



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**TRABAJO PRACTICO DE EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE
CARÁCTER COMPLEXIVO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA - CPA**

**TÍTULO
DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA EL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE
LA EMPRESA SUPERGLAM**

AUTORA: Calle Muñiz Joselyn Michell

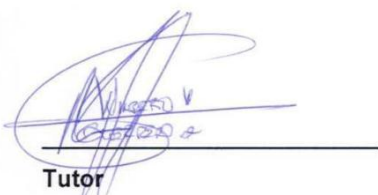
TUTOR: Ing. Guerrero Rivera Absalón Wilberto, Magister

MILAGRO, DICIEMBRE DEL 2016

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que me comprometo asesorar durante la etapa del desarrollo hasta su presentación, evaluación y sustentación del trabajo de titulación, cuyo tema es "Estrategias para mejorar el ciclo de conversión de efectivo en la Empresa SUPERGLAM S.A" presentado por la estudiante Calle Muñiz Joselyn Michell, para optar al título de Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría

Milagro, a los 5 días del mes de diciembre del 2016.



Tutor

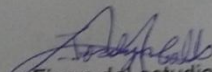
Guerrero Rivera Absalón Wilberto, Magister

C.I 060327499-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, diciembre del 2016.



Firma del estudiante

Joselyn Michell Calle Muñiz

CI: 092909294-8

DEDICATORIA

A mi querida madre, a mi familia;
Especialmente a mi abuelo César Muñiz.

AGRADECIMIENTO

Éste proyecto significa la culminación de una etapa de nuestras vidas como estudiantes, y el inicio de los retos personales y profesionales, por lo que agradezco infinitamente:

A Dios, que nos regala diariamente la existencia, y sabe muy bien el porqué de las cosas.

A la Universidad Estatal de Milagro, en especial al tutor Ing. Absalón Guerrero y al Ing. Oscar Guzmán, docente de la Universidad Estatal de Milagro, que me apoyaron incondicionalmente en el desarrollo del presente trabajo de titulación.

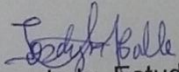
A la Empresa SUPERGLAM S.A por permitirme ingresar a realizar el caso práctico, a mis primos que forman parte de la empresa, en especial a Nelly Muñiz por ser quien me ayudó en todo lo que necesitaba.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.
Fabricio Guevara Viejó, MAE.
Rector de la Universidad Estatal de Milagro
Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho de Autor del Trabajo Práctico de Examen de Grado o de Fin de Carrera de Carácter Complexivo, realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue "Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de efectivo de la empresa SUPERGLAM" y que corresponde a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, diciembre del 2016.


Firma de la Estudiante
Joselyn Michell Calle Muñiz
CI: 0929092948

ABREVIATURAS

CO: Ciclo Operativo.

CCE: Ciclo de conversión de efectivo.

PPC: Periodo promedio de cobro.

PPI: Periodo promedio del inventario.

EPG: Estado de Pérdidas y Ganancias.

S.A: Sociedad Anónima.

PYME: Pequeña y mediana empresa.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	2
1.1 Planteamiento del Problema	2
1.1.1 Formulación del problema	3
1.2 Objetivos.....	3
1.2.1 Objetivo General	3
1.2.2 Objetivos específicos	3
CAPITULO II	4
2.1 Marco Teórico	4
2.2 Balance General.....	4
2.2.1 Estado de resultados	4
2.2.2 Razones financieras	5
2.2.3 Indicadores de Liquidez	5
2.2.4 Ciclo de conversión del efectivo	7
2.2.5 Objetivos del control del efectivo	7
2.3 Marco Referencial	8
2.4 Marco Metodológico	8
2.5 Métodos y Técnicas.....	8
2.6 Resultados	9
CAPÍTULO III	10
3.1 Descripción de la Propuesta	10
3.2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	10
3.2.1 Cálculo de las razones financieras e interpretación.....	11
3.2.2 Cálculo de ciclo de conversión de efectivo	16
3.2.3 Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de efectivo	18
Recomendaciones	22
BIBLIOGRAFÍA.....	23
APÉNDICE	¡Error! Marcador no definido.
Apéndice 1: Análisis de plagio	26
Apéndice 2: Autorización para ejecutar la investigación	27
Apéndice 3: Formato de entrevista	28
Apéndice 4: Balance General 2014 Empresa SUPERGLAM S.A.....	30
Apéndice 5: Estado de Pérdidas y Ganancias 2014 SUPERGLAM S.A	31

Apéndice 6: Balance General 2015 SUPERGLAM S.A	32
Apéndice 7: Estado de Pérdidas y Ganancias 2015 SUPERGLAM S.A	33

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ciclo de conversión de efectivo.....	ix
Figura 2 Procedimiento para realizar la propuesta.....	10
Figura 3 Índice de razón corriente.....	11
Figura 4 índice de razón corriente.....	11
Figura 5 Capital de Trabajo.....	12
Figura 6 Fórmula para calcular la variación porcentual.....	12
Figura 7 Rotación de Inventario.....	12
Figura 8 Período promedio de ventas.....	13
Figura 9 Rotación de cartera	13
Figura 10 Período promedio de ventas.....	14
Figura 11 Rotación del Activo fijo.....	14
Figura 12 Rotación del Activo Total.....	14
Figura 13 Razón de deuda.....	15
Figura 14 Razón de apalancamiento	15
Figura 15 Índice de margen neto de rentabilidad	15
Figura 16 Ciclo de Operación y Ciclo de conversión de efectivo.....	16
Figura 17 Ciclo de operación y de conversión a efectivo	16
Figura 18 índice de utilidad.....	17
Figura 19 Análisis horizontal de los pasivos de la Empresa SUPERGLAM S.A	17

ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL

Título: Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de efectivo de la empresa SUPERGLAM

Resumen:

El presente trabajo práctico de examen de grado se lo realizó en base al objetivo general que es diseñar estrategias para el ciclo de conversión de efectivo de la empresa SUERGLAM S.A de los años 2014-2015, ya que se desconoce su utilidad, para lo cual se identificó los indicadores financieros necesarios, para interpretar el comportamiento financiero que han tenido y a su vez compararlos con el ciclo de conversión de efectivo.

La metodología aplicada se fundamenta en la utilización de tres métodos; analítico, sintético y cualitativo porque se analiza cada componente de los Balances Generales y Estado de Resultado, analizando las razones financieras y el ciclo de conversión de efectivo, la instrumentación que se utilizó fue la entrevista, que ayudo a comprender el ciclo operativo de la empresa.

De acuerdo al diagnóstico realizado luego del análisis de las razones financieras y del ciclo de conversión de efectivo se determinó que la Empresa mantiene un adecuado ciclo de conversión de efectivo, pero su nivel de margen de utilidad decreció de un año a otro.

Finalmente se culmina con el diseño de estrategias para la administración del efectivo, las posibles causas del decrecimiento del margen de utilidad, ya que sólo es por análisis de las variaciones de las razones financieras. A través de la comparación de los ratios financieros se mide la razonabilidad con el resultado del ciclo de conversión de efectivo.

Palabras clave: Ciclo operativo, Razones financieras, Utilidad.

ABSTRACT

The present practical work of degree examination was carried out based on the general objective that is to design strategies for the cash conversion cycle of SUERGLAM SA of the years 2014-2015, since its utility is unknown, for which identified the necessary financial indicators to interpret their financial behavior and compare them with the cash conversion cycle.

The methodology applied is based on the use of three methods; Analytical, synthetic and qualitative analysis of each component of the General Balances and Statement of Income, analyzing the financial ratios and the cash conversion cycle, the instrumentation used was the interview, which helped to understand the business cycle of the company.

According to the analysis carried out after the analysis of the financial ratios and the cash conversion cycle, the Company determined an adequate cash conversion cycle, but its level of profit margin decreased from year to year.

Finally, it culminates in the design of strategies for the administration of cash, the possible causes of the decrease in the profit margin, since it is only by analysis of the variations of the financial ratios. Through the comparison of the financial ratios, the reasonableness with the result of the cash conversion cycle is measured.

Keywords: Operational Cycle, Financial reasons, Utility.

INTRODUCCIÓN

Las empresas de tipo comerciales tienen como objetivo tener liquidez para afrontar sus obligaciones, ya sean de corto o largo plazo, por ello es necesario tener una correcta administración del efectivo. Con el cálculo de los indicadores financiero y el ciclo de conversión de efectivo, se tienen lineamientos del comportamiento financiero y del ciclo de operación de la Empresa.

El ciclo de conversión de efectivo es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima, en éste caso el de inventario de productos naturales, hasta la cobranza de la venta de dicho producto, esto se la realizará mediante razones financieras, interviniendo las índices de conversión del inventario, que se lo calcula a través del período de cobranza de las cuentas por cobrar y el período en que se difieren las cuentas por pagar.

En este caso de estudio se analizaran dichos índices para establecer estrategias en base a los resultados obtenidos para aplicarlos en el ciclo de conversión de efectivo de la empresa SUPERGLAM S.A. distribuidora de productos naturales, creada desde el año 2013 y está ubicada en Guayaquil, concede créditos a partir de un cierto monto, por lo que la información proporcionada si ayuda para calcular el ciclo de conversión de efectivo.

Los métodos utilizados son analítico y sintético, ya que se analizan cada elemento del Balance General y del Estado de Resultado, los cambios que se han presentado en comparación con años anteriores y se analizan el resultado de aquellos cambios, la instrumentación utilizada es la entrevista, para conocer el ciclo operativo de la empresa.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo (Bancomundial, 2016). La importancia de las Pymes dentro de la economía mundial se basa en la generación de empleos, aportan al desarrollo de los países, y saberlas administrar es la clave para que se sigan incrementando.

En Ecuador la gran mayoría de empresas pertenece a la clasificación de Pymes en una 95% (CENEC, 2010). Lo primordial es que se mantengan las pymes ya constituidas, y que se expandan pero para lograrlo se requiere contar con liquidez, una de las formas para mantener una correcta administración del efectivo es a través del cálculo del ciclo de conversión de efectivo.

La Empresa SUPERGLAM S.A se dedica a la venta de insumos y productos naturales, tiene un único proveedor que es la empresa Nature's Garden, es una compañía anónima constituida en al año 2013 está ubicada en Guayaquil, realiza ventas a créditos por ello se considerará en este trabajo práctico para analizar su ciclo operativo.

En la empresa se desconoce la utilidad del ciclo de conversión del efectivo, los efectos del desconocimiento es que no se miden los períodos de cobranza a los clientes y el período de pago a los proveedores para analizar si existe un equilibrio entre lo que se cobra y se paga, para no afectar la liquidez de la empresa.

1.1.1 Formulación del problema

¿Cómo influyen los índices financieros de liquidez dentro del análisis del ciclo de conversión de efectivo en la empresa SUPERGLAM S.A?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Diseñar estrategias para el ciclo de conversión de efectivo de la empresa SUPERGLAM S.A.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar el índice de liquidez, y de gestión de la empresa SUPERGLAM S.A para medir su eficiencia.
- Calcular los índices de conversión del inventario, el período de cobranza de las cuentas por cobrar y el período en que se difieren las cuentas por pagar.
- Comparar la razonabilidad de los resultados de las razones financiera con los del ciclo de conversión de efectivo.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

2.1 Marco Teórico

2.2 Balance General

También conocido como estado de situación financiera, representa en un solo reporte información necesaria para la toma de decisiones, muestra sus recursos como lo son los activos, su obligaciones que son sus pasivos, en ambos casos se dividirán acorde el tiempo, existen los circulantes o corrientes que son fácilmente convertibles a efectivo y duran menos de un año, y los no circulantes que tienen la característica de ser a largo plazo. Y por último contiene el Patrimonio, que son las aportaciones de sus socios, las reservas legales y el resultado del ejercicio.

En el presente trabajo se considerara las cuentas corrientes, tanto del activo como del pasivo, para analizar cómo se ha desenvuelto la empresa y para hacerlo comparativo se tomarán los años 2014-2015, midiendo su ciclo de operación con la información del Balance General y el Estado de resultado.

2.2.1 Estado de resultados

Es el otro estado financiero que se requiere para calcular el ciclo de conversión de efectivo, contiene la generación de ingresos y la erogación de gastos, cuya diferencia se le denomina utilidad a pérdida, para que a partir de los movimientos que han surgido dentro de un período, los usuarios de la información financiera estén en posibilidad de evaluar las decisiones operativas que incidieron en la rentabilidad del negocio. En general, el estado de resultados, como su nombre lo dice, resume los resultados de las operaciones de la compañía referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un

determinado periodo. Del estado de resultados se obtienen los “resultados” de las operaciones para determinar si se ganó o se perdió en el desarrollo de las mismas.

2.2.2 Razones financieras

Las razones financieras son medidas que sirven para analizar la situación económica de una empresa, a través de sus estados financieros y compararlos con otras empresas u otros períodos, en el que el resultado puede ser que la empresa está desenvolviéndose bien o que tiene una mala administración del efectivo y tomadas a tiempo como medida correctiva son de gran utilidad.

2.2.3 Indicadores de Liquidez

Son indicadores que muestran los activos líquidos que posee una entidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo, como su nombre lo indica liquidez se refiere a la facilidad que tiene la empresa para pagar sus cuentas a medida que llegan a su vencimiento. Es necesario tener liquidez para afrontar los requerimientos de las operaciones diarias, pero manteniendo un equilibrio de tener aquel activo corriente acumulado e improductivo. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.3.1.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo está compuesto por una ecuación, en la que intervienen el activo circulante y el pasivo circulante. El activo circulante, el cual es fácilmente convertible en efectivo en un período menor a un año, está conformado por: efectivo y equivalentes de efectivo, títulos negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El pasivo circulante son las deudas a corto plazo que posee la entidad, al igual que el activo circulante tiene un período menor a un año. Sus tres partidas principales son: cuentas por pagar, gastos por pagar. (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010)

El capital de trabajo comprende la conversión desde la compra de materia prima, la elaboración del producto o directamente la compra de inventario hasta las cuentas por cobrar, luego se convierte en efectivo para así pagar los pasivos corrientes. Es conveniente mantener un resultado positivo del capital de trabajo, considerando que dicho resultado no sea porque el activo está mal administrado y no sea productivo.

A través de los Estados financieros se analiza la relación que tiene entre su Rentabilidad y el riesgo, la rentabilidad dentro del capital de trabajo está relacionada con el ciclo de operación de la empresa, es decir todo el ciclo de conversión del efectivo. En cuanto al riesgo, en el contexto de la administración del capital de trabajo, es la probabilidad de que una entidad no esté en la capacidad de pagar sus obligaciones, siendo los pasivos mayores que sus activos y por ello no se pueda cubrir las deudas a corto plazo y tenga que recurrir a pedir más préstamos o inclusive a vender sus activos fijos. (Gitman & Zutter, 2012)

2.2.3.2 Indicadores de Gestión

Muestran la optimización de recursos de las empresas en un período de tiempo, midiendo así el nivel de rotación de cada elemento del activo, tales como el grado en que se recuperan los créditos y el pago de sus obligaciones. “Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas” (Gitman & Zutter, 2012, pág. 68). Refleja también la forma en como la empresa utiliza sus recursos midiendo el tiempo en el que se los recupera, por último el impacto de diversos gastos en relación con lo que se genera por ventas.

2.2.3.3 Indicadores de endeudamiento

“La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades” (Gitman & Zutter, 2012, pág. 40). Con éstos indicadores aparece el término de riesgo, ya que mientras más elevados los pasivos más riesgo de no poder cumplirlos.

2.2.3.4 Indicadores de Rentabilidad

Muestran la optimización de recursos de las empresas en un período de tiempo, midiendo la generación de utilidad, la manera en que se han generado los costos y gastos comparándolo con las ventas, esto permitirá a los socios o a otras partes interesadas a evaluar el desempeño de la empresa, porque refleja la capacidad que tiene para generar ingresos por medio de los activos a corto plazo.

2.2.4 Ciclo de conversión del efectivo

Es el plazo que transcurre desde que se adquiere la compra de materia prima o en otros casos directamente el inventario necesario para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto.

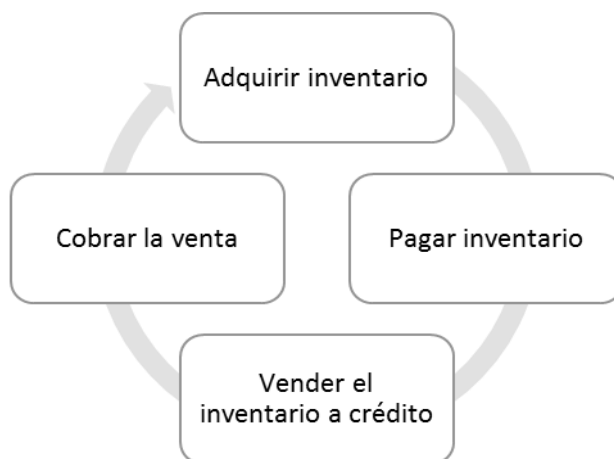


Figura 1 Ciclo de conversión de efectivo

*Fuente: (Ross, Westerfield, & Jordan, 2010)
Elaboración Propia*

Fórmulas para el cálculo del ciclo de conversión:

$$\text{CCE} = \text{EPI} + \text{PPC} - \text{PPP} \text{ (Gitman \& Zutter, 2012)}$$

El ciclo de conversión de efectivo comprende la suma de la edad promedio de inventario (EPI) más el período promedio de cobro (PPC) y restándole el periodo promedio de pago (PPE) (Gitman & Zutter, 2012)

2.2.5 Objetivos del control del efectivo

Los siguientes autores resaltan que:

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio debido a que es el medio para obtener mercancías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser mal invertido. La administración del efectivo generalmente se centra alrededor de dos áreas: el presupuesto de efectivo y el control contable. (Guajardo & Andrade, 2008, pág. 294)

2.3 Marco Referencial

Existen diversos trabajos semejantes a este caso de estudio, enmarcados al área de finanzas, de los que muestran diferentes situaciones y problemas de otras empresas, y proponen el análisis del ciclo de conversión de efectivo o los índices de gestión como se demuestra a continuación:

En el trabajo práctico del examen complejo previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, con el tema: El ciclo de conversión del efectivo y su importancia en la liquidez de la empresa Fabiola S.A, su autora manifiesta que : “Se recomienda en general a las empresas que son administradas para la producción, elaborar sus Estados Financieros periódicamente y así observar las debilidades y puntos fuertes que tiene la empresa para asumir decisiones oportunas” (García Serrano, 2015)

En el trabajo de titulación previo a la obtención del título de economista con el tema: Análisis Financiero MER PUBLICIDAD S.A, el autor expresa “Que se deben establecer políticas y programas con el objetivo de lograr que la cartera rote más veces” (Merchan Aguirre, 2014)

Tema de tesis: Administración del capital de trabajo en empresas distribuidoras de snack en Guatemala, a través del análisis del estado de flujo de efectivo y el ciclo de conversión de efectivo, el autor manifiesta que “el ciclo de conversión de efectivo y el análisis de razones financieras, permitió evaluar la situación de los flujos de efectivo” (Vega Orozco , 2014)

2.4 Marco Metodológico

En el presente trabajo se usó el método sintético, por lo que comprende un proceso de razonamiento, es decir la consecución de pasos para conocer la esencia de algo que ya es conocido, en todas sus partes. Otra metodología a utilizar es el Método analítico el cual consiste en descomponer un todo, en sus elementos para analizar los comportamientos de cada elemento.

2.5 Métodos y Técnicas

En el presente trabajo se utilizará el método Cualitativo ya que se obtiene un entendimiento más profundo de esta problemática, es por ello que se aplicará una técnica formal como es la entrevista que se la realizó al representante legal

de la empresa SUPERGLAM S.A, que ayudó a una mejor apreciación de los componentes dentro de un ciclo de conversión de efectivo.

- La entrevista está en apéndice 3

2.6 Resultados

Luego del análisis realizado tanto de las razones financieras como del ciclo de conversión del efectivo, se determinó que la Empresa mantiene un adecuado ciclo de conversión de efectivo, a excepción del crecimiento de las cuentas por pagar que del año 2014 al 2015 decrecieron, lo que significa que paga más rápido de lo que cobra, por ello se debe mantener el mismo resultado del año 2014 y no disminuir el resultado de los días de rotación de las cuentas por pagar.

Al respecto de las razones financieras el que presenta resultados no favorables es el nivel de margen de utilidad el cual decreció de un año a otro, la causa principal es el incremento de un 22% de la variación de lo que el costo representa frente a los ingresos netos.

Otra causa de la disminución del margen de utilidad de la empresa es el incremento de los gastos, porque ya en el 2015 se integran a los empleados a sus derechos legales y eso hizo que se incrementaran los gastos.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1 Descripción de la Propuesta

La propuesta para la solución del problema planteado es el diseño de estrategias a partir del análisis del ciclo de conversión de efectivo de los años 2014-2015 de la Empresa SUPERGLAM S.A y comparar la razonabilidad de los resultados con lo de las razones financieras, es decir medir el grado de razonabilidad entre los resultados del ciclo de conversión de efectivo con algunos de los ratios de liquidez, de gestión, de deuda y de rentabilidad.

3.2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Para el desarrollo de la propuesta se seguirán los siguientes pasos:

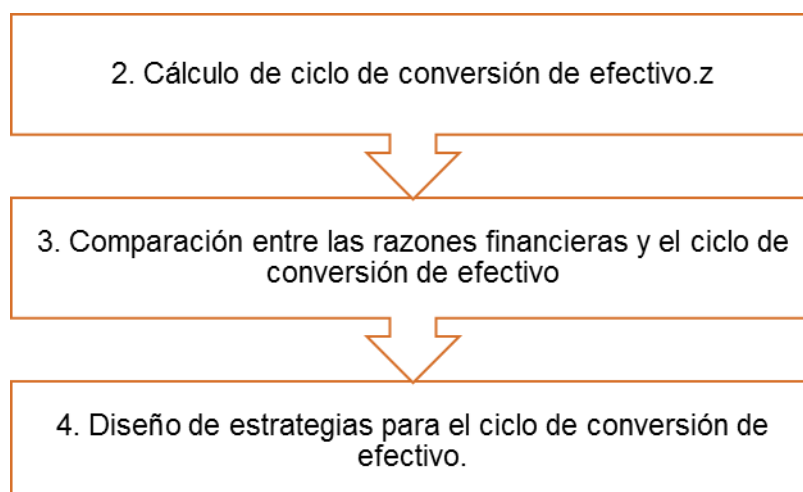


Figura2 Procedimiento para realizar la propuesta

Elaboración propia

3.2.1 Cálculo de las razones financieras e interpretación

3.2.1.1 Indicadores de Liquidez

Índices financieros	2014	2015
Razón Corriente		
Activo corriente = $\frac{16.391}{6.695}$ =	2,45	$\frac{20.018}{16.023}$ = 1,25
Pasivo corriente		

Figura 3 Índice de razón corriente

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

La razón corriente representa la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo, se debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado representa que los activos son mal administrados porque no están resultando productivos, la empresa ha manejado bien su razón corriente porque muestra solvencia al ser sus activos mayores a sus pasivos del período corriente. En este caso significa que por cada dólar del pasivo circulante, la entidad cuenta con \$2.45 para el año 2014 y \$1.25 para el año 2015, es decir que el año que tuvo más capacidad para afrontar sus obligaciones fue el año 2014, cabe recalcar que se deben analizar minuciosamente cada cuenta que conforma al grupo ya sea de activo como de pasivo, el resultado es una guía para medir en forma general, pero para validar el resultado es necesario estudiar el origen del resultado y que sea conforme a los resultados del ciclo de conversión de efectivo ya que ambos son ratios a corto plazo.

Índices financieros	2014	2015
Razón Ácida		
Activo corriente - inv. = $\frac{12.158}{6.695}$ =	1,82	$\frac{15.511}{16.023}$ = 0,97
Pasivo corriente		

Figura 4 índice de razón corriente

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

La razón ácida de la empresa está representada con el activo líquido, es decir que excluye a los inventarios, para poder afrontar posibles obligaciones inmediatas, en el gráfico muestra que por cada dólar que se debe en el pasivo

corriente en los años 2014 y 2015 tienen \$1.82 y \$0.97 respectivamente para cubrir su cancelación, sin necesidad de recurrir a la venta de los inventarios.

Índices financieros	2014	2015
Capital de trabajo		
Activo cte - Pasivo cte = $\frac{16.391-6.695}{16.391}$ =	9.695	$\frac{20.018-16.023}{20.018}$ = 3.995

Figura 5 Capital de Trabajo

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

El capital de trabajo refleja lo que tiene la empresa disponible a corto plazo, aunque en el 2014 existe un capital de trabajo mayor al del 2015, se puede notar que aunque los activos incrementaron en un 22%, los pasivos incrementaron más del 100%, lo que significa que con dichas variaciones el fondo líquido de la empresa en el año 2015 decreció drásticamente, una de las causas para dicho aumento del pasivo fue que integraron a sus empleados al Seguro Social.

Fórmula del cálculo de los porcentajes:

	2.015	2.014	Fórmula	Variación
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	20.018	16.391	$(20.018/16.391-1)$	22,13%
	2.015	2.014	Fórmula	Variación
TOTAL PASIVO CORRIENTE	16.023	6.695	$(16.023/6.695-1)$	139%

Figura 6 Fórmula para calcular la variación porcentual

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

3.2.1.2 Indicadores de Gestión o Eficiencia

Índices financieros	2014	2015
Rotación de inventarios		
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}} = \frac{149341}{4.233} =$	35,28	$\frac{1253377,49}{4.506} = 278$
Antigüedad promedio del inventario		
$\frac{365}{\text{Rotación de inventarios}} = \frac{365}{35,28017954} =$	10,35	$\frac{365}{278} = 1,31$

Figura 7 Rotación de Inventario

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

La Rotación del inventario del año 2015 indica que se ha vendido 278 veces su inventario, es decir menos que en el año anterior, con respecto a su antigüedad el año 2014 se renovó cada diez veces al año, que a diferencia del 2015 sólo una vez.

Índices financieros		2014		2015	
Promedio de ventas diario					
Ventas anuales	=	268116	=	734,56	1601876,48 =
365		365			4388,70
					365
Período promedio de cobro					
Cuentas por cobrar	=	2.123	=	2,89015	3.507 =
Prom. De ventas diarios		734,5643836			0,79909
					4388,70

Figura8 Período promedio de ventas

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)Elaboraciónpropia

El período promedio de cobro refleja el cumplimiento de las políticas de cobranza. El año 2015 refleja un buen desenvolvimiento de los cobros a los clientes.

Índices financieros		2014		2015	
Rotación de cartera					
365	=	365	=	126,29	365 =
					456,77
Período prom. De cobro		2,89			0,80

Figura 9 Rotación de cartera

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)Elaboraciónpropia

En el año 2015 la rotación de la cartera fue de 456 veces y en el año 2014 fue de 126 veces, es decir que la cantidad de las cuentas por cobrar por ejemplo los \$2.123 del año 2014 se convirtieron en efectivo en 126 veces.

Índices financieros		2014		2015		
Promedio de compras diario						
Compras anuales	=	149.231	=	408,85	$\frac{1.253.650,79}{365} =$	3434,66
		365		365		
Período promedio de pago						
Cuentas por pagar	=	891	=	2,17805	$\frac{1.200}{0,34924} =$	0,34924
Prom. Compras diario		408,85				3434,66

Figura 10 Período promedio de ventas

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)Elaboración propia

El período promedio de pago indica el tiempo en que la empresa se tarda en pagar, el año que menos se tardó en pagar es el 2015, lo cual debería aumentar el tiempo hacer nuevas negociaciones con los proveedores para que extiendan el tiempo, y así contar con más porción corriente del dinero.

Índices financieros		2014		2015		
Rotación del activo fijo						
Ventas	=	268.116	=	107,12	$\frac{1.601.876,48}{2.134} =$	750,70
Activo fijo		2.503				2.134

Figura 11 Rotación del Activo fijo

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)Elaboración propia

La rotación del activo fijo nos muestra cuántos dólares de ingresos genera la empresa por cada dólar de inversión, notablemente en el año 2015 se generaron más ingresos por cada dólar de inversión, es de considerar que la inversión va aumentando mientras pasa el tiempo y en el año 2014 recién la empresa tenía un año en el mercado.

Índices financieros		2014		2015		
Rotación del activo Total						
Ventas	=	268.116	=	14,19	$\frac{1.601.876,48}{22.151} =$	72,31
Activo total		18.893				22.151

Figura 12 Rotación del Activo Total

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)Elaboración propia

La rotación del activo total muestra la manera en que la empresa usó sus activos para generar ingresos a través de las ventas, es decir por cada dólar invertido del total de activos SUPERGLAM S.A vendió \$14.19 y \$72.31 en los años 2014 y 2015 respectivamente.

3.2.1.3 Indicadores de endeudamiento

Índices financieros		2014	2015
Razón de deuda			
Pasivo Total	= $\frac{6.695}{18.893}$	0,35	$\frac{16.023}{22.151}$ = 0,72
Activo Total	18.893		22.151

Figura 13 Razón de deuda

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

La razón de deuda muestra que por cada dólar en el activo, se debe \$0.35 para el año 2014 y \$0.72 para el año 2015 lo que significa que en el año 2014 presentó más liquidez que en el año siguiente.

Índices financieros		2014	2015
Apalancamiento			
Total pasivo	= $\frac{6.695}{12.198}$	0,55	$\frac{16.023}{6.129}$ = 2,61
Patrimonio	12.198		6.129

Figura 14 Razón de apalancamiento

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

Se estima que la empresa ha comprometido su patrimonio 0.55 veces para el año 2014 y 2.61 para el año 2015, el cual tiene más riesgo al elevarse tanto el total del pasivo.

3.2.1.4 Indicadores de Rentabilidad

Índices financieros		2014	2015
Margen neto de utilidad			
Utilidad	= $\frac{9.350}{268.116}$	0,03	$\frac{4.646}{1.601.876}$ = 0,0029
Ventas	268.116		1.601.876

Figura 15 Índice de margen neto de rentabilidad

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill; 2011)Elaboración propia

El margen de utilidad muestra que por cada dólar vendido la empresa generó para el año 2014 3% de utilidad, mientras que para el año 2015 disminuyó notablemente a 0.29%, es decir existieron costos de ventas elevados respecto al año anterior.

3.2.2 Cálculo de ciclo de conversión de efectivo

Ciclo de operación y de conversión de efectivo de la Empresa SUPERGLAM S.A			
Datos	Años	2014	2015
(1) Ventas		268.116,00	1.601.876,48
(2) Costo de Ventas		149.341,00	1.253.377,49
(3) Cuentas por pagar		890,50	1.199,53
(4) Cuentas por cobrar		2.123,00	3.506,95
(5) Inventarios		4.233,00	4.506,30
Períodos (días)			
(6) Antigüedad promedio del inventario (AAI)		10,346	1,31
(7) Período Promedio de los cobros (APP)		2,890	0,80
(8) Período promedio de los pagos (APP)		2,176	0,35
Ciclo días			
(9) Ciclo de operación (OC) (6+7)		13,236	2,11
(10) Ciclo de conversión a efectivo (CCC)(9-8)		11,059	1,76

Figura 16 Ciclo de Operación y Ciclo de conversión de efectivo

Fuente y esquema del cálculo (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)

El ciclo de conversión de efectivo tiene tres elementos los cuáles son, la antigüedad promedio del inventario; ha variado su rotación de inventarios de diez días a sólo uno. Con el período promedio de cobro ha disminuido el tiempo lo cual es muy bueno para tener liquidez en la empresa. El período promedio de pago disminuyó y eso no le conviene a la empresa porque al pagar rápido se queda con ese efectivo.

3.2.2.1 Comparación entre las razones financieras y el ciclo de conversión de efectivo

Períodos (días)		
(6) Antigüedad promedio del inventario (AAI)	10,346	1,31
(7) Período Promedio de los cobros (APP)	2,890	0,80
(8) Período promedio de los pagos (APP)	2,176	0,35
Ciclo días		
(9) Ciclo de operación (OC) (6+7)	13,236	2,11
(10) Ciclo de conversión a efectivo (CCC)(9-8)	11,059	1,76

Figura17 Ciclo de operación y de conversión a efectivo

Fuente y esquema del cálculo(Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;, 2011)

La antigüedad promedio del inventario y el período promedio de cobro son adecuados, ya que del año 2014 al 2015 el inventario rotó más veces por ende salieron rápido y se disminuyen los costos de mantenimiento y otros, el promedio de cobros disminuyó significativamente porque se instauraron políticas de cobro.

El que presenta anomalías dentro del aspecto de administración del efectivo es el período promedio de pago, ya que disminuyó el período y eso significa que se paga antes de cobrar y existe un desfase con el fondo líquido, y se lo está pagando en menor tiempo a lo que estuvo en el año 2014.

Índices financieros	2014	2015
Margen neto de utilidad		
Utilidad = $\frac{9.350}{268.116}$	3,49%	$\frac{4.646}{1.601.876} = 0,29\%$
Ventas		

Figura 18 Índice de utilidad

Fuente: (Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;., 2011)Elaboración propia

Con éste indicador se demuestra que ha disminuido considerablemente el nivel de rentabilidad de la empresa, a través de interpretación de las razones financieras se puede notar que las causaron el aumento de los costos de ventas e incremento de los pasivos del año 2014 al 2015, como aparece a continuación: (Peralta Quito & Perez Cuji)

Años	2015	2014	
Pasivo Corriente			
Obligaciones Bancarias a C/P			
CxP Proveedores	1.200	891	35%
Gastos Acumulados			
Impuestos por Pagar	1.503	3.025	-50%
Participación a los trabajadores	1.206	2.426	-50%
Otras cuentas por pagar	353	353	0%
Obligaciones C/P			
Sueldos y Salarios por pagar	9.462		
IESS por pagar	2.299		
Porción Corriente Largo Plazo			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	16.023	6.695	139%

Figura 19 Análisis horizontal de los pasivos de la Empresa SUPERGLAM

Fuente: Empresa SUPERGLAM S.A
propia

Elaboración

Luego de realizar el análisis horizontal de los pasivos, refleja que las cuentas que mayor peso tiene en el 2015 son las de sueldos y salarios por pagar y el del IESS por pagar, debido a que se integraron a todos los empleados al Seguro Social, por eso los pasivos incrementaron al 139%.

Porcentaje de variación de los costos de ventas dentro de las ventas netas:

2014	2015
56%	78%

Para calcular la variación se toman los costos totales y se los divide para las ventas, cifras tomadas de los Estados de Pérdida y Ganancias de la empresa SUPERGLAM S.A, los costos de ventas incrementaron en el año 2015 en un 22%, es decir que se compró mucha mercadería y por ende los inventarios rotaron más rápido que en año anterior como se ve reflejado en la figura 17.

Ésta diferencia en la variación en los inventarios afecta al resultado del margen neto de utilidad ya que por el incremento de los costos disminuyen los resultados de los niveles de la rentabilidad, porque así incrementen las ventas netas de cada período con elevados costos de ventas no se verán reflejados porque se destina el dinero a dichos costos.

3.2.3 Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo está compuesto por tres elementos:

Rotación de Inventario, período promedio de cobro y período promedio de pago. A continuación se detallan la estrategia para cada una de ellas

3.2.3.1 Inventario

- Impulso de promociones y ofertas
- Mantener un adecuado inventario para cubrir la demanda, y evitar quedarse sin productos, para no perder ventas.
- Implementar un control de inventario, acorde a las Normas Internacionales de Contabilidad.

3.2.3.2 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son parte primordial del ciclo operativo, a través de ellas ingresa el efectivo a la Empresa, y como estrategias se establece las siguientes mejoras:

Normas de crédito:

- Conocer el historial crediticio del cliente que aspira obtener un crédito.
- Calificar a los clientes en categorías según el cumplimiento del pago.
- A los clientes recurrentes que ya tienen más de un año, otorgarles beneficios extras; disminuyéndoles el monto mínimo para otorgarles crédito y no limitar el cupo de crédito.

Términos del crédito

- Ampliar los montos de crédito según el historial de compra.
- Disminuir el plazo de cobro de manera porcentual mínima, ya que se tiene un buen promedio de cobro en el año 2014, para que la Empresa cuente con liquidez, una opción son los descuentos por pronto pago.

Políticas de cobro

- Mantener una constante supervisión con lo que se registra y lo que realmente debe el cliente.
- Rotar cada cierto tiempo a los empleados del área de cobranza.
- Darle un constante seguimiento a las cuentas por cobrar olvidadas, es decir a las que van a pasar a ser cuentas incobrables.
- Mantener buena relación con los clientes
- Destinar el cobro de las deudas priorizando el pago a los proveedores y así continuar con el ciclo de operación de la empresa.

3.2.3.3 Cuentas por pagar

- Como tiene un único proveedor, negociar los plazos de las cuentas que se adeuda.
- Extender los plazos sin dañar la posición crediticia de la empresa.
- Tener un estricto manejo de las facturas que ingresan y determinar el monto correcto que se habrá de pagar, para evitar fraudes.
- No dar anticipos de sueldos para no perder liquidez.

Conclusiones

Las razones financieras proporcionan información para conocer cómo se han comportado dentro de los períodos de tiempo o para compararlos con otras empresas, en éste caso de estudio se utilizaron las razones financieras para comparar los años 2014 y 2015, lo que permitió interpretar que la empresa mantiene un ciclo de conversión de efectivo adecuado, su rentabilidad decreció y a través de las razones financieras se conoció la causa, y es el incremento de los costos de ventas de un año al otro.

Finalmente se culmina con el diseño de estrategias para la administración del efectivo, y las posibles causas del decrecimiento del margen de utilidad, ya que sólo es por análisis de las variaciones de las razones financieras. A través de la comparación de los ratios financieros se mide la razonabilidad con el resultado del ciclo de conversión de efectivo.

Recomendaciones

Se recomienda realizar el ciclo de conversión de efectivo, y analizar si se está administrando el dinero correctamente a través de los tres componentes dentro del ciclo; rotación de inventarios, período promedio de pago y el período promedio de cobro, para tener liquidez en el corto plazo de la empresa.

Comparar los resultados obtenidos con los de otras empresas similares, para tener una noción de como se está comportando económicamente la competencia, y la otra forma de comparar es con la de períodos anteriores y analizar cómo ha evolucionado.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, K., & Morocho, S. (2013). *Universidad de Cuenca*. Recuperado el Noviembre de 2016, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/3538/1/TESIS.pdf>
- Culqui, L. (2011). *Universidad Técnica de Ambato*. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1970/1/TE0017.pdf>
- EFFECTIVO, F. D. (s.f.). *Camarabaq*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de <http://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2015/09/CICLO-DE-CONVERSION-DEL-EFFECTIVO.pdf>
- García Serrano, F. (17 de Noviembre de 2015). *Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3275/1/ECUACE-2015-CA-CD00109.pdf>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Décimosegunda ed.). (A. Enriquez Brito, Trad.) México: Pearson .
- Graham, Jhon; Smart, Scott; Megginson, Bill;. (2011). *Finanzas Corporativas* (Tercera ed.). (J. Reyes Martínez, Ed.) México: CENGAGE Learnig.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2016, de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102004/2015/2015_8-5/Contabilidad_Financiera-1.pdf
- Medina Samaniego, M. E. (2014). *Universidad de Cuenca*. Recuperado el Noviembre de 2016, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/20521/1/TESIS.pdf>
- Mejía Crespo, M. F. (s.f.). *Universidad Politécnica Salesiana*. Recuperado el Noviembre de 2016, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1995/12/UPS-CT002360.pdf>
- Merchan Aguirre, S. A. (2014). *Universidad de Guayaquil*. Recuperado el Noviembre de 2016, de repositorio.ug.edu.ec/.../1/MERCHAN%20AGUIRRE%20SILVIA.pdf
- Peralta Quito, P. E., & Perez Cuji, X. M. (s.f.). *Universidad de Cuenca*. Recuperado el 16 de Noviembre de 2016, de dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/3555/1/TESIS.pdf
- Quizhpe Armijos, C. (2013). *Universidad Nacional de Loja*. Recuperado el 2016, de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/2143/1/2.%20TESIS%20DE%20GRADO%20.pdf>
- Ross, A. S., Westerfield, W. R., & Jordan, D. B. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativa*. México: Mc Graw Hill.
- Sánchez López, P. A. (2011). *Universidad Técnica de Ambato*. Recuperado el Noviembre de 2016, de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1511/1/TA0024.pdf>

- Sánchez Morales, C. I. (2014). *Universidad Técnica de Loja*. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20406/1/T2430i.pdf>
- Torres Gutiérrez, I. A. (2012). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5146/T-PUCE-5372.pdf?sequence=1>
- Torres Hernández, Z. (2014). *Teoría general de la Administración* (Segunda ed.). Grupo editorial Patria.
- Vega Orozco , S. H. (Marzo de 2014). *USAC*. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4639.pdf
- Villamar , E., & Vera Jonathan. (Agosto de 2015). *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/859/1/T-ULVR-0825.pdf>
- Zhanay Baculima, M. Y. (2013). *Universidad Nacional de Loja*. Recuperado el Noviembre de 2016, de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1706/1/TESIS%20%20DEFINITIVA.pdf>

**A
P
E
Z
D
-
C
E**

Apéndice 1: Análisis de plagio



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Joselyn Calle Caso Práctico.docx (D24224077)
Submitted: 2016-12-09 23:15:00
Submitted By: joselyncalle@yahoo.com
Significance: 5 %

Sources included in the report:

CARLOS MINIGUANO TESIS.docx (D21434033)
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/3538/1/TESIS.pdf>
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3275/1/ECUACE-2015-CA-CD00109.pdf>
http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102004/2015/2015_8-5/Contabilidad_Financiera-1.pdf
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4639.pdf
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/859/1/T-ULVR-0825.pdf>

Instances where selected sources appear:

10

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Joselyn Calle". The signature is stylized and somewhat cursive.

Apéndice2: Autorización para ejecutar la investigación



CARTA DE AUTORIZACION

Guayaquil, 28 de noviembre del 2016

Sres.
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
Ciudad.

Estimados,

Yo **MAURO AGUSTIN MUÑIZ CORTEZ** con C.I 0927071480 representante legal de la Empresa **SUPERGLAM S.A** con Ruc # **0992823275001** autorizo a la estudiante **CALLE MUÑIZ JOSELYN MICHELL**, con C.I **0929092948** para que inicie el proyecto de grado en nuestra institución ubicada en Guayaquil, en el cual el tema a tratar será el siguiente:

“Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de Efectivo”.

Sin más que decir, me despido y dejo constancia del compromiso de mi persona con la estudiante.

Atentamente,


Mauro Muñoz Cortez
Representante legal Superglam S.A



Dirección: Centro Comercial La Gran Manzana local #15,16 y 17 Av. Francisco de Orellana a pocos metros del Hipermarket. Telfs.: 5109265 – 5109031 – 5109587..

Apéndice3: Formato de entrevista

Empresa SUPERGLAM S.A, dedicada a la distribución de productos naturales.

Entrevistado: Agustín Muñiz Cortez, Representante de la empresa SUPERGLAM S.A

1. ¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado?

La empresa fue constituida hace tres años

2. ¿Cuántos colaboradores posee la empresa?

La empresa posee cincuenta empleados

3. ¿Cuál es el primer paso con los clientes?

En call Center cuentan con una base de datos, a través de las llamadas se realiza la oferta e incentivos haciendo notar las futuras ganancias y el cupo para obtener un crédito.

4. ¿A quién se le conceden créditos?

A los clientes cuya compra sea a partir de \$200.00, con un plazo de tres semanas, otorgándole las ganancias desde el momento en que se inscriben

5. ¿Han existido casos de estafas, por otorgar créditos?

Si, así como hay clientes puntuales, también se han presentado casos en los que se inscriben con datos falsos como su dirección domiciliaria.

6. ¿Qué sucede si el inventario caduca?

El inventario no es perecible, bodega se ocupa de priorizar a los productos que tienen periodos de vencimiento de seis meses, teniendo como política para ese producto que no se aceptan devoluciones

7. ¿Cuáles son las políticas de cobro

La clienta debe recibir al recaudador semana a semana.

Aunque está establecido que no se aceptan devoluciones, existen excepciones, por ejemplo a través de los call center no aplican las devoluciones, pero si para los vendedores puerta a puerta por insistencia de los clientes.

Los abonos son fijos, y los clientes se deben someter a lo que disponga la empresa.

8. ¿Cómo son las formas de ventas?

Las ventas son a través de call center y los grupos de ventas, los cuales se expanden a nivel nacional

9. ¿Cómo distribuidora, cuál es la empresa proveedora?

Natures Garden es la Empresa proveedora de los inventarios.

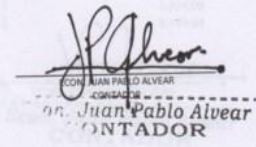
10. ¿Qué opina acerca de otorgar créditos?

Es una política que ha permitido que la empresa se expanda cada día, alcanzando un nivel de garantía tanto en sus productos como en sus pagos.

Apéndice4: Balance General 2014 Empresa SUPERGLAM S.A

SUPERGLAM S.A.		BALANCE GENERAL		\$	18.892,96
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014					
1	ACTIVO				
	ACTIVO CORRIENTE		\$	7.233,80	
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE	\$	7.233,80		
10102	ACTIVO FINANCIERO		\$	2.101,77	
1010206	DOC. Y CTAS POR COBRAR CLIENTES		\$	2.123,00	
1010209	(-) PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES		\$	(21,23)	
10103	INVENTARIOS		\$	4.233,00	
1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		\$	-	
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO		\$	-	
1010305	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS		\$	4.233,00	
1010307	MERCADERIA EN TRANSITO		\$	-	
1010310	OTROS INVENTARIOS		\$	-	
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS		\$	-	
1010401	SEGUROS PAF. POR ANTICIPADO		\$	-	
1010402	ARRENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO		\$	-	
1010403	ANTICIPOS A PROVEEDORES		\$	-	
1010404	OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS		\$	-	
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		\$	2.822,00	
1010501	CREDITO TRIBUTARIO IVA		\$	-	
1010502	CREDITO TRIBUTARIO IR		\$	2.822,00	
1010503	CREDITO TRIBUTARIO ISD		\$	-	
10107	OTROS ACTIVOS CORRIENTES		\$	-	
102	ACTIVO NO CORRIENTE		\$	2.502,39	
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$	-	
1020101	TERRENOS		\$	-	
1020102	EDIFICIOS		\$	-	
1020104	INSTALACIONES		\$	-	
1020105	MUEBLES Y ENSERES		\$	2.519,88	
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO		\$	-	
1020108	EQUIPO DE COMPUTACION		\$	350,00	
1020109	VEHICULOS		\$	-	
1020110	OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$	-	
1020112	(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO		\$	(967,49)	
1020113	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE EDIFICIO		\$	-	
1020114	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE INSTALACIONES		\$	-	
1020115	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES		\$	-	
1020116	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO		\$	-	
1020117	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACION		\$	-	
1020118	(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE VEHICULO		\$	-	
10202	PROPIEDADES DE INVERSION		\$	-	
1020201	TERRENOS		\$	-	
1020202	EDIFICIOS		\$	-	
1020203	(-) DEPRECIACION ACUM. DE PROP.		\$	-	
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES		\$	-	
				\$	6.695,33
2	PASIVOS			890,50	
	PASIVO CORRIENTE		\$	890,50	
201	DOC. Y CTAS POR PAGAR		\$	890,50	
20103	DOC. Y CTAS POR PAGAR		\$	-	
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES		\$	-	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		\$	5.804,83	
2010701	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA		\$	-	
201070104	SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR		\$	-	
2010702	IR POR PAGAR DEL EJERCICIO		\$	3.024,95	
2010703	ISS POR PAGAR		\$	-	
2010704	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR		\$	-	
2010705	PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES		\$	2.426,43	
20108	CTAS POR PAGAR RELACIONADAS		\$	-	
20109	OTRAS CUENTAS POR PAGAR		\$	353,45	
20110	ANTICIPOS A CLIENTES		\$	-	
20112	PORCION CORRIENTE DE PROVISIONES		\$	-	
2011201	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES		\$	-	
2011202	JUBILACION PATRONAL		\$	-	
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES		\$	-	
202	PASIVO NO CORRIENTE		\$	-	
20202	DOC. Y CTAS POR PAGAR		\$	0,00	
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES		\$	-	
20204	CTAS POR PAGAR DIVERSAS		\$	-	
20206	ANTICIPOS A CLIENTES		\$	-	
2020701	JUBILACION PATRONAL		\$	-	
2020702	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES		\$	-	
20208	OTRAS PROVISIONES		\$	-	
20209	PASIVO DIFERIDO		\$	-	
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES		\$	-	
				\$	12.197,63
3	PATRIMONIO NETO		\$	800,00	
301	CAPITAL		\$	-	
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		\$	-	
302	APORTE DE LOS SOCIOS PARA FUTURAS		\$	-	
304	RESERVAS		\$	1.745,29	
30401	RESERVA LEGAL		\$	-	
30402	RESERVA FACULTATIVA ESTATUTARIA		\$	-	
30403	RESERVAS DE CAPITAL		\$	-	
30404	OTRAS RESERVAS		\$	-	
306	RESULTADOS ACUMULADOS		\$	-	
30601	GANANCIAS ACUMULADAS POR IMPLEMENTACION NIIF		\$	-	
30602	(-) PERIODAS ACUMULADAS POR IMPLEMENTACION NIIF		\$	-	
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$	-	
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO		\$	8.652,34	
30702	(-) PERDIDAS NETAS DEL PERIODO		\$	-	


SUPERGLAM S.A.
 GERENTE GENERAL


 Juan Pablo Alvear
 CONTADOR

Apéndice5: Estado de Pérdidas y Ganancias 2014 SUPERGLAM S.A

SUPERGLAM S.A.			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014			
41	INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4101	VENTA DE BIENES		268.116,00
410101	VENTAS IVA 0	\$ 268.116,00	
410102	VENTAS IVA 12	\$ -	
4109	(-) DESCUENTO EN VENTA	\$ -	
4110	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	\$ -	
42	GANANCIA BRUTA		
43	OTROS INGRESOS		
4301	DIVIDENDOS		
4302	INTERESE FINANCIEROS		
51	COSTO DE VENTA Y PRODUCCIÓN		149.341,00
5101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS		
510101	MATERIA PRIMA		
510102	COMPRAS NETAS	\$ 149.231,00	
510103	IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA		
510104	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA		
510109	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS PROCESO		
510110	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS PROCESO		
510111	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADO	\$ 4.343,00	
510112	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADO	\$ (4.233,00)	
5102	MANO DE OBRA DIRECTA		
510201	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5103	MANO DE OBRA INDIRECTA		
510301	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5104	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE		
510401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA		
510406	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
510407	SUMINISTROS MATERIALES Y		
510408	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		
52	GASTOS		102.598,81
520101	SUELDOS, SALARIOS, Y DEMÁS	\$ 61.832,00	
520102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 7.512,59	
520103	BENEFICIOS SOCIALES E	\$ -	
520104	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A	\$ -	
520105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A	\$ -	
520106	REMUNERACIONES A OTROS	\$ -	
520107	HONORARIOS EXTRANJEROS POR	\$ -	
520108	MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	\$ -	
520109	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$ 14.525,00	
520110	COMISIONES	\$ -	
520111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$ -	
520112	COMBUSTIBLES	\$ -	
520113	LUBRICANTES	\$ -	
520114	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y	\$ -	
520115	TRANSPORTE	\$ 6.480,00	
520116	GASTOS DE GESTIÓN	\$ -	
520117	GASTOS DE VIAJE	\$ -	
520118	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$ 5.932,00	
520119	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	\$ -	
520120	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 1.121,00	
520121	DEPRECIACIONES	\$ 4.793,07	
520122	PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	\$ -	
520123	IVA AL GASTO	\$ -	
520124	PROVISION DE JUBILACION PATRONAL	\$ -	
520127	OTROS GASTOS	\$ 403,15	
5203	GASTOS FINANCIEROS		
520301	INTERESES	\$ -	
520302	COMISIONES		
520303	GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE		
520304	DIFERENCIA EN CAMBIO		
520305	OTROS GASTOS FINANCIEROS		
5204	OTROS GASTOS		
520401	PERDIDA EN INVERSIONES		
520402	OTROS		
60	GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE 15% A		16.176,19
61	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		2.426,43
62	GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE		13.749,76
63	IMPUESTO A LA RENTA		3.024,95
64	RESERVA LEGAL 10%		1.374,98
79	GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL		9.349,84

SUPERGLAM S.A.
AGUSTÍN MONIZ CORTEZ
PRESIDENTE

J.P. Alvear
ECON. JUAN PABLO ALVEAR
CONTADOR
Econ. Juan Pablo Alvear
CONTADOR

Apéndice 6: Balance General 2015 SUPERGLAM S.A


SUPERGLAM S.A.		BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
1	ACTIVO		\$ 22.151,44
101	ACTIVO CORRIENTE		7.233,80
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE	\$ 7.233,80	
10102	ACTIVO FINANCIERO		3.471,88
1010206	DOC. Y CTAS POR COBRAR CLIENTES	\$ 3.506,95	
1010209	(-)PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	\$ (35,07)	
10103	INVENTARIOS		4.506,30
1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO		
1010305	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS	\$ 4.506,30	
1010307	MERCADEERÍA EN TRANSITO	\$ -	
1010310	OTROS INVENTARIOS	\$ -	
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS		
1010401	SEGUROS PAG. POR ANTICIPADO	\$ -	
1010402	ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ -	
1010403	ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ -	
1010404	OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	\$ -	
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		4.805,63
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO IVA	\$ -	
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO IR	\$ 4.805,63	
1010503	CRÉDITO TRIBUTARIO ISD	\$ -	
10107	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ -	
102	ACTIVO NO CORRIENTE		2.133,83
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		2.133,83
1020101	TERRENOS	\$ -	
1020102	EDIFICIOS	\$ -	
1020104	INSTALACIONES	\$ -	
1020105	MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.519,88	
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 350,00	
1020109	VEHICULOS	\$ -	
1020110	OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -	
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVO FJO	\$ (736,05)	
1020113	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EDIFICIO	\$ -	
1020114	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE INSTALACIONES	\$ -	
1020115	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MUEBLES Y ENSERES	\$ -	
1020116	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	
1020117	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACION	\$ -	
1020118	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE VEHICULO	\$ -	
10202	PROPIEDADES DE INVERSIÓN		
1020201	TERRENOS		
1020202	EDIFICIOS		
1020203	(-) DEPRECIACIÓN ACUM. DE PROP.		
10207	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ -	
2	PASIVOS		\$ 16.022,70
201	PASIVO CORRIENTE		1.199,53
20103	DOC. Y CTAS POR PAGAR	\$ 1.199,53	
20104	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	\$ -	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		14.823,17
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	\$ -	
201070104	SUELDOS Y SALARIOS POR PAGAR	\$ 9.481,90	
2010702	IR POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1.502,98	
2010703	ISS POR PAGAR	\$ 2.299,24	
2010704	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	\$ -	
2010705	PARTICIPACIÓN A LOS TRABAJADORES	\$ 1.205,60	
20108	CTAS POR PAGAR RELACIONADAS		
20109	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 353,45	
20110	ANTICIPOS A CLIENTES		
20112	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES	\$ -	
2011201	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	\$ -	
2011202	JUBILACIÓN PATRONAL	\$ -	
20113	OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ -	
202	PASIVO NO CORRIENTE		
20202	DOC. Y CTAS POR PAGAR		
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	\$ 0,00	
20204	CTAS POR PAGAR DIVERSAS		
20206	ANTICIPOS A CLIENTES		
2020701	JUBILACIÓN PATRONAL	\$ -	
2020702	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES	\$ -	
20208	OTRAS PROVISIONES		
20209	PASIVO DIFERIDO		
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES		
3	PATRIMONIO NETO		\$ 6.128,75
301	CAPITAL	\$ 800,00	
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ -	
302	APORTE DE LOS SOCIOS PARA FUTURAS	\$ -	
304	RESERVAS		
30401	RESERVA LEGAL	\$ 683,17	
30402	RESERVA FACULTATIVA ESTATUTARIA	\$ -	
30403	RESERVAS DE CAPITAL	\$ -	
30404	OTRAS RESERVAS	\$ -	
306	RESULTADOS ACUMULADOS		
30601	GANANCIAS ACUMULADAS POR IMPLEMENTACION NIIF	\$ -	
30602	(-) PERDIDAS ACUMULADAS POR IMPLEMENTACION NIIF	\$ -	
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO		
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$ 4.645,58	
30702	(-) PERDIDAS NETAS DEL PERIODO	\$ -	

SUPERGLAM S.A.
AGUSTIN MUÑOZ CORTEZ
GERENTE GENERAL

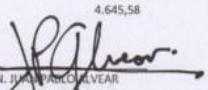
J. Alvear
Econ. Juan Pablo Alvear
CONTADOR

Apéndice 7: Estado de Pérdidas y Ganancias 2015 SUPERGLAM S.A

SUPERGLAM S.A.			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
41	INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4101	VENTA DE BIENES	\$	1.601.876,48
410101	VENTAS IVA 0	\$	1.505.580,05
410102	VENTAS IVA 12	\$	96.296,43
4109	(-) DESCUENTO EN VENTA	\$	-
4110	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS		
42	GANANCIA BRUTA		
43	OTROS INGRESOS		
4301	DIVIDENDOS		
4302	INTERESE FINANCIEROS		
51	COSTO DE VENTA Y PRODUCCIÓN	\$	1.253.377,49
5101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS		
510101	MATERIA PRIMA		
510102	COMPRAS NETAS	\$	1.253.650,79
510103	IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA		
510104	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA		
510109	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS PROCESO		
510110	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS PROCESO		
510111	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADO	\$	4.233,00
510112	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADO	\$	(4.506,30)
5102	MANO DE OBRA DIRECTA	\$	-
510201	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5103	MANO DE OBRA INDIRECTA	\$	-
510301	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5104	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE	\$	-
510401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA		
510406	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
510407	SUMINISTROS MATERIALES Y		
510408	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN		
52	GASTOS	\$	340.461,66
520101	SUELDOS, SALARIOS, Y DEMÁS	\$	232.733,14
520102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$	28.277,08
520103	BENEFICIOS SOCIALES E	\$	42.021,73
520104	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A	\$	-
520105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A	\$	-
520106	REMUNERACIONES A OTROS	\$	-
520107	HONORARIOS EXTRANJEROS POR	\$	-
520108	MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	\$	-
520109	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$	16.520,30
520110	COMISIONES	\$	-
520111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$	-
520112	COMBUSTIBLES	\$	-
520113	LUBRICANTES	\$	-
520114	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y	\$	-
520115	TRANSPORTE	\$	7.205,60
520116	GASTOS DE GESTIÓN	\$	-
520117	GASTOS DE VIAJE	\$	-
520118	AGUIA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$	8.004,32
520119	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	\$	-
520120	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$	2.560,30
520121	DEPRECIACIONES	\$	736,05
520122	PROVISION DE CUENTAS INCOBRABLES	\$	-
520123	IVA AL GASTO	\$	-
520124	PROVISION DE JUBILACION PATRONAL	\$	-
520127	OTROS GASTOS	\$	2.403,15
5203	GASTOS FINANCIEROS	\$	-
520301	INTERESES	\$	-
520302	COMISIONES		
520303	GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE		
520304	DIFERENCIA EN CAMBIO		
520305	OTROS GASTOS FINANCIEROS		
5204	OTROS GASTOS	\$	-
520401	PERDIDA EN INVERSIONES		
520402	OTROS		
60	GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE 15% A	\$	8.037,33
61	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$	1.205,60
62	GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE	\$	6.831,73
63	IMPUESTO A LA RENTA	\$	1.502,98
64	RESERVA LEGAL 10%	\$	683,17
79	GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL	\$	4.645,58



AGUSTÍN MUÑOZ CORTÉS
PRESIDENTE



ECON. JUAN PABLO ALVEAR
CONTADOR

Econ. Juan Pablo Alvear
CONTADOR