución o falta stock si no realizan una buena planificación.

Cálculo del periodo promedio de Inventarios anual. Según Castillo y Chango (2024) dan a conocer que la fórmula para calcular el periodo promedio de inventarios es una herramienta que inicia con base a la información que se observan en los estados financieros de las empresas que serán analizadas, este proceso permitirá llegar a una conclusión acerca de cómo se encuentran las empresas con el ciclo de conversión del efectivo y tomar decisión ante aquello.

Citando las palabras de Vidal (2010) da conocer que si los resultados de la rotación del inventario tienen un promedio de dos semanas es considerado como un nivel bajo ya que el flujo de las existencias tiene casi 15 días de demanda aproximadamente, recalcando que esto puede variar dependiendo el giro del negocio y la época en la que se encuentre.

$$\text{Fórmula para la rotación del inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de venta} / 360}$$

Según lo planteado por Murillo (2019) de acuerdo al análisis del indicador para el ciclo de inventarios se evidencia que un periodo de rotación de 129 días se considera un grado medio en relación a la posición de la empresa, pero en el caso de que se analiza una empresa que se

dedica a comercializar repuestos para vehículos, tecnología, prendas de vestir, etc. estos resultados serían muy altos, es decir que la empresa tarda mucho tiempo en vender.

Gestión de las cuentas por cobrar. Desde el punto de vista de Puente et al (2022) la gestión de las cuentas por cobrar es una de las responsabilidades más importantes para que las empresas tengan una buena gestión financiera, debido a que estos valores representan un crédito otorgado a los clientes y se lo utiliza con la finalidad de mantener y atraer nuevos clientes.

Por otra parte, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un papel importante en la base legal de la empresa debido a que se requiere realizar notificaciones formales, enviar recordatorios legales o iniciar procesos de cobranza judicial dado, el caso de que el cliente este incumpliendo con sus pagos, esto sirve como respaldo a la empresa para que pueda ejercer sus derechos y reclamar el cumplimiento de las deudas en el marco de la ley y brindando seguridad jurídica en las operaciones comerciales (Soto, 2020).

Citando a Ross et al. (2022) mencionan que el 60% de todos los activos son cuentas por cobrar y generan beneficios a futuros, tales cuentas incluyen el crédito comercial el cual ha sido otorgado a los clientes siendo esta la común en las empresas que se encuentran en el sector del comercio, pero también existen los créditos que las empresas tienen con otras compañías en donde se relacionan por haber realizado una inversión muy importante de sus recursos financieros.

En cuanto, Sanz (2005) recomienda que las empresas deben de diseñar políticas de cobranza e investigar la solvencia de los futuros clientes para que los mismo sean monitoreados a su vez puedan comprar a crédito y pagar a tiempo de forma completa el valor de los artículos o productos que se les ha otorgado, de esta manera la empresa puede mantener la posibilidad de que recobre su inversión antes de que el resto de la deuda se venza.

Rotación de las cuentas por cobrar. Caballero (2023) indica que es de suma importancia tener una recopilación de datos que tengan calidad sobre los clientes potenciales y mantener un diseño de una oferta de valor en especial que este elaborada para cada tipo de mercado y para cada perfil del comprador. Por lo tanto, estas estrategias son claves para el desarrollo del negocio.

Además, unas de las estrategias de las empresas para mantener una buena rotación de las cuentas por cobrar es que deben determinar los objetivos a conseguir y las acciones que se deben tomar para ello, dado el caso si una de las estrategias es crecer en ventas se ofrecerían

plazos más amplios a los clientes, pero si uno de los objetivos es mejorar la liquidez, entonces se buscará aumentar la rotación de las cuentas por cobrar (Caballero, 2023).

Cálculo del periodo promedio de cobro anual. De acuerdo con Castillo y Chango (2024) establecen que la fórmula para calcular el periodo promedio de cobro es un indicador financiero que se realiza con la información de los estados financieros y es muy útil para evaluar y ajustar las políticas de crédito y cobro, además va a permitir a tomar decisiones económicas de las empresas que se están analizando.

$$\text{Fórmula para la rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas /360}}$$

El plazo de cobro indica el tiempo que tardan una empresa en recuperar el dinero de las ventas realizadas a crédito, esto está en función entre las ventas a créditos que realizan las empresas y el cobro del producto que adquirió el cliente y los días establecidos es depende del tipo de empresa que se esté analizando (Economipedia, 2020).

Citando a Muñoz y Gómez (2021) mencionan que las empresas continuamente se enfrentan con la decisión de dónde invertir el dinero disponible para obtener el mayor rendimiento posible al menor riesgo, por lo tanto, el periodo promedio de cobro es el tiempo que se va a analizar para que las empresas tengan nuevas oportunidades dado a que la eficiencia de los cobros a los clientes afecta directamente a la eficiencia de las empresas.

Gestión de las cuentas por pagar. Citando a Sanz (2005) indica que tener una buena gestión en las cuentas por pagar es cuando las empresas pueden originar sus obligaciones durante el periodo con otras empresas identificándose como proveedores con el cual se debe mantener una buena comunicación y gestión para que la entidad se pueda organizar, controlar y asegurarse en pagar a tiempo sus deudas que pueden vencerse en diferentes fechas, esto puede evitar penalidades y fortalece la liquidez.

Además, para calcular la elasticidad y variaciones de las empresas se utiliza y analiza términos cuantitativos eso permitirá conocer la oferta y la demanda que permite a las empresas anticipar cambios que afectan directamente su ciclo de efectivo es por tal motivo que la gestión de cuentas por pagar es una herramienta clave para responder frente a estos cambios de una

manera estratégica esto podría ser negociando plazos con los proveedores, priorizando pagos y adaptando la política financiera al entorno económico global (Di Pelino et al., 2020).

Por otra parte, se recalca que entre unos de los objetivos para contabilizar las cuentas por pagar es identificar la naturaleza de los proveedores para tener una claridad sobre cómo registrar y controlar adecuadamente las obligaciones con terceros incluyendo los descuentos y devoluciones con la finalidad de tener una buena posición financiera y adoptando un enfoque proactivo (Godoy, 2012).

En el informe Allen et al. (2010) destacan que, si las empresas se quedan sin liquidez, no pagan a los proveedores, trabajadores, etc. Con base a estas problemáticas las empresas deben de endeudarse con entidades financieras, contratan prestamos bancario en la cual se analizará tanto los activos, las utilidades y su flujo de efectivo, esto se realiza con el objetivo de que las entidades financieras puedan proteger sus préstamos y los intereses de los accionistas.

Cálculo del periodo promedio de pago anual. Según Castillo y Chango (2024) dan a conocer que la fórmula para calcular el periodo promedio de cobro es un indicador financiero que determina el tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas, el resultado debe de ser positivo y menor de los días que nos establece los proveedores, además es muy útil para evaluar, ajustar los pagos y tomar decisiones económicas de las empresas que se están analizando.

$$\text{Fórmula para la rotación de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costos de ventas} / 360}$$

Citando a Allen et al. (2010) establecen que la rotación de las cuentas por pagar tiene una relación entre los proveedores y la situación financiera de las empresas, dado el caso que si la empresa está enfrentando problemas de liquidez los proveedores pueden perder la confianza o incluso suspender el crédito otorgado y se ve obligada en a pagar las deudas en un periodo más corto.

Por otra parte, el tiempo que transcurre para realizar los respectivos pagos a los proveedores no tiene días fijos debido a que esto va a variar dependiendo a que sector se esté analizando, también se debe de, identificar la fase del ciclo de ventas y frente a esto las

empresas pueden tomar decisiones inteligentes sobre cuándo y cuánto pagar a sus proveedores de esta manera no estarán adquiriendo deudas (Economipedia, 2020).

Fundamentos Legales

Código de Comercio del Ecuador

Lo que indica el artículo de la Ley Del código de Comercio del Ecuador (2025) sobre los comerciantes y empresarios es lo siguiente:

Art. 10.- Se considerarán comerciantes o empresarios, y estarán sometidos por tanto a las disposiciones de este Código:

a) Los comerciantes o empresarios, definidos como tales bajo los términos de este Código;

b) Las sociedades que se encuentran controladas por las entidades rectoras en materia de vigilancia de sociedades, valores, seguros y bancos, según corresponda, en función de sus actividades de interrelación

c) Las unidades económicas o entes dotados o no de personalidad jurídica cuyo patrimonio sea independiente del de sus miembros, que desarrollen actividades mercantiles; y,

d) Las personas naturales que se dedican a actividades agropecuarias, manufactureras, agroindustriales, entre otras; y que, por el volumen de su actividad, tienen la obligación de llevar contabilidad de acuerdo con la ley y las disposiciones reglamentarias pertinentes. (p. 5)

Ley de Compañías

Con respecto a lo estipulado en la Ley de Compañías (2025) muestra lo siguiente con base a la presentación de Estados Financieros

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año o según lo establezcan los períodos de presentación aprobados por la máxima autoridad o su delegado:

a) Copias autorizadas del juego completo de los estados financieros, preparados con base en la normativa contable y financiera vigente, así como de las memorias e informes de los administradores establecidos por la Ley y de los organismos de fiscalización, de haberse acordado su creación.

b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas, incluyendo tanto los propietarios legales como los beneficiarios efectivos, atendiendo

a estándares internacionales de transparencia en materia tributaria y de lucha contra actividades ilícitas, conforme a las resoluciones que para el efecto emita la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La información de los socios o accionistas extranjeros observará los requerimientos específicos previstos en la Ley. (p. 8)

Art. 300.- Si la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros estableciere que los datos y cifras constantes en los estados financieros y en los libros de contabilidad de una compañía y demás documentación, de conformidad con los artículos 20 y 23 de la Ley de Compañías no son exactos o contienen errores, comunicará al representante legal de la compañía y a sus comisarios, si los hubiere, las observaciones y conclusiones a que hubiere lugar, concediendo el plazo de hasta treinta días para que se proceda a las rectificaciones o se formulen los descargos pertinentes. El Superintendente, a solicitud fundamentada de la compañía, podrá ampliar dicho plazo. (p. 70)

Ley de Régimen Tributario Interno.

La Ley de Régimen Tributario (2018) también tiene un impacto directo en la gestión financiera y el flujo de caja de todas las empresas

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad. - Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. Este monto podrá ser ampliado en el Reglamento a esta ley. (p. 31)

Art. 21.- Estados financieros. - Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (p. 32)

Normas Internacionales de Información Financiera NIFF

Esta norma indica como se debe de preparar y presentar a los estados financieros, esto es esenciales para calcular los componentes del ciclo de conversión de efectivo y que los mismos sean comparados, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a años anteriores, como con los de otras empresas (ISB, 2003).

Esta Norma utiliza terminología propia de las entidades con ánimo de lucro, incluyendo las pertenecientes al sector público. Si las entidades con actividades sin fines de lucro del sector privado o del sector público aplican esta Norma, podrían verse obligadas a modificar las descripciones utilizadas para partidas específicas de los estados financieros, e incluso para éstos (p. 1).

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- (a) activos;
- (b) pasivos;
- (c) patrimonio;
- (d) ingresos y gastos,
- (e) en los que se incluyen las ganancias y pérdidas; aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales;
- (f) y flujos de efectivo (p. 3).

Capítulo II. Metodología

Diseño de la Investigación

El presente trabajo de investigación presenta un diseño no experimental – longitudinal debido a que no se tuvo un control directo en la variable de estudio que correspondió al ciclo de conversión del efectivo y tampoco dependió de otra variable, por lo contrario, solo se observaron, se analizó y se estudió tal como sucede en su entorno natural y en los periodos comprendidos entre los años 2020 al 2024 para obtener datos fiables considerando sus componentes claves como el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, esto se realizó para analizar los cambios, evolución o tendencias que ha tenido el ciclo de conversión del efectivo en las empresas del sector comercial.

Nivel o alcance

Por otra parte, esta investigación tuvo un alcance descriptivo ya que este se caracteriza por recolectar información clara y detallada para describir a la variable de estudio y conocer sus componentes, por lo tanto, este nivel dio respuestas a nuestro objetivo general que es analizar el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo en las empresas dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, a su vez se detalla la relevancia de la variable de estudio para conocer si las empresas que pertenecen a este sector son eficientes, tienen liquidez y cumplen con sus obligaciones a corto plazo, además la determinación del ciclo de conversión del efectivo se realizó a partir de la información de los estados financieros proporcionados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros enfocándose en las cuentas de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, mientras que su cálculo se obtiene mediante la sumatoria del periodo promedio de inventario y el periodo promedio de cobro, menos el periodo promedio de pago, de esta manera se pudo desarrollar el trabajo de investigación.

Enfoque de la investigación

La investigación presenta un enfoque cuantitativo debido a que se emplearon datos numéricos, matemáticos y la recolección de datos para medir la variable mediante fórmulas, por lo tanto, se determinaron los valores de los 3 indicadores correspondientes a los componentes del ciclo de conversión del efectivo, tales como la rotación del inventario, la rotación de las cuentas por cobrar y la rotación de las cuentas por pagar. Asimismo, se calculó

el período promedio de inventario anual, así como los períodos promedio de cuentas por cobrar y por pagar, esto se realizó con el fin de realizar un análisis estadístico, confiable y con validez.

Métodos de la Investigación

Por otro lado, se empleó el método deductivo debido a que se empleó información tanto global, nacional y local recalando que, a través de este método, se pudo comprobar cómo los principios teóricos se relacionan con la realidad de la variable de estudio que es el ciclo de conversión del efectivo y se va alineando con sus principales dimensiones las mismas que son la gestión del inventario, gestión de las cuentas por cobrar y gestión de las cuentas por pagar, a su vez se detalla bases específicas de los seis indicadores que permiten un análisis más detallado del ciclo de conversión del efectivo.

También se llevó a cabo el método analítico debido a que ayudo a descomponer la variable de estudio tanto en sus dimensiones como indicadores, esto permitió analizar detalladamente cada fase del ciclo de conversión del efectivo y su impacto en la liquidez de la empresa dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas.

Finalmente, el tipo de investigación es de índole bibliográfico y documental donde el mismo permitió obtener información de tesis que se encuentran en los repositorios de las diferentes universidades, también nos basamos en información leída en los artículos científicos y libros, dando lugar a la variable de estudio. De igual manera, se recopilaron datos provenientes de entidades de control tales como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en complemento con la plata forma del Servicio de Rentas Internas lo que proporcionó información verificada y documentada para sustentar el análisis del ciclo de conversión del efectivo.

Población

Para determinar la población del presente trabajo de investigación en relación a las empresas que están dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena, se accedió a la página oficial de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en la cual se realizó una búsqueda exhaustiva para verificar en el ranking de compañías las empresas que pertenecen a este sector, el mismo nos dio una totalidad de 25 empresas que corresponden al cantón Santa Elena, La libertad y Salinas, posteriormente se procedió a la información presentada por la página de Servicio de Rentas Internas con el fin de constatar el estado actualmente de las mismas , en la cual se determinó que solo 24 de ellas están activas en el mercado mientras que 1 ha cesado de

sus actividades. Así mismo, se evidencio que existen 24 empresas que reflejan los respectivos Estados Financieros, sin embargo algunas de estas solo habían registrado la información en dicha plataforma hasta el año 2022 y otras no tenían la información correspondiente, por esta razón se estableció que únicamente 9 empresas disponen la información necesaria tanto en la cuenta de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, con base a estos datos de procederá a realizar el estudio de la variable y calcular el ciclo de conversión del efectivo comprendidos en los periodos 2020 – 2024

Tabla 1

Cantidad de empresas activas que se dedican a la venta de repuestos para de vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena

Cantón	Cantidad de empresas	Porcentaje
La Libertad	15	60%
Santa Elena	4	16%
Salinas	6	24%
Total	25	100%

Muestreo

En este estudio de investigación se optó por utilizar un muestreo no probabilístico debido a que la elección de las empresas no dependió de la realización de cálculos de probabilidad, por el contrario, se hizo con la toma de decisiones con base a las empresas que cumplen con la información necesaria de sus estados financieros actualizados de los periodos 2020 – 2024, publicados en la página oficial de la Superintendencia de Compañías y Seguros del Ecuador, no obstante son constituidas como Sociedades Anónimas, por esta razón se estableció que únicamente nueve empresas disponen los datos correspondientes tanto en las cuentas de inventarios, como en las cuentas por cobrar y en las cuentas por pagar, con base a estos datos de procederá a realizar el estudio de la variable y calcular el ciclo de conversión del efectivo.

Tabla 2.

Listado de empresas que disponen la información necesaria para realizar los cálculos del ciclo de conversión del efectivo comprendidos en los periodos 2020 – 2024.

Nº	Empresas	Cantón	RUC
1	Serlipen S.A.	Salinas	2490003544001
2	Comercial su Economía S.A.	Salinas	0991380787001
3	Negoadvance S.A.	La Libertad	0992228504001
4	Coechan S.A.	La Libertad	2490018363001
5	Ferretería ivan y celso solis S.A.	La Libertad	0992108436001
6	Megaacerosolis S.A.	La Libertad	2490002416001
7	Ferretería y maderas S.A. Madefer	La Libertad	0992657111001
8	CarlosMuñoz perniacero S.A.	La Libertad	2490018193001
9	Corfel S.A.	Santa Elena	0991348182001

Nota. Esto datos son proporcionados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros del Ecuador.

Recolección de Datos

Para efecto de este estudio de investigación se realizó una revisión minuciosa de datos que se encuentran en las entidades de control, tales como la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros en complemento con el portal de Servicios de Rentas Internas, dado a que estas fuentes oficiales nos proporcionan datos confiables y claros para analizar la variable de estudio, posterior a esto se recopiló los estados financieros que se enfocaron en las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena de los periodos 2024-2024 y las mismas debieron de encontrarse activas, por lo tanto, toda esta información se adjuntó en una ficha documental siendo este uno de los principales instrumentos válidos para recolección de datos cuantitativos y bajo esta metodología se pudo interpretar los resultados obtenidos sobre los días que demora en rotar el inventario, así mismo los días de rotación de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar de las nueve empresas.

Procesamiento de Datos

El procesamiento de datos se llevó a cabo a través de la herramienta Microsoft Excel en la cual se adjuntó datos a mediante una ficha documental que está compuesta por campos relevantes que contiene valores de la cuenta de inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, valores de los ingresos por ventas a crédito y valores de los costos de ventas, cuya finalidad es recopilar datos de los estados financieros y analizar la situación financiera en relación a las nueve empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, recalando que los información corresponden a las fuentes oficiales tales como la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros en complemento con el portal de Servicios de Rentas Internas, dado a que estas nos proporcionan datos confiables y claros para analizar la variable de estudio.

Tabla 3.

Fórmulas para determinar el ciclo de conversión del efectivo.

Formulas		
Gestión de inventario	Rotación del inventario	$\text{Inventario costo de venta} / 360$
Gestión de las cuentas por cobrar	Rotación de las cuentas por cobrar	$\text{Cuentas por cobrar ventas a crédito} / 360$
Gestión de las cuentas por pagar	Rotación de las cuentas por pagar	$\text{Cuentas por pagar costo de venta} / 360$
Ciclo de conversión del efectivo		$\text{PCI} + \text{PCC} - \text{PCP}$

Capítulo III. Resultados y Discusión

Tabla 4.

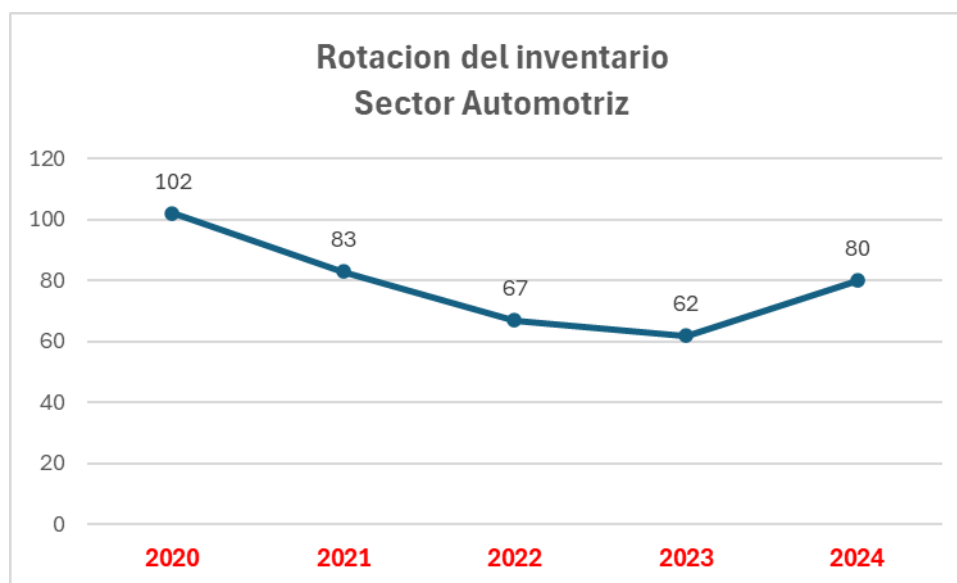
Rotación del inventario.

Empresas	2020	2021	2022	2023	2024
Serlipen S.A.	413	334	232	217	320
Comercial su Economía S.A.	90	76	53	47	66
Negoadvance S.A.	7	3	3	4	4
Coechan S.A.	1	2	2	8	3
Ferreteria ivan y celso solis S.A.	55	27	33	41	32
Megaacerosolis S.A.	31	27	28	23	44
Ferreteria y maderas S.A. Madefer	215	194	188	157	170
CarlosMuñoz perniacero S.A.	113	87	0	0	150
Corfel S.A.	0	0	0	0	0

Conforme a los datos de la tabla 4, correspondiente a la rotación del inventario para determinar cuántas las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos automotores y motocicletas tardan en vender y reponer sus inventarios, se observó que durante el periodo 2020 al 2024 las entidades que más se destacan con una buena gestión del inventario son las empresa Negoabvance S.A y Cohechan S.A debido a que han vendido sus repuestos para vehículos, Automotores y motocicleta de forma acelerada alcanzando un tiempo mínimo de un 14,28% de tardanza y en los estados financieros reflejaron que entre 2 a 4 periodos tuvieron una alta disponibilidad de efectivo, por lo contrario la empresa Serlipen S.A, presenta una rotación nula en las existencias durante los periodos analizados y se tardó entre un 28,43% a 21,10% en vender su inventario por lo tanto solo están comercializando máximo 2 veces durante el año y tiene un stock acumulado, esto llevo como resultados a que tuvieron una liquidez baja, es decir careció de efectivo en los primeros periodos, pese a estos resultados negativos fue mejorando al transcurso del tiempo pero no de manera significativa , finalmente la empresa Corfel S.A no registro la adquisición de inventarios durante los periodos evaluados probablemente la empresa pudo haber tenido un inventario muy alto antes del año 2020 y posteriormente los fue vendiendo sin reabastecerse por lo tanto la cuenta de inventarios no tuvo movimientos.

Figura 1

Cálculo del promedio anual de la rotación del inventario.



De acuerdo con la figura 1 que detallaron los resultados obtenidos sobre la rotación anual del inventario del sector automotriz, en la cual se evidenció que en el período 2020 el sector tuvo una rotación del inventario de 102 días de tardanza, estos resultados pudo estar relacionada con el impacto directo que tuvo la pandemia del COVID -19, con base a esto, las empresas ya no vendían ni reponían sus artículos con rapidez lo que provocó que tuvieran una gestión deficiente generando resultados negativos o menores a los esperados, pero a pesar de la situación negativa que tuvo que afrontar el país se observó un ligero aumento en la demanda de los artículos entre el año 2021 al 2023, dado a que tuvo una disminución drástica en donde vendieron los repuestos de rápido movimiento y tardaban 67 días en vender y reponer el inventario, recalando que 62 días fue el resultado más significativo durante los periodos analizados así mismo tuvieron mejorando su gestión de las existencias que se comercializan en las empresas que pertenecen a este sector, sin embargo, en el año 2024 hubo un aumento de 18 días lo cual significo que el sector no lleva una ruta clara de la importancia que tiene el ciclo de conversión del efectivo en la toma de decisiones, por lo tanto no cumple los objetivos de que se esperaban

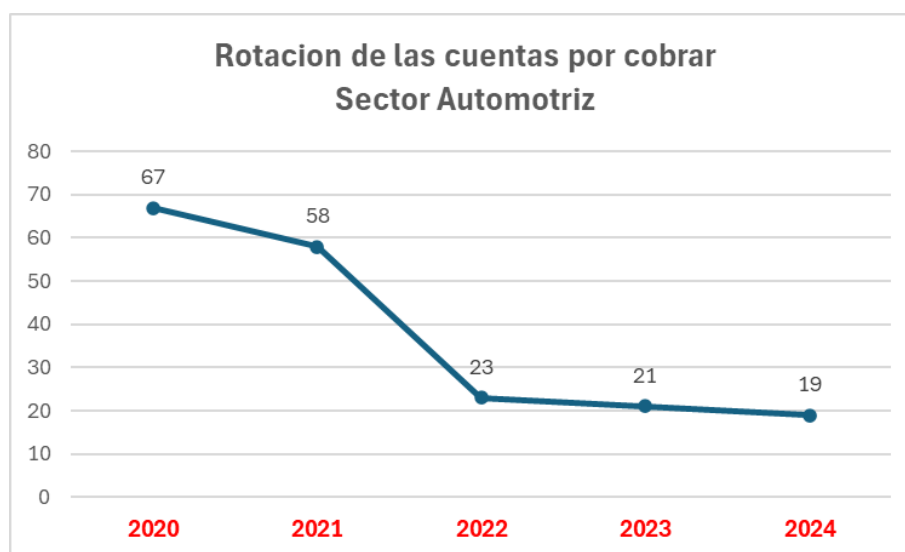
Tabla 5.*Rotación de las cuentas por cobrar*

Empresas	2020	2021	2022	2023	2024
Serlipen S.A.	276	85	51	31	39
Comercial su Economía S.A.	13	13	7	6	13
Negoadvance S.A.	2	2	2	2	1
Coechan S.A.	5	2	0	0	0
Ferretería ivan y celso solis S.A.	25	30	23	29	47
Megaacerosolis S.A.	9	26	25	34	28
Ferretería y maderas S.A. Madefer	6	2	3	6	20
CarlosMuñoz perniacero S.A.	0	0	0	1	2
Corfel S.A.	200	305	75	57	0

Con respecto a la tabla 5, la misma que correspondió a la rotación de las cuentas por cobrar de las empresas que están dedicadas a la venta de repuesto para vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena, se determinó los días que las empresas tardaban en recuperar su efectivo de las ventas realizadas a crédito, en la misma se evidencio que siguen destacando durante los periodos establecidos las empresas Negoabvance S.A que está ubicada en el cantón La Libertad y Cohechan S.A. ubicada en el cantón Santa Elena estas contaron con una gestión extremadamente eficiente en las cuentas por cobrar , según lo observado las empresas realizaron ajustes en las políticas de cobranzas y estarían operando en el mercado mayoritariamente con pagos de contado o con condiciones de crédito muy breves además hay que recalcar que estas empresas están ubicadas en los sectores donde lidera el comercio, en cambio 3 empresas tuvieron niveles de cobro moderado debido a que los clientes cancelaron sus obligaciones dentro de los 31 días, por lo contrario en el año 2020 las empresas Serlipen S.A. y Corfel S.A. ubicadas en el cantón salinas tuvo una mala gestión de cobro, estas problemáticas también se pudo haber generado debido a que este cantón no aparece como el primero en términos de comercio dentro de la provincia de Santa Elena sino que es importante en otro tipo de actividades debido a que es más reconocida por su destino de playa, turismo y ocio, sin embargo en los años posteriores mejoró notablemente su eficiencia con posibles modificaciones de políticas.

Figura 2.

Cálculo del periodo promedio anual de cobro



Conforme a la figura 2, que demuestra la rotación de las cuentas por cobrar en el sector que se dedica a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas de la provincia de Santa Elena, tuvo un comportamiento positivo dado a que según los resultados el sector está tratando en recuperar la cartera un 35,63% y se redujo a un 10,10% , según los datos obtenidos por la superintendencia de bancos esto se debido a la flexibilización de las medidas de confinamiento con el objetivo de reactivar el sector comercial tras el impacto económico de la pandemia, pero también sería porque vendieron menos productos a crédito y más al contado para protegerse de la crisis económica que se presentó en esos periodos, pero a pesar de ese comportamiento positivo siguieron disminuyendo los días en el año 2023 al 2024 en la cual tuvo un promedio significativo en comparación con los años anteriores esto representa un mejoramiento en la gestión de las cuentas por cobrar ya que se evidencio que el sector automotriz se tardaba 19 días en recuperar el efectivo por las ventas generadas a créditos.

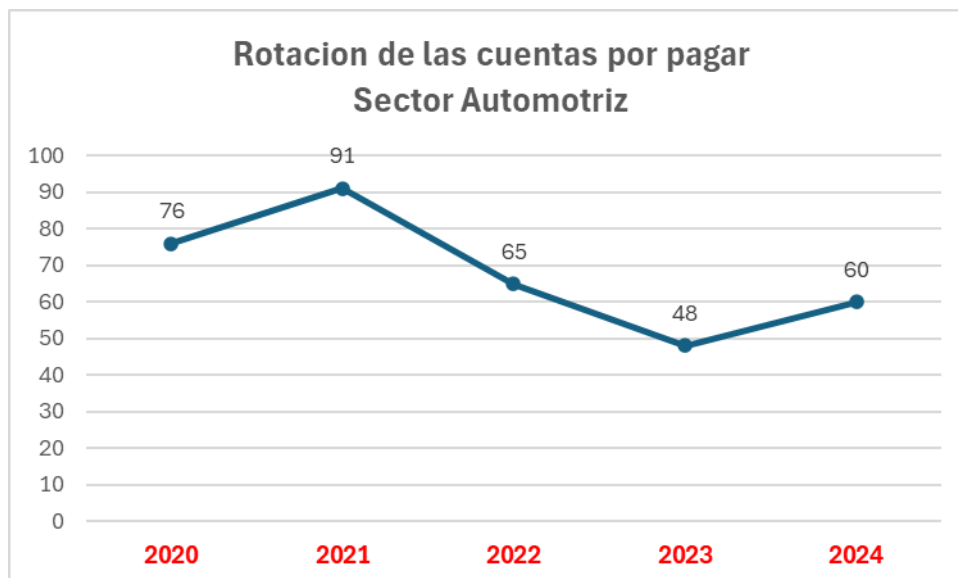
Tabla 6.*Rotación de las cuentas por pagar*

Empresas	2020	2021	2022	2023	2024
Serlipen S.A.	131	87	71	101	101
Comercial su Economía S.A.	147	102	0	128	295
Negoadvance S.A.	9	14	10	2	6
Coechan S.A.	0	0	1	0	6
Ferreteria Ivan y Celso Solis S.A.	0	30	4	36	36
Megaacerosolis S.A.	36	42	34	50	2
Ferreteria y maderas S.A. Madefer	78	90	74	71	35
CarlosMuñoz perniacero S.A.	64	2	0	0	17
Corfel S.A.	210	361	324	0	0

La tabla 6 denominada rotación de las cuentas por pagar, se pudo evidenciar que durante los periodos establecidos las empresas Serlipen S.A. y Comercial su Economía S.A. tiene pagos prolongados superiores a 100 días en la mayoría de los años lo cual puede interpretarse como una forma de financiarse con proveedores o quizás pudieron aplazar los pagos a corto plazo, es decir negociaron con los proveedores para que cuyas obligaciones se paguen después dado a que estos retrasos se pudo haber producido a raíz de que no tuvieron una buena gestión tanto en el inventario como en las cuentas por cobrar , aunque en el caso de la segunda empresa, tuvo un aumento drástico de 295 días en el año 2024 esto podría indicar problemas de liquidez recalcando que no tuvo una buena rotación de inventario y según los datos de los estados financieros adquirieron equipos tanto de computación como de oficinas, también adquirieron maquinarias , en cambio Negoabvance S.A. , Cohechan S.A. y Ferreteria Ivan y Celso S.A. mantuvieron una gestión eficiente y estricta con sus proveedores debido a que solo se tardaban en cancelar máximo 15 días a los proveedores, para concluir la empresa Corfel S.A. sobresale por ser la entidad en tener los mayores días durante el año 2020 al 2023, pero a pesar de los resultados negativos anteriores, en los años 2023 y 2024 sorprende con una eliminación de las cuentas por pagar lo que está relacionado con la ausencia del inventario que se evidencio anteriormente.

Figura 3.

Cálculo del periodo promedio anual de pago



Con base a la figura 3 denominada el promedio anual de la rotación de las cuentas por pagar, se observó un nivel moderado en el año 2020 en la cual el sector automotriz tardaban más de 2 meses en cumplir con el respectivo pago a sus proveedores, por lo contrario, en el año 2021 se evidencio que hubo un incremento notable en las cuales tuvieron dificultades reales ya que tardaban 3 meses para cumplir sus obligaciones en el debido tiempo , recurriendo a alargar los pagos ante la incertidumbre del mercado ya que las ventas disminuyeron de una manera drástica, los precios de los distintos repuestos presentaban una alta volatilidad y no se sabía que tiempo duraría la crisis sanitaria, por lo tanto las empresas decidieron conservar más efectivo y evitar quedarse sin liquidez, pese a esta situación se recalca que el periodo que más resalto fue en el año 2023 en donde las empresas pudieron reducir el tiempo de pagos a 48 días los mismos que tardaban en cancelar a sus proveedores, es así que el sector automotriz mantuvo una buena liquidez y cumplió los pagos sin retrasos adicionales, recalcando que esto se produjo luego de la reactivación del comercio post-pandemia y por lo tanto se incrementaron las ventas

Tabla 7.

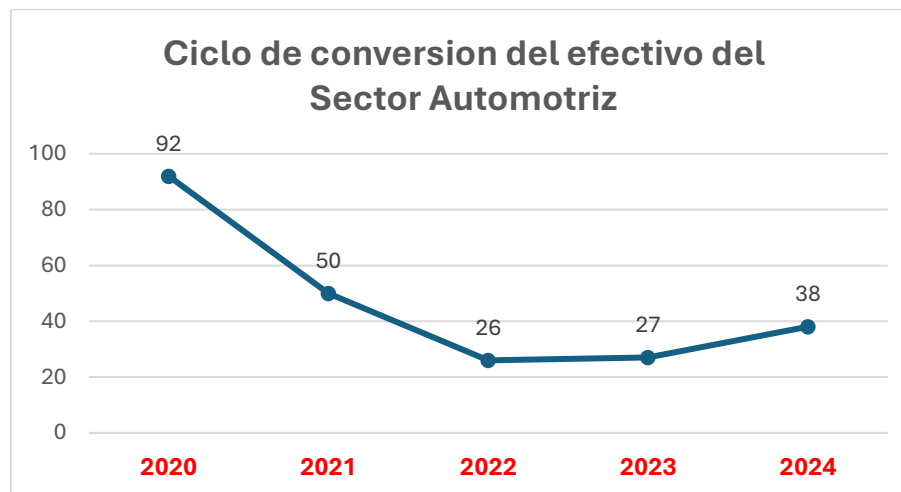
Resultados sobre el ciclo de conversión del efectivo de las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas

Empresas	2020	2021	2022	2023	2024
Serlipen S.A.	559	332	211	146	258
Comercial su Economía S.A.	-44	-13	60	-75	-216
Negoadvance S.A.	0	-9	-5	4	-1
Coechan S.A.	6	4	1	7	-3
Ferretería Ivan y Celso Solis S.A.	80	27	52	34	43
Megaacerosolis S.A.	5	11	20	7	70
Ferretería y maderas S.A. Madefer	143	106	118	92	155
CarlosMuñoz perniacero S.A.	-10	-56	-250	0	0
Corfel S.A.	49	85	0	0	135
Promedio anual	92	50	26	27	38

De acuerdo con la tabla 7 que corresponde al ciclo de conversión del efectivo de las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos automotores y motocicletas, se evidencio que de las 9 empresas analizadas solo 3 de ellas presentan valores negativos, esto implica que estas empresas tienen una excelente gestión del efectivo debido a que están recuperando su dinero de manera rápida, lo cual es excelente desde el punto de vista de liquidez es así que tienen la capacidad de pagar a sus proveedores, por el contrario las empresas Serlipen S.A, Ferretería Ivan y Celso Solis S.A, Ferretería y maderas S.A. Madefer y la empresa Corfel S.A. presentan valores muy altos, esto pudo afectar la capacidad operativa de la empresa, ya que reduce el flujo de efectivo disponible para financiar sus actividades diarias, por lo tanto la empresas tuvieron problemas de liquidez lo que impidió que las mismas pudieran operar con normalidad, además disminuye la eficiencia y pudieron ser obligadas a endeudarse o limitar su nivel de ventas. En cuanto a los periodos se pudo observar que en el año 2023 los días en que las empresas tardaban en recuperar el efectivo se estabilizo en las 9 empresas, sin embargo, en el año 2024 la mayoría de las empresas vuelven a empeorar debido a que tardaban entre 6 meses hasta un año en que sus inversiones se conviertan en efectivo, esto se debe posiblemente por condiciones del mercado o decisiones de crédito más flexibles.

Figura 4.

Comportamiento anual del ciclo de conversión del efectivo del Sector Automotriz.



La figura 4 que corresponde a los resultados obtenidos sobre el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo en el sector automotriz de la provincia de Santa Elena se evidencio que durante los periodos evaluados surge una mejora en la eficiencia operativa, como se podrá observar que en el año 2020 el sector automotriz tardaban 3 meses en convertir sus inversiones en efectivo, este nivel pudo estar relacionada con el impacto directo que tuvo la pandemia del COVID -19 en las empresas comerciales y la crisis económica que afecto al país, con base a esto las empresas ya no vendían ni reponían sus repuestos con rapidez, por lo tanto el sector tuvo un aumentó en el inventario y el ciclo de conversión del efectivo empeoró. Sin embargo, a partir del año 2021 hubo una disminución significativa lo que corresponde a una mejora tanto en la gestión del inventario como en las cuentas por cobrar y en el año 2022 presento un comportamiento positivo, según los datos obtenidos por la superintendencia de bancos esto se debió a que las empresas se adaptaron a las diferentes medidas de confinamiento para reactivar el sector comercial, pero, también seria porque vendieron menos productos a crédito y más al contado para protegerse de la crisis económica. Aunque en el año 2024 se registra un ligero incremento de 11 días dando un total de 38 días que demoran este sector en convertir sus inversiones en efectivo, este valor sigue siendo favorable en comparación con los niveles del 2020 recalcando que mientras menor sea el resultado de los días las empresas fortalecen su liquidez y capacidad operativa.

Discusión

En el trabajo de investigación se determinó que en los periodos 2020 al 2024 tanto la empresa Negoavance S.A como la empresa Cohechan se destacaron con una buena gestión del inventario debido a que reflejaron a lo largo de los períodos una disminución progresiva en las existencias alcanzando un nivel óptimo entre 3 a 4 días que tardaban en vender sus repuestos. Además, algunas empresas también presentaron una gestión extremadamente eficiente en las cuentas por cobrar, esto se produjo dado a que estuvieron trabajando mayoritariamente de contado, con condiciones de crédito muy cortas o vendieron menos productos a crédito y más al contado para protegerse de la crisis económica que se presentó en los periodos establecidos. Sin embargo, al realizar los cálculos para obtener el valor promedio anual de la rotación del inventario el sector de las empresas que se dedican a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas tuvo un aumento considerable entre el año 2022 debido a que tardaban un promedio de 26 días para vender y reponer su inventario lo cual es un resultado muy favorable ya que se estas tardando menos de 1 mes en vender sus repuestos. Con respecto al ciclo de conversión del efectivo en el año 2022 el sector automotriz presento un comportamiento positivo dado a que se tardaban máximo 26 días siendo este el nivel más ideal para recuperar el efectivo invertido lo que representa una mejora significativa en la gestión del capital de trabajo, sin embargo, en el año 2024 se registra un ligero incremento a 38 días, este valor sigue siendo favorable en comparación con los niveles del año 2020.

Citando a Franco (2024) los resultados obtenidos en el estudio sobre los “Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022” muestra una eficiencia de ventas en donde se destaca por tener el mejor desempeño en el año 2022 la empresa Corfel S.A. con 6,82 días en comparación con años anteriores, este resultado que muestra esta investigación es similar a los resultados obtenidos en las empresas Negoavance S.A y Cohechan debido a que estas tienen un buen control de inventarios y se enfocan en tener repuestos con una alta demanda en el mercado por lo tanto solo requieren entre 3 a 4 días para vender y reponer el inventario.

Por otra parte, Gómez (2019) en su trabajo de investigación titulado el “Análisis de la Situación Actual del Ciclo de Conversión del Efectivo de un Concesionario de Vehículos en la ciudad de Guayaquil” se evidenció que las cuentas por cobrar en el año 2013,2014 y 2015 tuvo

una eficiencia en la recuperación de cartera dado a que tardó 7 máximo 13 días, mientras que en nuestros resultados a pesar de los transcurso de los años el sector automotriz sigue presentando una gestión altamente eficiente en las cuentas por cobrar pese a las crisis económica que se presentaron aquellos periodos las empresas implementaron nuevas estrategias como medida de protección.

Conclusión

Después de haber analizado el comportamiento del ciclo de conversión del efectivo de las empresas que están dedicadas a la venta de repuestos para vehículos, automotores y motocicletas, se determinó que en el año 2020 el sector automotriz tardaba 3 meses en convertir sus inversiones en efectivo, este nivel pudo estar relacionada con el impacto directo que tuvo la pandemia del COVID -19, por lo tanto, el sector tuvo un aumento en el inventario y el ciclo de conversión del efectivo empeoró. Sin embargo, a partir del año 2021 hubo una disminución significativa lo que corresponde a una mejora, en el año 2022 presentó un comportamiento positivo, según los datos obtenidos por la superintendencia de bancos esto se debió a la flexibilización de las medidas de confinamiento para reactivar el sector comercial. Aunque en el año 2024 se registra un ligero incremento de 11 días dando un total de 38 días que demoran este sector en convertir sus inversiones en efectivo, este valor sigue siendo favorable en comparación con los niveles del 2020.

Por otra parte, se identificó que el sector automotriz no lleva una ruta clara de la importancia que tiene el ciclo de conversión del efectivo en la toma de decisiones orientadas a mejorar y optimizar tanto la gestión financiera como la operativa.

Así mismo se determinó mediante una revisión minuciosa los datos de los estados financieros que se encuentra en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros del Ecuador, tales valores corresponden a la cuenta del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar variaban en los años comprendidos.

Finalmente, se realizó el respectivo calculo mediante la fórmula en donde se sumó el periodo promedio del inventario más el periodo promedio de las cuentas por cobrar y a este resultado se le resto el periodo promedio de pago, se logró evidenciar que el sector automotriz ha ido mejorando al transcurso de los años para tener los niveles adecuados tanto para la liquidez y eficiencia operativa.

Recomendación

Se recomienda que las empresas continúen ajustando las políticas de gestión del capital de trabajo, en especial las que estén relacionadas con el inventario para evitar la acumulación de existencias y así mantener los niveles adecuados y aseguren su comercialización dentro de la vida útil, así mismo para la cuenta por cobrar se apliquen plazos de crédito más cortos, promociones o descuentos por el pronto pago o un seguimiento más riguroso a los clientes, de igual importancia negociar condiciones más favorables con los proveedores para aprovechar los plazos de pago sin afectar la liquidez de las empresas, con la finalidad de anticipar posibles desequilibrios financieros y seguir manteniendo o mejorar los resultados obtenidos.

Incorporar este indicador de actividad dentro de su análisis financiero para que puedan conocer y evaluar periódicamente dicho ciclo, con esto podrán identificar el tiempo que tardan las empresas en convertir sus inversiones en inventarios y cuentas por cobrar en efectivo, a su vez facilitara la toma decisiones oportunas que contribuyan a mejorar la liquidez, optimizar los recursos y mantener una estabilidad financiera ante posibles cambios económicos.

Mantener los valores de los estados financieros actualizados y elaborados de forma periódica para que realicen el cálculo del ciclo de conversión del efectivo de forma continua y esto va a depender directamente de la información contenida en dichos informes.

Aplicar correctamente las fórmulas establecidas ya sea mediante el método simple en la que solo se calcula con estimaciones contables o el método compuesto en la que se consideran los 360 días comerciales garantizando así la obtención de resultados más precisos, de este modo se podrá comprender e interpretar adecuadamente los valores obtenidos, para identificar oportunidades de mejora en la gestión del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar

Referencias

- Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2010). *Principio de Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed_myers.pdf
- Caballero, P. (2023). *Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial*. IC Editorial. <https://0410n2d1y-y-https-elibronet.dossierp.museknowledge.com/es/lc/upse/titulos/233133?prev=as>
- Caiche, M. (2025). *Ciclo de conversión del efectivo en empresas de compra-venta y alquiler de bienes inmuebles, Santa Elena 2019-2024*. [Tesis de grado, Universidad Estatal Península de Santa]. Repositorio institucional de la Universidad Estatal Península de Santa Elena. Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/items/2ef061c7-0a7d-4b94-8d82-ebaba24d3695>
- Castillo Martínez, D. C., y Chango Galarza, M. C. (2024). *Análisis financiero con visión a la valoración de empresas*. Editorial del Instituto Superior Tecnológico España (ISTE). <https://0410n2db0-y-https-elibronet.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/283275?prev=as>
- Código de Comercio. 2025. Mayo 29 de 2019 RO.Nº 497 <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20DE%20COMERCIO.pdf>
- Di Pelino, A., García Forciniti, A., Molina, M., Ser, S., Varela Albieni, T., López Warr, R., y José Fernández, J. (2020). *Temas de economía*. Universitaria de Buenos Aires. <https://0410n2d83-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/153601?prev=as>
- Díaz, P., y Jesabel, R. (27 de Mayo de 2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. *Scielo*, 29(59),49 <https://doi.org/https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>
- Economipedia. (2020). *Periodo medio de maduración*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/periodo-medio-de-maduracion-pmm.html>
- Fondo Monetario Internacional. (2025). *El balance de las cuentas corrientes mundiales se amplía, invirtiendo la tendencia de reducción*. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2025/07/22/global-current-account-balances-widen-reversing-narrowing-trend>
- Franco, J. (2024). *Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de santa elena, periodo 2019-2022*. [Tesis de grado, Universidad Estatal Península de Santa]. Repositorio institucional de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

<https://repositorio.upse.edu.ec/server/api/core/bitstreams/e1f698de-c485-4d53-8276-1053f3849dec/content>

- Godoy, E. (2012). *Contabilidad y presentacion de Estados Financieros*. Nueva legislacion LTDA. <https://0410n2d83-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/70832?prev=as>
- Gómez, M. (2019). *Análisis de la Situación Actual del Ciclo de Conversión del Efectivo de un Concesionario de Vehículos en la ciudad de Guayaquil*. [Tesis de grado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio institucional de la Universidad. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/13220>
- Grupo Banco Mundial. (2025) *La economía mundial se encamina a la peor racha desde 2008 sin considerar las recesiones*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2025/06/10/global-economic-prospects-june-2025-press-release>
- Hidalgo, G. (2024). *La gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa inversiones ITEKNO S.A.* [Tesis de grado, Universidad de Lima]. Repositorio institucional Universidad de Lima https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/20664/T018_47049683_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2006). *Breve estudio del comercio de automotores, partes y combustibles años 2005 y 2006*. Instituto Nacional de Estadística y Censos: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Economicos/Breve+Estudio_Com_Autom_2005-2006.pdf
- ISB. (2003). *Presentación de Estados Financieros*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf
- La Ley de Régimen Tributario Interno. (2018). *Contabilidad y Estados Financieros*. <https://doi.org/https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/LRTI.pdf>
- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2024). *La Superintendencia participa en el Comité de Coordinación de la Función de Transparencia y Control Social en Orellana*. Bolitines de prensa: <https://www.seps.gob.ec/>
- Ley de Compañías. 2025 Ley de Compañías. Mayo 20 de 2014 . RO. N° 20 <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-companias>
- Mora García, L. A. (2008). *Indicadores de la gestión logística*. <https://infolibros.org/pdfview/indicadores-de-la-gestion-logistica-luis-anibal-mora-garcia-427/>
- Muñoz, A., y Gómez, Y. (2021). *Gestión financiera: notas de clase*. <https://0410n2dbh-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/214565?prev=as&page=86>

- Murillo Villegas , E. J. (2019). Rotacion de los inventarios y su incidencia en los estados financieros. *Revista eumednet*, 13. file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-RotacionDeLosInventariosYSuIncidenciaEnLosEstadosF-9168844.pdf
- Múzquiz Beltran, D. (2013). *Abministracion de inventarios y almacenes*. <https://infolibros.org/pdfview/administracion-de-inventarios-y-almacenes-lic-dante-muzquiz-beltran-427/>
- Novoa, J., & Pérez, R. (2019). *Ciclo de Conversión de Efectivo en las Empresas Agroindustriales en el Norte Peruano y su Relación con la Creación de Valor*. [Tesis de grado, Universidad Tecnologica del Perú]. Repositorio institucional de la Universidad Tecnologica del Perú https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2498/Jhonatan%20Novoa_Rossmery%20Perez_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Olmedo, J. I., Carhuancho Mendoza, I. M., y Silva Siu, D. (2020). *Finanzas para no financieros*. Universidad Internacional del Ecuador. <https://doi.org/https://0410n2a13-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/136839?page=81>
- Prendes Lainez, k. G. (2025). *Ciclo de conversión del efectivo en las empresas del sector atunero del Ecuador, periodo* . [Tesis de grado, Universidad Estatal Peninsula de Santa]. Repositorio institucional de la Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/items/3a327105-78fb-4f1e-b992-51f39ba34bcd>
- Puente, M., Carrillo, J., Calero, E., y Gavilánez, O. (2022). *Fundamentos de Gestión Financiera*. UNACH. <https://doi.org/https://doi.org/10.37135/u.editorial.05.70>
- Ramos, K., & Sandoval, W. (2019). *Análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo*. [Tesis de grado, Universidad Católica de Colombia]. Repositorio institucional de la Universidad Católica de Colombia <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/edfd5599-a2b0-4423-b61e-5c445479b16a/content>
- Rodríguez Guale , N. N. (2024). *Ciclo de conversión de efectivo de las empresas del sector comercial de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022*. [Tesis de grado, Universidad Estatal Peninsula de Santa]. Repositorio institucional de la Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/server/api/core/bitstreams/6d7fa1c1-e9e7-40b3-a8e3-7a8849d84276/content>
- Sanz Santolaria, C. J. (2005). *La gestion de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming*. Universidad de Zaragoza. <https://0410n2d6u-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/14652?prev=as>
- Soto, F. M. (2020). *Sociedad por Acciones Simplificada: estrategias empresariales*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://0410n2d73-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/130929?prev=as>

- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2025). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*.
<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Tigrero, N. (2024). *Evolución de los indicadores financieros en las empresas del sector textil*. [Tesis de grado, Universidad Estatal Península de Santa]. Repositorio institucional de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.
<https://repositorio.upse.edu.ec/server/api/core/bitstreams/11b3323f-94ca-41d1-841b-095177efe108/content>
- Ulloa, J., Castillo, D., y Proaño, G. (2024). *Finanzas con un enfoque corporativo a corto y largo plazo*. Ambato: Épsilon Book. <https://0410n2d58-y-https-elibro-net.dossierp.museknowledge.com/es/ereader/upse/283291?prev=as>
- Vidal Holguín, C. J. (2010). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Universidad del Valle.
https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789587654882_A40019820/preview-9789587654882_A40019820.pdf

APÉNDICE

Apéndice B. Listado de empresas que pertenecen al sector automotriz en la provincia de Santa Elena

N°	Empresas	Estado	Cantón
1	Serlipen S.A.	Activo	Salinas
2	Beracca&qm S.A.S	Activo	Salinas
3	Global enterprises bombay S.A. bomenterprises	Activo	Salinas
4	Importadora y exportadora lambdacom S.A.S.	Activo	Salinas
5	Talleres multimarcas S.A. talmulfloran	Activo	Salinas
6	Corfel S.A.	Activo	Salinas
7	Comercial su economia ledlc S.A.	Activo	La Libertad
8	Ferreteria Ivan y Celso Solis S.A.	Activo	La Libertad
9	Ferreteria y maderas S.A. Madefer	Activo	La Libertad
10	Megaacerosolis S.A.	Activo	La Libertad
11	Negoadvance S.A.	Activo	La Libertad
12	Rorporacion rethuan S.A.	Activo	La Libertad
13	Inlou S.A.	Activo	La Libertad
14	Promarcompany S.A.	Activo	La Libertad
15	CarlosMuñoz perniacero S.A.	Activo	La Libertad
16	Auto lubricadora g-3 S.A.	Activo	La Libertad
17	Disviagui S.A.	Activo	La Libertad
18	Imporosensa S.A.S.	Activo	La Libertad
19	Repuestos electricos electrotodo S.A.S.	Activo	La Libertad
20	Autorepuestos Catuto Cia.Ltda.	Activo	La Libertad
21	Lubrirepuestos-multimark S.A.S.	Activo	La Libertad
22	Coechan S.A.	Activo	Santa Elena
23	Ransesca S.A.	Activo	Santa Elena
24	3fasico S.A.	Activo	Santa Elena
25	Ecuaquimicorp S.A.	Activo	Santa Elena

Apéndice C. Ficha Documental

EMPRESAS	AÑOS	Inventario	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Ventas	Costo de ventas
SERLIPEN S.A.	2020	\$ 97.091,97	\$ 85.490,08	\$ 30.673,45	\$ 111.524,67	\$ 84.559,74
SERLIPEN S.A.	2021	\$ 82.436,18	\$ 28.629,57	\$ 21.443,32	\$ 121.614,06	\$ 88.893,10
SERLIPEN S.A.	2022	\$ 68.535,74	\$ 19.644,10	\$ 21.000,74	\$ 139.782,51	\$ 106.522,89
SERLIPEN S.A.	2023	\$ 75.863,29	\$ 13.579,81	\$ 35.546,86	\$ 156.576,99	\$ 126.111,62
SERLIPEN S.A.	2024	\$ 76.543,63	\$ 11.440,41	\$ 24.234,62	\$ 106.305,32	\$ 86.027,44
COMERCIAL SU ECONOMIA S.A	2020	\$ 470.392,08	\$ 90.079,58	\$ 766.693,75	\$ 2.470.417,68	\$ 1.877.150,06
COMERCIAL SU ECONOMIA S.A	2021	\$ 569.152,14	\$ 131.814,76	\$ 764.078,64	\$ 3.599.854,76	\$ 2.701.449,42
COMERCIAL SU ECONOMIA S.A	2022	\$ 431.851,02	\$ 71.161,42	\$ -	\$ 3.767.906,23	\$ 2.937.948,94
COMERCIAL SU ECONOMIA S.A	2023	\$ 269.691,01	\$ 46.609,38	\$ 739.972,07	\$ 2.750.167,56	\$ 2.087.129,73
COMERCIAL SU ECONOMIA S.A	2024	\$ 133.915,83	\$ 38.693,55	\$ 596.975,80	\$ 1.032.996,16	\$ 727.673,25
NEGOADVANCE S.A.	2020	\$ 30.317,97	\$ 10.306,99	\$ 40.122,73	\$ 1.801.265,07	\$ 1.559.305,96
NEGOADVANCE S.A.	2021	\$ 17.953,18	\$ 11.002,38	\$ 80.046,59	\$ 2.441.119,67	\$ 2.026.100,49
NEGOADVANCE S.A.	2022	\$ 15.788,90	\$ 16.169,18	\$ 56.920,08	\$ 2.628.756,56	\$ 2.047.396,94
NEGOADVANCE S.A.	2023	\$ 22.688,20	\$ 9.822,90	\$ 10.960,75	\$ 2.046.814,90	\$ 1.848.076,48
NEGOADVANCE S.A.	2024	\$ 27.364,61	\$ 6.306,32	\$ 40.636,78	\$ 2.543.966,48	\$ 2.293.325,99
COECHAN S.A.	2020	\$ 6.956,65	\$ 45.288,59	\$ 1.284,77	\$ 3.327.868,20	\$ 2.930.706,68
COECHAN S.A.	2021	\$ 22.204,81	\$ 31.829,38	\$ 1.554,23	\$ 5.001.866,95	\$ 4.504.051,78
COECHAN S.A.	2022	\$ 27.350,43	\$ 7.512,52	\$ 13.892,74	\$ 5.849.306,50	\$ 5.416.865,14
COECHAN S.A.	2023	\$ 100.868,08	\$ -	\$ 2.431,04	\$ 5.216.349,39	\$ 4.813.857,92
COECHAN S.A.	2024	\$ 33.265,17	\$ 2.973,80	\$ 71.253,34	\$ 4.874.572,11	\$ 4.462.713,96

EMPRESAS	AÑOS	Inventario	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Ventas	Costo de ventas
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S.A	2020	\$ 339.723,47	\$ 177.562,55	\$ -	\$ 2.544.835,93	\$ 2.211.218,81
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S.A	2021	\$ 314.473,68	\$ 370.264,97	\$ 345.736,73	\$ 4.516.619,59	\$ 4.132.358,36
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S.A	2022	\$ 356.225,74	\$ 281.144,02	\$ 46.049,14	\$ 4.355.074,62	\$ 3.890.970,42
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S.A	2023	\$ 366.002,94	\$ 291.509,09	\$ 319.195,33	\$ 3.606.841,53	\$ 3.225.411,60
FERRETERIA IVAN Y CELSO SOLIS S.A	2024	\$ 270.236,63	\$ 462.139,11	\$ 311.464,34	\$ 3.510.187,37	\$ 3.086.238,46
MEGAACEROSOLIS S.A.	2020	\$ 225.978,36	\$ 74.903,67	\$ 259.235,32	\$ 2.882.549,75	\$ 2.628.593,68
MEGAACEROSOLIS S.A.	2021	\$ 298.811,17	\$ 314.804,13	\$ 464.988,27	\$ 4.382.682,32	\$ 4.009.051,75
MEGAACEROSOLIS S.A.	2022	\$ 357.632,99	\$ 362.967,54	\$ 430.109,61	\$ 5.129.292,84	\$ 4.608.292,90
MEGAACEROSOLIS S.A.	2023	\$ 287.335,72	\$ 492.557,91	\$ 621.962,71	\$ 5.221.447,39	\$ 4.502.528,12
MEGAACEROSOLIS S.A.	2024	\$ 478.546,50	\$ 359.683,62	\$ 20.599,81	\$ 4.578.149,77	\$ 3.917.755,85
FERRETERIA Y MADERAS S.A. MADEFER	2020	\$ 236.163,99	\$ 10.668,49	\$ 85.794,96	\$ 593.995,46	\$ 395.652,91
FERRETERIA Y MADERAS S.A. MADEFER	2021	\$ 282.869,16	\$ 4.799,35	\$ 131.854,18	\$ 811.312,86	\$ 525.279,78
FERRETERIA Y MADERAS S.A. MADEFER	2022	\$ 314.266,76	\$ 8.720,92	\$ 123.126,35	\$ 924.215,25	\$ 602.708,26
FERRETERIA Y MADERAS S.A. MADEFER	2023	\$ 230.213,65	\$ 14.573,17	\$ 104.555,06	\$ 815.937,43	\$ 529.184,16
FERRETERIA Y MADERAS S.A. MADEFER	2024	\$ 249.309,07	\$ 42.089,53	\$ 50.920,37	\$ 770.349,09	\$ 527.002,97
CORFEL S.A	2020	0	\$ 77.175,00	\$ 57.990,19	\$ 138.925,00	\$ 99.357,20
CORFEL S.A	2021	0	\$ 103.162,50	\$ 91.331,67	\$ 121.750,00	\$ 91.000,00
CORFEL S.A	2022	0	\$ 35.633,86	\$ 139.562,90	\$ 171.750,00	\$ 154.949,35
CORFEL S.A	2023	0	\$ 12.150,48	\$ 18.446,15	\$ 76.961,51	0
CORFEL S.A	2024	0	0	\$ 2.578,48	\$ 122.595,64	\$ -

EMPRESAS	AÑOS	Inventario	Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar	Ventas	Costo de ventas
CORFEL S.A	2020	0 \$	77.175,00 \$	57.990,19 \$	138.925,00 \$	99.357,20 \$
CORFEL S.A	2021	0 \$	103.162,50 \$	91.331,67 \$	121.750,00 \$	91.000,00 \$
CORFEL S.A	2022	0 \$	35.633,86 \$	139.562,90 \$	171.750,00 \$	154.949,35 \$
CORFEL S.A	2023	0 \$	12.150,48 \$	18.446,15 \$	76.961,51 \$	0 \$
CORFEL S.A	2024	0 \$	0 \$	2.578,48 \$	122.595,64 \$	- \$