

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Maestría en Administración y Gestión de Empresas

Estudio de la Aplicación de Inductores de Valor en la Planificación y Análisis Financiero en el Sector Industrial de Cuenca. Caso de Aplicación Continental Tire Andina S.A, Periodos 2017-2021.


Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Magíster en Administración y Gestión de Empresas

Autor:

Marcela del Auxilio Avila Cuesta

Director:

Orlando Fabian Ayabaca Mogrovejo

ORCID:  0000-0002-1569-3909

Cuenca, Ecuador

2023-05-16

Resumen

El presente artículo enfatiza la aplicación y efectos de los inductores operativos: EBITDA, Margen EBITDA, KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo), PKTO (Productividad del Capital de Trabajo), PDC (Palanca de Crecimiento), y PAF (Productividad del Activo Fijo), como un mecanismo que permita a sus directivos inducir una cultura de gerencia fundada en la creación de valor alineada con dos objetivos básicos financieros: La generación de flujos de efectivo relacionados con la maximización del patrimonio de los accionistas y el crecimiento y permanencia de la compañía. La investigación es de tipo Descriptiva, lo cual permitió analizar y vincular datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio. Abarcó los resultados de los Estados Financieros publicados en la Superintendencia de Compañías, periodo 2017 al 2021; caso de estudio Continental Tire Andina S.A., con el fin de evaluar la situación financiera y económica de la empresa y tener una base consistente en la toma de decisiones acertadas, asociadas con base en la generación de efectivo y no con base en utilidades contables. De allí la afirmación de que las utilidades son una simple opinión, mientras que la caja es una realidad.

Palabras clave: inductores, de valor, CTAN

Abstract

This article emphasizes the application and effects of the operational drivers: EBITDA, EBITDA Margin, KTNO (Net Operating Working Capital), PKTO (Working Capital Productivity), PDC (Growth Leverage), and PAF (Productivity of Fixed Assets), as a mechanism that allows its managers to promote a management culture based on the creation of value aligned with two basic financial objectives: The generation of cash flows related to the maximization of shareholders' equity and the growth and permanence of the company. The research is descriptive, which allowed analyzing and linking quantitative and qualitative data in the same study. It covered the results of the Financial Statements published in the Superintendence of Companies, period 2017 to 2021; case study Continental Tire Andina S.A., to evaluate the financial and economic situation of the company and have a consistent basis in making sound decisions, associated based on the generation of cash, and not based on accounting profits. Hence the statement that profits are a simple opinion, while cash is a reality.

Keywords: value, drivers, CTAN

Índice de contenido

Resumen.....	2
Abstract.....	3
Índice de contenido	4
Índice de figuras.....	6
Índice de tablas	7
Dedicatoria	8
Introducción.....	9
Marco Teórico	10
Indicadores Financieros	10
Indicadores Tradicionales.....	10
Índices de Liquidez.....	10
Índices de Endeudamiento	10
Índices de Rentabilidad	10
Índices de Eficiencia u Operación.....	10
Inductores de Valor	11
Capital de Trabajo Neto Operativo KTNO.....	11
Productividad del Capital de Trabajo Operativo.....	12
Palanca de Crecimiento	12
Productividad del Activo Fijo.....	12
Metodología	13
Desarrollo, Resultados e Interpretación.....	14
Obtención de Información contable, y elaboración de análisis vertical y horizontal para la aplicación e interpretación de índices tradicionales y de Valor.	14
Análisis Financiero	20
Situación del Sector	20
Perfil de la Compañía	21
Perfil Financiero	22

Elaboración e Interpretación de Indicadores Financieros Tradicionales	23
Análisis Ratios Tradicionales.....	32
Elaboración e Interpretación de Inductores de Valor	33
Análisis Inductores de Valor	49
Análisis del Sector.....	50
Comparación entre Índices Tradicionales e Inductores de Valor	51
Conclusiones y Recomendaciones.....	53
Referencias.....	54
Anexos	56
Material Complementario	56
Análisis Financiero e Interpretación con Índices Tradicionales y de Valor Plastiazuary S.A. y Plásticos Rival, periodo 2017 – 2021.....	56
Extracción de Balances, y Análisis Vertical y Horizontal.....	56
Elaboración e Interpretación de indicadores del sector.....	63
Análisis Financiero Plastiazuary S.A.....	66
Análisis Plásticos Rival Cia Ltda.....	68
Análisis del Sector Índices tradicionales.....	69
Cálculo de Inductores de Valor.....	70
Interpretación de Resultados.....	72
Plastiazuary S.A.	72
Plásticos Rival.....	75
Análisis del Sector con los resultado de los Indicadores de valor	76

Índice de figuras

Figura 1 Capacidad de Pago y Liquidez	25
Figura 2 Razón Corriente y Prueba Ácida CTAN, periodos 2017-2021	25
Figura 3 Índices de Apalancamiento CTAN, periodos 2017-2021	27
Figura 4 Índices de Rentabilidad CTAN, periodos 2017-2021	29
Figura 5 Relación Ventas Netas / Activo Total CTAN, periodos 2017-2021	30
Figura 6 Rotación de Inventarios CTAN, periodos 2017-2021	30
Figura 7 Rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar CTAN, periodos 2017-2021	31
Figura 8 Periodo Promedio de Cobro y Pago CTAN, periodos 2017-2021	32
Figura 9 EBITDA dólares CTAN, periodos 2017-2021	36
Figura 10 Margen EBITDA CTAN, periodos 2017-2021	37
Figura 11 Dinámica Fuentes y Usos KTNO	39
Figura 12 Usos CTAN Periodos 2017 – 2021	40
Figura 13 Fuentes CTAN Periodos 2017 – 2021	40
Figura 14 Variaciones KTNO CTAN, periodos 2017-2021	41
Figura 15 Productividad Capital de Trabajo CTAN, periodos 2017-2021	45
Figura 16 Palanca de Crecimiento CTAN, periodos 2017 – 2021	47
Figura 17 Inversiones CTAN, periodos 2017-2021	48
Figura 18 Productividad del Activo Fijo CTAN, periodos 2017 -2021	49

Índice de tablas

Tabla 1 Estado de Situación Financiera CTAN, periodos 2017 – 2021.....	15
Tabla 2 Estado de Resultados Integrales CTAN, periodos 2017 – 2021.....	18
Tabla 3 Resumen Índices Tradicionales CTAN, periodos 2017 - 2021	24
Tabla 4 Estado de Resultados EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021	34
Tabla 5 EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021.....	35
Tabla 6 Margen EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021.....	35
Tabla 7 Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017 - 2021	38
Tabla 8 Determinación de Usos y Fuentes Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017-2021	39
Tabla 9 Variaciones Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017 – 2021.....	43
Tabla 10 Productividad del Capital de Trabajo CTAN, periodos 2017 - 2021	44
Tabla 11 Palanca de Crecimiento CTAN, periodos 2017-2021	46
Tabla 12 Productividad Activo Fijo CTAN periodos 2017-2021.....	49
Tabla 13 Comparación índices Tradicionales e Inductores de Valor.....	52
Tabla 14 Estado de Situación Financiera Plastiazuay S.A. Periodos 2017 - 2021	57
Tabla 15 Estado de Resultados Plastiazuay S.A. períodos 2017-2021	59
Tabla 16 Estado de Situación Financiera Plásticos Rival, Periodos 2017-2021	60
Tabla 17 Estado de Resultados Plásticos Rival,Periodo 2017 – 2021	61
Tabla 18 Resumen de Índices Tradicionales Plastiazuay S.A.	63
Tabla 19 Resumen Índices Tradicionales Plásticos Rival	65
Tabla 20 Resumen Inductores de Valor Plastiazuay S.A.	71
Tabla 21 Determinación de Usos y Fuentes KTNO Plásticos Rival	71
Tabla 22 Resumen Inductores de Valor Plásticos Rival.....	74
Tabla 23 Determinación de Usos y Fuentes KTNO Plásticos Rival	74

Dedicatoria

A mi esposo Marco, a mi mami Graciela y a mis hermanos Maria Augusta, Gabriela y David, por su paciencia, amor incondicional y por creer en mí desde el primer día.

A mis hijos, Emilia y Juan Javier, por sus sacrificios y su apoyo constante, este logro es también suyo, espero que cada una de mis metas alcanzadas les quede como ejemplo de perseverancia y dedicación.

A mi Tutor CPA. Fabian Ayabaca, por su compromiso y pasión por la enseñanza y por guiarme en mi camino.

Introducción

El artículo propone la aplicación de inductores de valor como un modelo de diagnóstico, que nos permita realizar un análisis general de las empresas, orientados principalmente a la evaluación del desempeño en el manejo del flujo de caja libre de dinero y el enfoque de crecimiento para una compañía. Pero ¿qué es un inductor de valor? Un inductor de valor es un indicador que muestra los componentes de la operación del negocio que, por tener relación causa-efecto unos con otros, muestran en su resultado el porqué de su aumento o disminución en las cifras que son producto de las decisiones tomadas (García, 2003, p.177). A diferencia de lo que ocurre con el diagnóstico financiero tradicional, que no está dirigido a medir la creación de valor, porque no contribuye con información y se fundamenta en datos estáticos y no interrelacionados, las empresas actualmente requieren aplicar referencias de valoración más eficaces con el fin de cumplir con el Objetivo Básico Financiero, de ahí la importancia de que la dirección plantee sus estrategias orientadas a la búsqueda de resultados financieros, que satisfagan las necesidades de sus accionistas. El presente trabajo investigativo considera los siguientes inductores de valor: EBITDA (Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization), Margen EBITDA, PKT (Productividad del Capital de Trabajo), KTNO (Capital de trabajo neto operativo), y la Productividad del Activo Fijo (PAF), como mecanismos que ayudarán a determinar la creación o destrucción de valor para sus socios. Los inductores anteriores, excepto el PAF (Productividad del Activo Fijo), son la base para calcular el inductor Palanca de Crecimiento (PDC), y encierran una importancia central porque “inducen” a los gerentes a trazar las metas y objetivos, y su resultado enfoca a la gerencia en el concepto de generación de valor. (García, O, 2003) Con el fin de analizar su resultado, se propone aplicar este método a Continental Tire Andina S.A., con los resultados de los estados financieros extraídos de la base de la Superintendencia de Compañías periodo 2017 - 2021, para plantear metas y perseguir el logro de objetivos basados en el cálculo y seguimiento de estos indicadores.

Marco Teórico

Con el objeto de determinar si los inductores de valor confirman la creación o destrucción de valor, el estudio propone la comparación entre los índices tradicionales y los inductores de valor, para esto se establecieron las consideraciones teóricas más representativas, en las que se sustentó el proyecto de investigación.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son herramientas de manejo financiero utilizadas para realizar un diagnóstico empresarial en términos económicos, con la finalidad de evaluar las deficiencias de la gestión operativa, determinar las áreas a mejorar y, por tanto, sirven de base para la toma de decisiones. En referencia, García, O. (2009) afirmó lo siguiente: (..)llamados Índices Financieros y que al ser comparados con medidas ideales de comportamiento financiero de la empresa permiten, por un lado, formarse una idea acerca de su fortaleza o debilidad financiera, y por el otro, tomar acciones correctivas para ajustarse a los objetivos. (p. 46).

Indicadores Tradicionales

Índices de Liquidez

Para Gitman, J. (2003), la liquidez se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vencen. Este autor considera que la liquidez está referida a la solvencia de la posición financiera general de la organización, lo que se traduce en la facilidad que tiene la empresa para pagar sus deudas.

Índices de Endeudamiento

Las medidas de endeudamiento conceptualizan el riesgo del negocio debido a que, si mayor es la deuda de la empresa, mayor será el riesgo de no cumplimiento de pagos contractuales de sus pasivos. "Cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. (Gitman y Zutter, 2012, p.70).

Índices de Rentabilidad

Según Meigs et al. (2000) Las razones de rentabilidad permiten evaluar las utilidades de la empresa en relación con un nivel determinado de ventas, de activo o de inversión. El análisis de las razones que se relacionan con las ventas depende directamente de los datos reportados en el estado de resultados, y algunas relaciones de este con al activo y patrimonio.

Índices de Eficiencia u Operación

Las razones de eficiencia determinan la velocidad con la que las diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Estos indicadores de actividad dan a conocer la efectividad

con la que una empresa opera en diversas dimensiones, como el manejo del inventario, o el manejo de gastos y cobros. Block y Hirt (2008), identifican a estos ratios como razones de utilización de activos. La eficiencia se enfoca en el proceso y reflexiona indirectamente en los clientes

Inductores de Valor

Para Garcia Serna, O. (2003). Sistema de Creación de Valor, (Capitulo 1, p. 15). Se define a un “Inductor de valor como aquel aspecto de la operación de la empresa que está atado en relación causa-efecto a su valor y, por lo tanto, permite explicar el porqué de su aumento o disminución como consecuencia de las decisiones tomadas”.

EBITDA

El EBITDA es la utilidad que finalmente se convierte en efectivo y queda disponible para atender los 5 compromisos del Flujo de Caja de toda empresa: pago de impuestos, inversiones en Capital de Trabajo, servicio de la deuda (Interés y Capital), Reposición de Propiedad Planta y Equipo y pago de dividendos. Garcia, O. Palanca de Crecimiento, PDC e Inductores Operativos y Financieros (Capitulo 6, p. 15). El EBITDA es la utilidad operativa que se calcula después de segregar los gastos no efectivos o no desembolsables llamados así porque no generan una salida de dinero para la empresa. (Garcia, O 2003).

Margen Ebitda

El Margen Ebitda permite observar las actividades operativas de una empresa de forma aislada, porque las partidas financieras que no contempla el EBITDA no influyen directamente en el éxito de los procesos empresariales. “El Margen EBITDA es un indicador de desempeño operacional que complementa al indicador EBITDA y permite ver la eficiencia de los ingresos por ventas generadas, el resultado expresa los centavos de cada unidad monetaria producto de las ventas” (Jiménez Sánchez & Rojas Restrepo, 2016).

Capital de Trabajo Neto Operativo KTNO

Según García, O. Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones. (4.ª edición); el KTNO es un indicador que “sirve para determinar la porción del Flujo de Caja, del que la empresa se apropia, con el fin de reponer el Capital de Trabajo”, es por ello uno de los indicadores financieros que una empresa debe calcular de manera regular y minuciosa para mantener un control sobre los ingresos y egresos que se generan con las ventas, y de esta manera poder garantizar la estabilidad de esta.

Productividad del Capital de Trabajo Operativo

Para Jiménez Sánchez & Rojas Restrepo (2016) PKTO representa: (..)el resultado que guarda relación con el KTNO, pues cuanto más capital de trabajo se tenga que conservar por cada unidad monetaria de ventas, mayor será la presión para el flujo de caja de la empresa y más cantidad de efectivo se necesitará para mantener el crecimiento. (p. 108). Mide la proporción de inversión en capital de trabajo que se debe realizar por cada unidad de ventas.

Palanca de Crecimiento

El indicador PDC “refleja la relación que desde el punto de vista estructural se presenta entre el Margen EBITDA y la PKT” García, O. (2009), (p. 179), es ideal cuando se da un proceso de crecimiento empresarial, refleja si la empresa está o no en posición de crecer sin el riesgo de tener falta de liquidez durante su proceso, lo cual es fundamental.

Lo ideal es que el PDC sea mayor a 1 para que el crecimiento libere caja, si es menor a 1 en el momento de crecer deja de ser rentable.

Productividad del Activo Fijo

La Productividad del Activo Fijo, refleja la eficiencia en el aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa y se expresa como la capacidad de generar ingresos dada una determinada inversión en dichos activos. García, O. (2003).

Metodología

El estudio propone el cálculo basado en inductores de valor, para medir la creación o destrucción de valor, entendiendo por creación de valor la capacidad de la empresa para tomar decisiones enfocadas a generar mayores flujos de caja futuros para la recuperación de la inversión y sus costos de financiamiento, y la destrucción de valor relacionado con la pérdida de estos flujos. A lo largo del artículo se utilizaron técnicas de recolección mixta, mediante el análisis de datos cualitativos y cuantitativos, dentro de un tipo de Investigación Descriptiva, que responden a un planteamiento, y justificación de la utilización de este enfoque, como forma de encontrar diferentes alternativas y obtener una comprensión e interpretación lo más amplia posible del fenómeno en estudio.

El análisis está enfocado a los Estados de Situación Financiera y de Resultados Integrales de los años 2017 a 2021, de Continental Tire Andina S.A., como caso de estudio, con el fin de analizar la información mediante la aplicación de indicadores financieros tradicionales e inductores de valor, y así procesar la información, para realizar el análisis de los resultados y compararlos con los del sector, que nos permitirá responder a las siguientes preguntas de Investigación:

1. ¿Cómo se establecen los indicadores de valor a partir de la información contable de los Estados Financieros?
2. ¿Cómo se desarrolla un análisis financiero a través de Inductores de Valor?
3. ¿Cuál es el nivel de crecimiento financiero en el sector investigado a través del análisis de Inductores de Valor?

Desarrollo, Resultados e Interpretación

A fin de determinar, como se establecen los inductores de valor para Continental Tire Andina S.A, y si sus resultados financieros tienen como propósito incrementar o destruir el valor de la empresa a través del aumento de su flujo de caja, y crecimiento de esta, se propone aplicar el siguiente proceso:

Obtención de Información contable, y elaboración de análisis vertical y horizontal para la aplicación e interpretación de índices tradicionales y de Valor.

La información contable fue extraída de la Base de Datos de la Superintendencia de Compañías de los Balances de Situación Financiera y de Resultados Integrales de los 5 años de análisis (2017 – 2021), y de reportes extraídos del sistema contable de Continental Tire Andina S.A., para determinar la efectividad en el manejo financiero e identificar retos y oportunidades a futuro. Los Balances y el análisis vertical y horizontal de Continental Tire Andina S.A., son presentados a continuación, estos permitirán determinar el porcentaje de cada masa patrimonial dentro del estado financiero analizado, así como su composición y estructura, posteriormente se iniciará con el análisis financiero mediante la aplicación de los ratios tradicionales y de valor, para así medir su efectividad al momento de determinar los Flujos de Caja para la compañía.

Tabla 1. Estado de Situación Financiera CTAN, periodos 2017 – 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A

Estado de Situación Financiera 2017 – 2021

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento

En U.S. dólares y Porcentajes

RUBRO/AÑO	Balance	Análisis	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis	Tasas de Crecimiento
	2017	Vertical	2017/2016	2018	Vertical	2018/2017	2019	Vertical	2019/2018	2020	Vertical	2020/2019	2021	Vertical	2021/2022
ACTIVO	2017	2017	2017/2016	2018	2018	2018/2017	2019	2019	2019/2018	2020	2020	2020/2019	2021	2021	2021/2022
Efectivo y bancos	8,973.81	5.48%	40.53%	7,050.50	4.31%	-21.43%	5,800.68	3.57%	-17.73%	8,397.76	5.47%	44.77%	6,903.23	4.34%	-17.80%
C x C No Relacionada	18,008.81	10.99%	80.27%	19,046.24	11.66%	5.76%	15,964.30	9.81%	-16.18%	14,773.27	9.62%	-7.46%	15,576.92	9.80%	5.44%
C x C Relacionada	19,464.49	11.88%	-20.31%	20,852.88	12.76%	7.13%	20,570.85	12.65%	-1.35%	19,603.10	12.76%	-4.70%	16,944.57	10.66%	-13.56%
C x C Empleados	94.54	0.06%	-7.32%	196.61	0.12%	107.96%	156.51	0.10%	-20.39%	-	0.00%	-100.00%	-	0.00%	-
Activos fin.	491.02	0.30%	-83.63%	688.83	0.42%	40.29%	280.61	0.17%	-59.26%	127.81	0.08%	-54.45%	20.91	0.01%	-83.64%
Inv.MP	10,380.90	6.33%	50.10%	8,910.05	5.45%	-14.17%	8,455.27	5.20%	-5.10%	7,216.10	4.70%	-14.66%	14,304.49	9.00%	98.23%
Repuestos	7,178.85	4.38%	32.95%	8,618.49	5.27%	20.05%	8,756.62	5.38%	1.60%	8,032.37	5.23%	-8.27%	7,869.50	4.95%	-2.03%
Prod.Proces	2,215.44	1.35%	-6.95%	2,431.08	1.49%	9.73%	2,217.59	1.36%	-8.78%	1,756.94	1.14%	-20.77%	2,260.31	1.42%	28.65%
Producto Terminado	13,716.88	8.37%	27.98%	13,527.57	8.28%	-1.38%	15,241.84	9.37%	12.67%	11,643.78	7.58%	-23.61%	11,977.43	7.53%	2.87%
P. Importado ICO	4,480.09	2.73%	-31.62%	4,389.93	2.69%	-2.01%	3,654.51	2.25%	-16.75%	1,671.47	1.09%	-54.26%	2,190.86	1.38%	31.07%
Productos Importados	177.89	0.11%	50.75%	266.19	0.16%	49.64%	235.33	0.14%	-11.59%	162.19	0.11%	-31.08%	99.60	0.06%	-38.59%
Activo por impuestos Corrientes	8,408.09	5.13%	9.22%	6,374.49	3.90%	-24.19%	8,360.64	5.14%	31.16%	10,085.19	6.57%	20.63%	12,828.34	8.07%	27.20%
Otros activos	555.73	0.34%	9.99%	1,076.33	0.66%	93.68%	367.53	0.23%	-65.85%	638.66	0.42%	73.77%	251.64	0.16%	-60.60%
Total Activo corriente	94,146.55	57.44%	11.95%	93,429.17	57.18%	-0.76%	90,062.29	55.37%	-3.60%	84,108.64	54.75%	-6.61%	91,227.80	57.37%	8.46%
Terrenos	4,505.10	2.75%	0.00%	4,505.10	2.76%	0.00%	4,505.10	2.77%	0.00%	4,505.10	2.93%	0.00%	4,505.10	2.83%	0.00%
Edificios	4,716.07	2.88%	1.01%	4,490.54	2.75%	-4.78%	4,305.40	2.65%	-4.12%	3,984.20	2.59%	-7.46%	3,859.96	2.43%	-3.12%
Maquinaria	50,313.77	30.70%	-2.21%	49,425.41	30.25%	-1.77%	51,120.66	31.43%	3.43%	49,472.44	32.21%	-3.22%	46,523.29	29.26%	-5.96%

Marcela del Auxilio Avila Cuesta

Equipo de Oficina	1,521.62	0.93%	15.10%	1,590.58	0.97%	4.53%	1,696.68	1.04%	6.67%	1,315.56	0.86%	-22.46%	1,398.96	0.88%	6.34%
Activos Derecho Uso	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	1,531.60	0.94%	-	668.43	0.44%	-56.36%	212.42	0.13%	-68.22%
AUC	1,854.98	1.13%	-60.62%	1,648.47	1.01%	-	1,306.99	0.80%	-20.72%	512.00	0.33%	-60.83%	926.00	0.58%	80.86%
Intangibles	233.13	0.14%	180.35%	402.24	0.25%	72.54%	358.40	0.22%	-10.90%	321.88	0.21%	-10.19%	214.50	0.13%	-33.36%
Activos Imp. Diferidos	388.83	0.24%	0.00%	1,480.11	0.91%	280.65%	1,713.20	1.05%	15.75%	1,917.84	1.25%	11.94%	2,293.80	1.44%	19.60%
Otros activos financieros	530.67	0.32%	0.00%	803.57	0.49%	51.43%	522.96	0.32%	-34.92%	607.45	0.40%	16.16%	2,313.15	1.45%	280.80%
Inv. subsidi	5,473.47	3.34%	0.00%	5,473.47	3.35%	0.00%	5,473.47	3.37%	0.00%	5,473.47	3.56%	0.00%	5,473.47	3.44%	0.00%
Otros activos	210.83	0.13%	-34.92%	151.99	0.09%	-27.91%	57.80	0.04%	-61.97%	726.10	0.47%	1156.30%	61.38	0.04%	-91.55%
Total Activo no corriente	69,748.47	42.56%	-3.92%	69,971.48	42.82%	0.32%	72,592.25	44.63%	3.75%	69,504.47	45.25%	-4.25%	67,782.03	42.63%	-2.48%
Total Activo	163,895.02	100.00%	4.60%	163,400.66	100.00%	-0.30%	162,654.54	100.00%	-0.46%	153,613.11	100.00%	-5.56%	159,009.83	100.00%	3.51%
PASIVO Y PATRIMONIO	2017	2017	2017/2016	2018	2018	2018/2017	2019	2019	2019/2018	2020	2020	2020/2019	2021	2021	2021/2020
Préstamos	6,131.97	3.74%	7.81%	8,990.50	5.50%	46.62%	9,501.97	5.84%	5.69%	9,346.90	6.08%	-1.63%	4,464.27	2.81%	-52.24%
Papel Comercial	15,042.05	9.18%	-35.26%	16,052.79	9.82%	6.72%	16,187.62	9.95%	0.84%	16,406.38	10.68%	1.35%	19,395.36	12.20%	18.22%
CXP relacionados (Materiales)	4,492.98	2.74%	13.10%	5,254.95	3.22%	16.96%	5,460.14	3.36%	3.90%	5,601.05	3.65%	2.58%	7,223.10	4.54%	28.96%
CXP no relacionados (No Materiales)	2,577.82	1.57%	-2.38%	2,763.58	1.69%	7.21%	2,584.55	1.59%	-6.48%	1,384.52	0.90%	-46.43%	1,885.69	1.19%	36.20%
CXP ICO	3,850.32	2.35%	21.58%	3,051.02	1.87%	-20.76%	2,764.58	1.70%	-9.39%	3,792.48	2.47%	37.18%	6,799.63	4.28%	79.29%
CXP Inversiones	1,371.00	0.84%	-17.67%	883.88	0.54%	-35.53%	1,103.68	0.68%	24.87%	901.12	0.59%	-18.35%	525.64	0.33%	-41.67%
CXP Nómina	1,802.00	1.10%	-19.50%	2,186.98	1.34%	21.36%	1,416.91	0.87%	-35.21%	1,300.86	0.85%	-8.19%	572.76	0.36%	-55.97%
Dividendos por Pagar	1,227.43	0.75%	-26.75%	-	0.00%	100.00%	507.74	0.31%	-	507.37	0.33%	-0.07%	472.16	0.30%	-6.94%
Pasivos impuestos corrientes	2,550.11	1.56%	34.84%	2,102.78	1.29%	-17.54%	1,693.29	1.04%	-19.47%	1,694.91	1.10%	0.10%	5,298.10	3.33%	212.59%
Obligacione acumuladas	5,705.11	3.48%	33.92%	4,500.55	2.75%	-21.11%	4,039.71	2.48%	-10.24%	2,406.32	1.57%	-40.43%	2,125.37	1.34%	-11.68%
Provisión Servicios Básicos	7.19	0.00%	307.31%	87.18	0.05%	1112.52%	276.12	0.17%	216.72%	-	0.00%	-100.00%	77.00	0.05%	-
Provisión Auditoría	47.18	0.03%	13.80%	98.82	0.06%	109.45%	53.64	0.03%	-45.71%	33.17	0.02%	-38.17%	43.00	0.03%	29.64%
Provisión Varias	269.60	0.16%	-5.58%	249.43	0.15%	-7.48%	241.97	0.15%	-2.99%	210.91	0.14%	-12.84%	213.00	0.13%	0.99%
Provisión Pago Impuestos	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	100.00	0.07%	-	200.00	0.13%	100.00%
Prov. Tracking Sports	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	69.40	0.05%	-	788.00	0.50%	1035.45%

Seginus	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	433.73	0.28%	-	437.99	0.28%	0.98%
Provisión ISD	608.34	0.37%	8.40%	546.00	0.33%	-10.25%	507.00	0.31%	-7.14%	523.62	0.34%	3.28%	773.44	0.49%	47.71%
Total Pasivo corriente	45,683.09	27.87%	-1.40%	46,768.46	28.62%	2.38%	46,338.94	28.49%	-0.92%	44,712.70	29.11%	-3.51%	51,294.50	32.26%	14.72%
Préstamos	12,968.04	7.91%	186.08%	9,925.85	6.07%	-23.46%	8,513.20	5.23%	-14.23%	4,680.40	3.05%	-45.02%	2,263.25	1.42%	-51.64%
Otros pasivos financieros	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	1,233.47	0.76%	-	460.20	0.30%	-62.69%	125.88	0.08%	-72.65%
Prov.Oblig beneficiarios trabajadores	14,739.20	8.99%	-35.63%	16,153.14	9.89%	9.59%	16,882.50	10.38%	4.52%	17,308.76	11.27%	2.52%	18,411.77	11.58%	6.37%
Pasivos por Imp.Diferido	-	0.00%	100.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-
Total Pasivo no corriente	27,707.24	16.91%	-1.69%	26,078.99	15.96%	-5.88%	26,629.17	16.37%	2.11%	22,449.36	14.61%	-15.70%	20,800.90	13.08%	-7.34%
Total Pasivo	73,390.33	44.78%	-1.51%	72,847.45	44.58%	-0.74%	72,968.11	44.86%	0.17%	67,162.06	43.72%	-7.96%	72,095.40	45.34%	7.35%
Capital Social	70,557.01	43.05%	2.48%	74,894.88	45.84%	6.15%	74,894.88	46.05%	0.00%	74,894.88	48.76%	0.00%	74,894.88	47.10%	0.00%
Reserva Legal	4,778.95	2.92%	8.61%	5,742.93	3.51%	20.17%	6,147.07	3.78%	7.04%	6,199.14	4.04%	0.85%	6,199.14	3.90%	0.00%
Otras Reservas	497.38	0.30%	-89.66%	322.73	0.20%	-35.11%	2,141.36	1.32%	563.52%	2,469.45	1.61%	15.32%	2,469.45	1.55%	0.00%
Utilidades Retenidas	5,031.63	3.07%	1459.09%	5,551.27	3.40%	10.33%	5,982.35	3.68%	7.77%	6,682.88	4.35%	11.71%	3,266.87	2.05%	-51.12%
Utilidad del Ejercicio	9,639.71	5.88%	154.48%	4,041.41	2.47%	-58.08%	520.78	0.32%	-87.11%	-3,795.31	-2.47%	-828.77%	84.08	0.05%	-102.22%
Total Patrimonio	90,504.69	55.22%	10.14%	90,553.21	55.42%	0.05%	89,686.44	55.14%	-0.96%	86,451.04	56.28%	-3.61%	86,914.42	54.66%	0.54%
Total Pasivo y Patrimonio	163,895.02	100.00%	4.60%	163,400.66	100.00%	-0.30%	162,654.54	100.00%	-0.46%	153,613.11	100.00%	-5.56%	159,009.83	100.00%	3.51%

Nota. Esta tabla muestra los Estados de Situación Financiera de CTAN, periodos 2017 – 2021 y sus análisis Vertical y Horizontal.

Tabla 2. Estado de Resultados Integrales CTAN, periodos 2017 – 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

Estado de Resultados Integrales 2017-2021

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento

En U.S. dólares y porcentajes

RUBRO/ AÑO	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimie nto	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimie nto	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimie nto	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimie nto	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimie nto
RUBRO	2017	2017	2017/ 2016	2018	2018	2018/ 2017	2019	2019	2019/ 2018	2020	2020	2020/ 2019	2021	2021	2021/ 2020
Ventas Netas	168,051	100.00%	10.39%	161,873	100.00%	-3.68%	142,680	100.00%	-11.86%	108,663	100.00%	-23.84%	150,678	100.00%	38.66%
Costo de ventas	131,016	77.96%	8.87%	128,703	79.51%	-1.77%	114,930	80.55%	-10.70%	88,832	81.75%	-22.71%	123,090	81.69%	38.57%
Utilidad bruta en ventas	37,035.	22.04%	16.80%	33,170	20.49%	-10.44%	27,750	19.45%	-16.34%	19,832	18.25%	-28.53%	27,587	18.31%	39.11%
Gastos de administraci	8,536	5.08%	-0.62%	9,476	5.85%	11.01%	10,834	7.59%	14.33%	8,120	7.47%	-25.05%	9,169	6.09%	12.93%
Gasto de ventas	10,783	6.42%	11.08%	12,452	7.69%	15.48%	11,839	8.30%	-4.93%	9,383	8.63%	-20.74%	10,987	7.29%	17.10%
Utilidad en operaci o n	17,716	10.54%		11,242	6.94%	-36.54%	5,078	3.56%	-54.83%	2,329	2.14%	-54.12%	7,431	4.93%	218.99%
Ingresos no operacionale	-	0.00%	-204.66%	-	0.00%	-	798	0.56%	-	-	0.00%	-100.00%	716	0.48%	-
Gastos Financieros	3,284	1.95%	-4.59%	3,432	2.12%	4.49%	2,933	2.06%	-14.53%	5,275	4.85%	79.82%	3,406	2.26%	-35.43%
Otros Gastos	509	0.30%	147.57%	77	0.05%	-84.75%	58	0.04%	-24.58%	344	0.32%	487.90%	1,072	0.71%	211.71%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% T E I R T A	13,923	8.29%	80.84%	7,732	4.78%	-44.46%	2,884	2.02%	-62.70%	-3,289	-3.03%	-214.04%	3,669	2.44%	-211.57%

15% Participación trabajador	2,089	1.24%	0.00%	1,168	0.72%	-44.06%	432	0.30%	-62.97%	-	0.00%	-100.00%	550	0.37%	-
Utilidad antes de impuestos	11,835	7.04%		6,564	4.06%	-44.53%	2,451	1.72%	-62.66%	-3,289	-3.03%	-234.16%	3,119.	2.07%	-194.84%
Impuesto a la Renta (+) Gasto o Ingreso por Imp D	3,338	1.99%	-20.36%	2,523	1.56%	-24.42%	1,931	1.35%	-23.47%	711	0.65%	-63.17%	3,411	2.26%	379.65%
	1,143	0.68%	0.00%	-	0.00%	-100.00%	-	0.00%	-	205	0.19%	-	375	0.25%	83.72%
Utilidad Neta	9,640	5.74%	154.48%	4,041	2.50%	-58.08%	521	0.37%	-87.11%	-3,795	-3.49%	-828.77%	84	0.06%	-102.22%

Nota. Esta tabla muestra los Estados de Resultados Integrales de CTAN, periodos 2017 – 2021 y sus análisis Vertical y Horizontal.

Análisis Financiero

Situación del Sector

Las actividades de Continental Tire Andina S.A., (productora y comercializadora de neumáticos para vehículos) están relacionadas directamente con el sector automotriz, el cual tiene un rol representativo dentro de la economía del país, pues su desarrollo genera fuentes de empleo durante los procesos productivos y el comercio.

El parque automotor ecuatoriano cuenta con aproximadamente 2.788.250 vehículos hasta diciembre de 2021, entre livianos, SUV (Sports Utility Vehicle), pesados y comerciales, según la AEADE (Asociación de empresas automotrices del Ecuador). De este total, 2.429,681 corresponden a vehículos livianos (87,14%) y 359.569 a vehículos comerciales o pesados (12.86%). El sector automotor percibió síntomas de una recuperación durante el primer trimestre de 2021 y apuntó a dejar atrás los resultados obtenidos en el 2020. Es así como, hasta julio de 2021, las ventas alcanzaron 65.604 unidades, es decir, 24.852 unidades adicionales de las que se colocaron en el mismo periodo de 2020. (AEADE, 2021)

Es importante mencionar que, durante el año 2020, la economía ecuatoriana sufrió una caída estrepitosa, producto de la pandemia global que azotó a todo el mundo (COVID-19). Los sectores más golpeados fueron el del comercio, la manufactura y el transporte, se estima que aproximadamente 22.000 empresas cerraron debido a la pandemia como consecuencia del apagón productivo que se vivió en los meses de marzo y abril. Esto generó que muchas de las empresas tengan problemas de liquidez y pérdidas en ventas por USD 3.432 millones. En el período de marzo de 2020 a mayo de 2021 se registraron pérdidas acumuladas en ventas por USD 10,687 millones. (Universo.com, 2021)

Por otro lado, las ventas en el sector manufacturo de enero a abril de 2021 fueron de USD 8,864 millones, se incrementaron un 16,3% con respecto al mismo período en 2020. (Universo.com, 2021). Los sectores donde la empresa desarrolla sus actividades presentan como barreras de entrada: la necesidad de economías de escala, la necesidad de fuertes inversiones de capital, altas necesidades de capital, de trabajo para la materia prima y para los inventarios. Por su parte, la principal barrera de salida que tiene el sector es la dificultad que pueden tener las empresas para liquidar sus activos altamente especializados o para adaptarlos a otra actividad, y los compromisos a largo plazo con clientes y proveedores. (AEADE, 2021)

Perfil de la Compañía

Continental Tire Andina S.A., que forma parte del grupo CONTINENTAL AG de Alemania, empresa fundada en 1955, inicialmente bajo la denominación de “Compañía Ecuatoriana de Caucho S.A.” (ERCO); cambió de nombre al actual el 1 de junio de 2010. Su actividad principal es la producción, exportación e importación de neumáticos de caucho para vehículos livianos y pesados, motorizados y bicicletas, es el único productor de neumáticos en Ecuador y en la Región Andina, y además cuenta con una amplia gama de productos importados de la marca, que complementan su presencia en el mercado local. Continental AG de Alemania es el accionista mayoritario de Continental Tire Andina S.A., desde junio 2009, de esta forma, la empresa consolidó su posición en el Ecuador y abrió las posibilidades de exportar a otros mercados en Latinoamérica. Continental Tire Andina S.A. posee sucursales en Colombia desde 2013 y en Chile desde 2015, que son 100% propiedad de Continental Tire Andina S.A., estas son oficinas comerciales, que manejan directamente las importaciones desde Ecuador y otros países para abastecer a sus mercados locales. (CTAN, 2021)

La empresa es productora de neumáticos de las marcas Continental, General Tire, Barum, Sportiva y Viking, cuenta con productos enfocados a dos líneas principales de producto: PLT (Passenger & Light Truck Tires), que incluye vehículos livianos, SUV, VAN, automóviles y camionetas; y TT (Truck Tires), con enfoque de venta de llantas para vehículos comerciales, buses, camiones, tractomulas, volquetas y trailers. (CTAN, 2021)

Parte de su producción local es comercializada a nivel nacional y otra parte importante es exportada a países como Colombia, Chile, Bolivia, Venezuela, Perú, México, Canadá y Estados Unidos. La empresa mantiene canales de distribución y servicio post venta, a nivel nacional la empresa cuenta con 5 sucursales y con la red más grande de comercialización de neumáticos del grupo, con 79 locales ERCO Tires (Vehículos livianos) y 24 locales Conti Truck Center que además ofrece servicio de reencauche con labrado original Conti Tread. (CTAN, 2021)

Continental Tire Andina S.A., cuenta con una planta de producción que mantiene una capacidad instalada para producir USD 2,2 millones de neumáticos al año; la capacidad instalada es superior a su ocupación actual, lo que representa una oportunidad de cara a proyectos futuros. (CTAN, 2021)

Perfil Financiero

Análisis Financiero Estado de Situación Financiera

El estudio abarca los Estados Financieros de Continental Tire Andina S.A., publicados en la Superintendencia de Compañías para los años 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, se desarrolló un análisis preliminar de la estructura y composición de las cuentas del Balance, para determinar la evolución y cambios generados a lo largo de los periodos analizados mediante el análisis horizontal y vertical de los Estados Financieros. Dado que el análisis contempla una evaluación de 5 periodos (2017 al 2021), los resultados se realizarán en función de la tendencia central Media.

Bajo esta premisa, se pudo determinar que, durante el periodo 2017 a 2021, la estructura del Estado de Situación Financiera se concentró en el Activo en un 57.28% en el Corto Plazo y en un 42.72% en el Largo Plazo. Los activos totales decrecieron a lo largo de los años 2017 a 2020, con un ligero incremento en el 2021, debido al comportamiento de sus inventarios y propiedad, planta y equipo neto, es así como luego de registrar USD 163,90 millones en 2017 pasó a USD 153,61 millones en 2020, y a USD 159,01 millones para el 2021, gracias al incremento en sus inventarios, y cuentas por cobrar relacionadas. Las cuentas de mayor representación fueron las de Propiedad, Planta y Equipo, Cuentas por Cobrar e Inventarios, con el 30.47%, 22.07% y 21.51% respectivamente, del análisis de estas cuentas se evalúa que al tratarse de una compañía manufacturera, la inversión en CAPEX (capital expenditure o gasto en capital), es considerable por lo que su valoración dentro del Activo estará altamente relacionada con la capacidad productiva de cada una de estas y la rentabilidad que estas se generan a través del proceso productivo. En cuanto a las Cuentas por Cobrar comerciales, se determinó que al 31 de diciembre de 2021 el 74% de la cartera, correspondió a cartera por vencer, mientras que la cartera vencida significó el 26%, siendo la más representativa de este grupo, la que se encontró en el rango mayor a 120 días, representó el 10% de la cartera total.

Con relación al Pasivo, el financiamiento de la empresa provino en un 44.68%, el 29.39% corresponden a Pasivos a Corto Plazo y el 15.29% de Pasivos a Largo Plazo. El Pasivo total de la compañía pasó de financiar el 44.78% de los activos en el año 2017 a 45.34% en diciembre de 2021, la cuenta más representativa para este último periodo es la cuenta de Papel Comercial, que fondeó el 12.20% de los Activos, seguido de la cuenta Obligaciones por Beneficios Trabajadores con el 11.58%. Para diciembre de 2021, la deuda financiera totalizó USD 26,12 millones, compuesta por obligaciones con Instituciones Financieras y con obligaciones con el Mercado de Valores.

El Patrimonio contribuyó con un 55.32%, la cuenta más importante es Capital Pagado, que con USD 74,9 millones, representa el 46.16% del total del Patrimonio, lo que demuestra el compromiso de los accionistas sobre la operación.

Análisis Financiero Estado de Resultados Integrales

Las ventas de Continental Tire Andina S.A., responden históricamente al entorno económico y a las regulaciones del sector automotriz. Durante el periodo analizado (2017-2021), los ingresos de la compañía presentaron una tendencia a la baja, es así como luego de registrar USD 168,05 millones en el año 2017, pasaron a USD 161,87 millones en diciembre de 2018, USD 142,70 millones en 2019, debido a una contracción del mercado automotriz. Para diciembre de 2020 continuó la reducción en sus ingresos, pues arrojaron una suma de USD 108,66 millones, debido a la emergencia sanitaria (Covid-19), misma que paralizó las actividades comerciales y productivas de varios sectores del país y del mundo. Al 31 de diciembre de 2021 los ingresos se recuperaron, de manera significativa, a USD 150,68 millones, creciendo en un 38.66% respecto a diciembre de 2020, en parte gracias al plan de reactivación del sector automotriz, además mantuvo los niveles de exportación a Estados Unidos e implementó un plan agresivo comercial para recuperar cuota de mercado en Ecuador.

El costo de Ventas depende en gran medida del comportamiento del precio internacional de sus materias primas, principalmente del caucho, a lo largo de los años de análisis el costo de ventas promedio absorbió el 81,71% del total de ingresos y su comportamiento es estable, dejando un margen bruto promedio cercano al 18.69% para absorber costos operativos.

Con relación a los gastos operativos Los gastos de venta ascendieron a USD 10,99 millones hasta diciembre de 2021 y corresponden principalmente a servicios de comercialización, costos de distribución y costos de publicidad. Respecto de los gastos administrativos, fueron de USD 9,17 millones para el 2021, los principales rubros son gastos de personal, costos por consultoría, gastos de mantenimiento, honorarios y servicios básicos.

Elaboración e Interpretación de Indicadores Financieros Tradicionales

Una vez conocida la estructura de los estados financieros con los análisis horizontal y vertical, se procedió al cálculo de los ratios tradicionales, para tener una perspectiva inicial si los resultados de estos indicadores están acordes con los resultados que van a suministrar los inductores de valor objetos de investigación.

Los ratios tradicionales para este estudio se categorizaron en 4 grupos: Liquidez, Apalancamiento, Rentabilidad y Eficiencia, y sus resultados se exponen a continuación:

Tabla 3. Resumen Índices Tradicionales CTAN, periodos 2017 - 2021

Continental Tire Andina S.A.

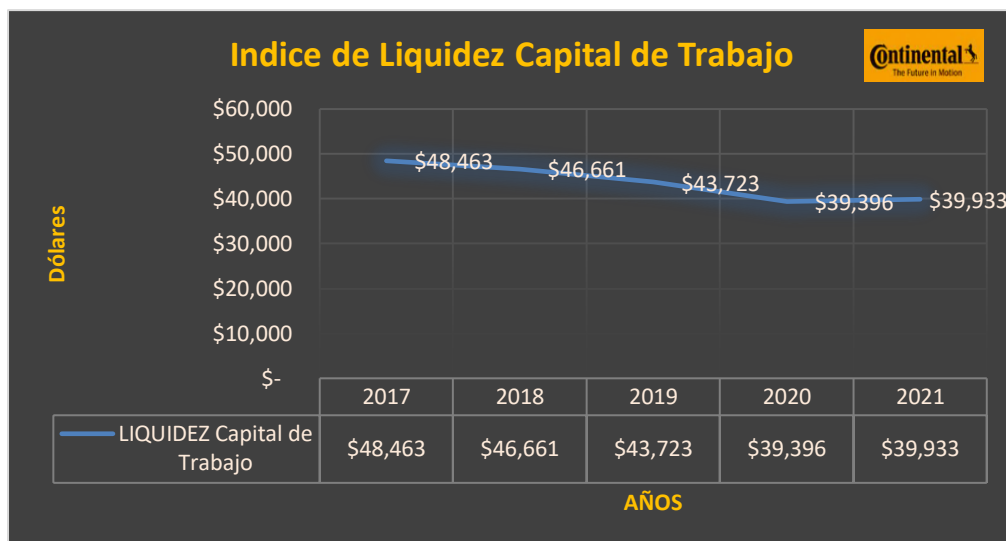
Resumen Índices tradicionales 2017-2021

En Porcentajes, miles de dólares y veces

TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
LIQUIDEZ	Capital de Trabajo	\$48,463	\$46,661	\$43,723	\$39,396	\$39,933
	Razón Corriente	2.06	2.00	1.94	1.88	1.78
	Prueba Ácida	1.23	1.18	1.11	1.20	1.02
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
APALANCAMIENTO	Pasivo Total / Activo Total	44.78%	44.58%	44.86%	43.72%	45.34%
	Pasivo Total / Patrimonio	81.09%	80.45%	81.36%	77.69%	82.95%
	Pasivo Total / Ventas	43.67%	45.00%	51.14%	61.81%	47.85%
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
RENTABILIDAD	ROA	5.88%	2.47%	0.32%	-2.47%	0.05%
	ROE	10.65%	4.46%	0.58%	-4.39%	0.10%
	Utilidad Neta / Ventas	5.74%	2.50%	0.37%	-3.49%	0.06%
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
EFICIENCIA	Ventas Netas / Activo Total	1.03	0.99	0.88	0.71	0.95
	Costo de Ventas/ Inv. Promedio PT + PP	17.43	16.66	14.52	13.71	20.39
	Inv. Promedio PT + PP x 365/ Costo de Ventas	20.94	21.91	25.13	26.61	17.90
	Rotación de Cuentas por Cobrar	4.68	4.18	3.73	3.06	4.50
	Ventas a Crédito / CXC Promedio	78.07	87.23	97.77	119.10	81.03
	Periodo Promedio de Cobro 365 / Rotación de CXC	5.80	5.56	5.26	3.44	5.24
	Rotación de Cuentas por Pagar Compras / CXP Promedio	62.95	65.68	69.44	106.14	69.61
Periodo Promedio de Pago 365 / Rotación de CXP						

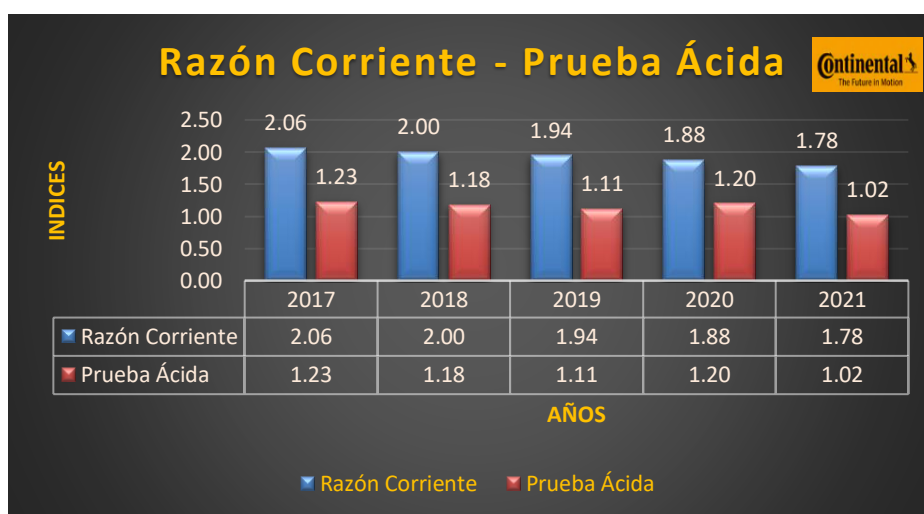
Nota. Esta tabla muestra el resultado de los Índices Tradicionales CTAN, periodos 2017 – 2021.

Figura 1. Capacidad de Pago y Liquidez
Capital de Trabajo Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. El gráfico representa el resultado del Índice Capital de Trabajo de CTAN 2017 - 2021

Figura 2. Razón Corriente y Prueba Ácida Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. El gráfico representa los resultados de los Índices Razón Corriente y Prueba Ácida de CTAN.

Continental Tire Andina S.A., ha mantenido a lo largo de los años una flexibilidad financiera importante, capaz de cubrir fácilmente sus obligaciones. Si bien su nivel de liquidez para los últimos 4 años se contrae, la empresa tiene la capacidad de renovar su deuda financiera con líneas locales abiertas al ser considerado buen sujeto de crédito. Tanto el Capital de Trabajo como la Razón Corriente y la Prueba Ácida, muestran valores positivos y superiores a la

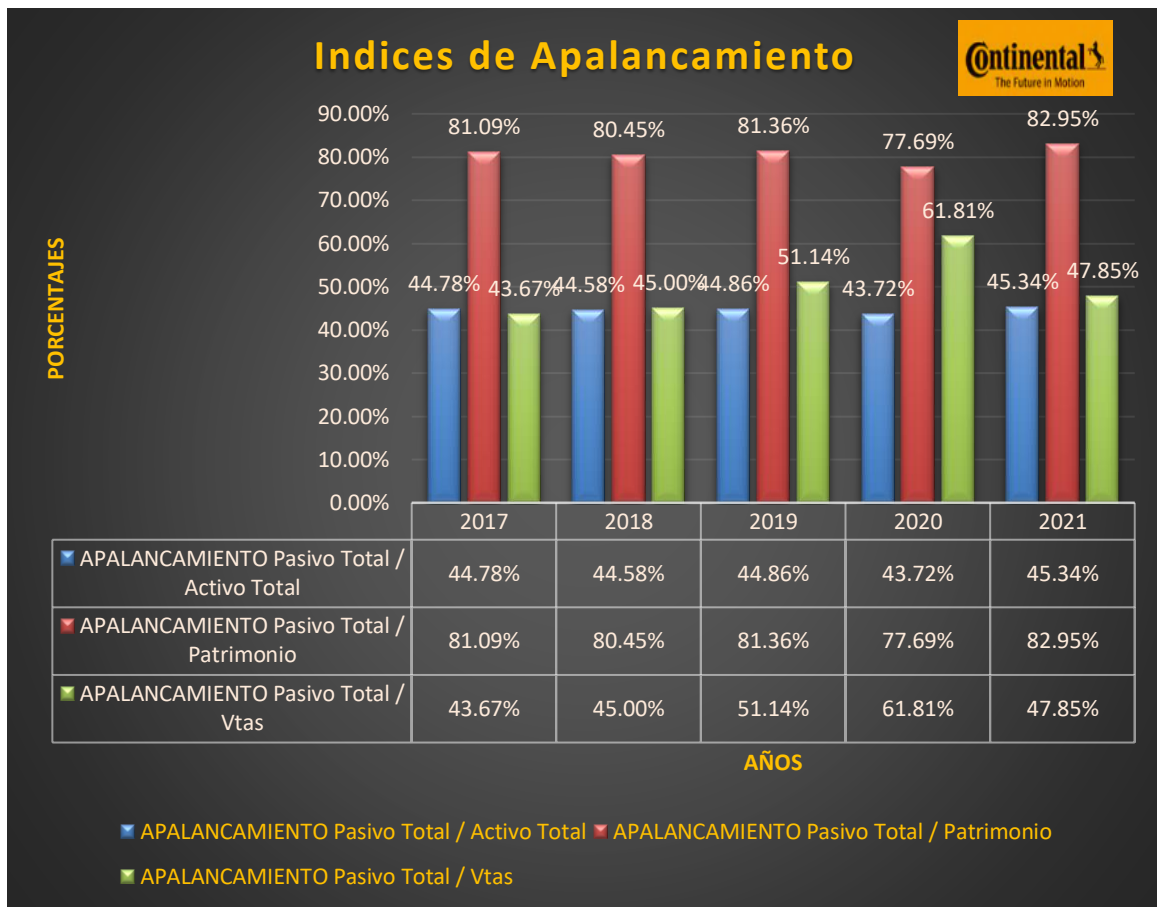
unidad a lo largo del periodo analizado. Lo anterior implica la disposición de recursos de Corto Plazo suficientes para cubrir las obligaciones del mismo tipo.

Las cuentas por cobrar presentan una buena recuperación, acorde con la política y gestión manejada en Cartera, aportando a la generación de liquidez, la rotación promedio para los 5 años de análisis es de 4,03 veces al año y el periodo de recuperación de 92.64 días, de acuerdo con los resultados obtenidos en la rotación de Cuentas por Cobrar y periodo promedio de cobro, la antigüedad de la cartera aún muestra un portafolio sano y diversificado. Los problemas básicamente se centran en entidades del sector público, donde se está realizando un trabajo especial de recuperación; los inventarios son manejados con una rotación promedio de 22.5 días considerando los dos inventarios más representativos (Procesos y Producto Terminado) y de 26.55 días considerando únicamente el inventario de Producto terminado, resultados obtenidos con el índice de Rotación de inventario, plazos que demuestran cierta estabilidad en todo el período.

Apalancamiento

Continental Tire Andina S.A., mantiene un nivel de endeudamiento controlado, de acuerdo con la publicación de www.empresaactual.com (Financiera, 2016) "El ratio de endeudamiento ideal, se sitúa entre el 40% y el 60%. Si el valor de este ratio es inferior al 40% la empresa puede estar incurriendo en un exceso de capitales ociosos, con la consiguiente pérdida de rentabilidad de sus recursos. Por el contrario, si el ratio de endeudamiento arroja un resultado mayor al 60% significa que la empresa está soportando un excesivo volumen de deuda". Basado en esta afirmación, se puede deducir que en los últimos años, Continental Tire Andina S.A., ha mantenido niveles de endeudamiento relativamente bajos, aunque por la reducción de la generación operativa y requerimientos coyunturales de capital de trabajo, la relación de endeudamiento sube a niveles moderados.

Figura 3. Índices de Apalancamiento Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. El gráfico representa los resultados de Índices de Apalancamiento de CTAN, 2017 - 2021

La compañía muestra un nivel de endeudamiento promedio del 44.66%, entre las principales cuentas fuentes de financiamiento corresponden a operaciones de crédito con bancos locales de esta, el 20.45% vence en el Corto Plazo, de los cuales el 9.89% corresponde fuentes de financiamiento como las emisiones en el Mercado de Valores de Papel comercial. Otra fuente de financiamiento corresponde a proveedores tanto locales como del exterior, el plazo promedio de pago de estas cuentas es de aproximadamente 75 días en todo el periodo, plazo que se encuentra dentro de las políticas establecidas y que mantiene estabilidad en su comportamiento.

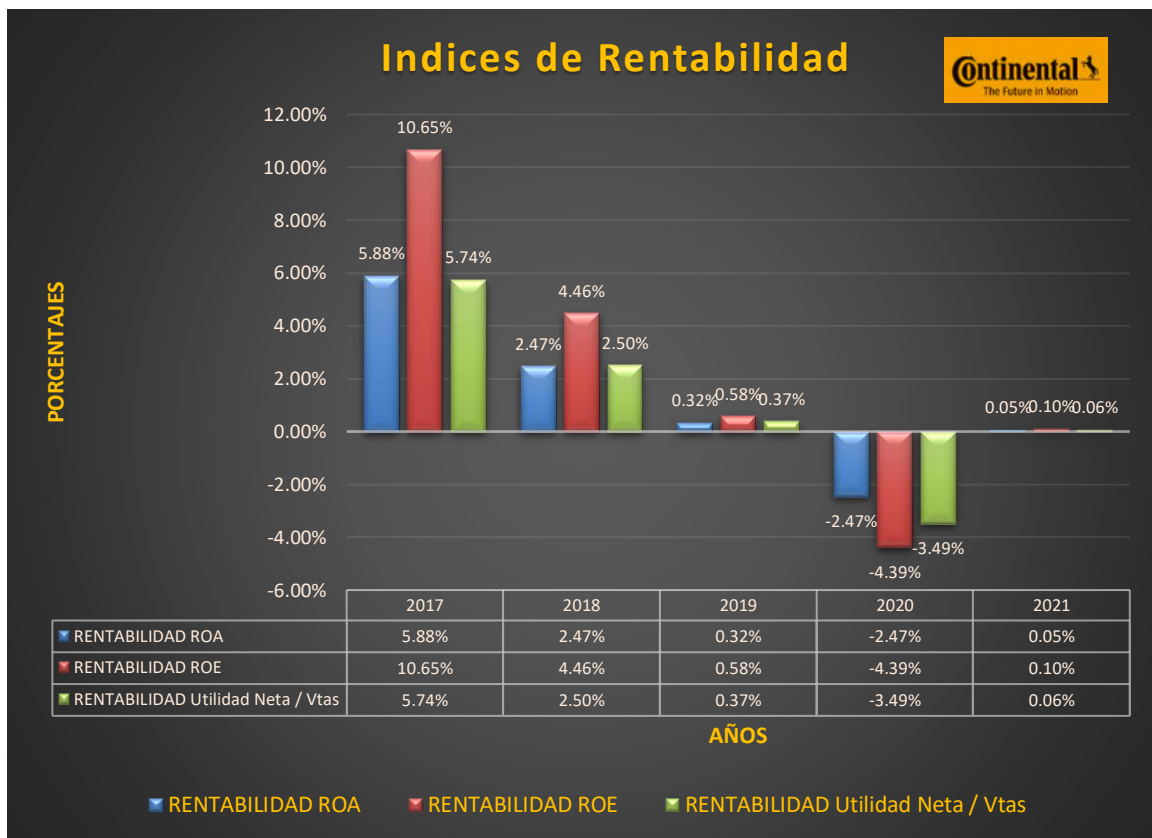
La razón de apalancamiento que relaciona el pasivo total con el patrimonio revela la limitada participación de los pasivos en el financiamiento de activos, pues dicha relación fue inferior a 1 veces durante el periodo de análisis, lo que evidencia que la compañía costea sus actividades especialmente con recursos propios.

Rentabilidad

A pesar de los bajos resultados de períodos anteriores y la pérdida ocasionada por el Covid-19 en el año 2020, la empresa muestra que se ha recuperado para diciembre de 2021 con resultados favorables. Los indicadores de rentabilidad (ROE y ROA) se presentaron decrecientes durante el periodo analizado, debido al decrecimiento en sus ventas, hasta el punto de no generar indicadores positivos debido a la tendencia de su resultado final. Al 31 de diciembre de 2021, la rentabilidad de la compañía tanto sobre activo como sobre patrimonio mejoró frente a su similar período del año 2020, como efecto del importante incremento de la utilidad, estos resultados demostraron que los activos de la compañía generaron rentabilidad por sí mismos y que los accionistas de la compañía percibieron ingresos sobre su inversión. La publicación de W&K Financial Education expone, “para que una empresa sea rentable, el ROA debe ser superior al 5%” (Wiki, 2022); Continental Tire Andina S.A. únicamente en el año 2017, fue capaz de superar este indicador. Desde el año 2018, se observa una reducción en la rentabilidad sobre Activos ROA en 2.47%, y sobre Patrimonio ROE, en 4.46%, con una tendencia a la baja para los próximos años; 0.32% y 0.58% para el 2019, -2.47% y -4.39% para el año 2020, y 0.05% y 0.10% respectivamente, determinándose que existe dificultad para lograr un incremento de la rentabilidad para el último año de análisis, a pesar de las capitalizaciones de años anteriores, que ayudaron a sostener el patrimonio, permitiendo afrontar períodos recesivos.

En relación a la Utilidad Neta a Ventas, se pudo determinar que solo el año 2017, Continental Tire Andina S.A., arrojó resultados positivos; para los años 2018, 2019 y 2020, la compañía registró ventas decrecientes, para el 2018 se presentó una caída del -3.68%, con relación al 2017; de -11.86% para el año 2019 con relación al año anterior, de -23.84% para el año 2020 con relación al 2019 y un incremento de 38.66% para el año 2021, de este crecimiento, el 53.75% fue generado por las ventas a mercados internacionales que pasaron de U\$ 40,0 a USD 61,5 millones de dólares. Los principales mercados de exportación fueron Colombia con USD 23,3 millones y Estados Unidos con USD 19,4 millones de dólares.

Figura 4. Índices de Rentabilidad Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



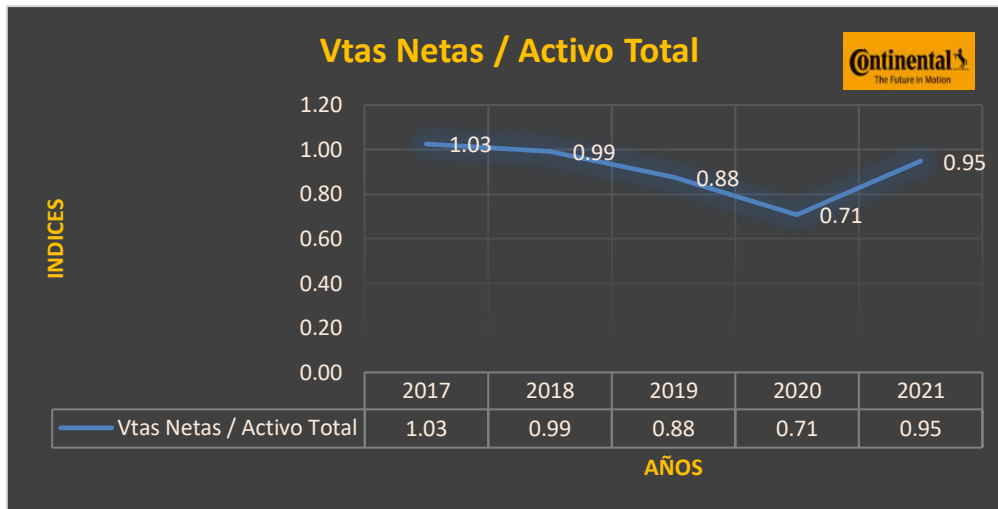
Nota. Este gráfico muestra los índices de Apalancamiento de CTAN, periodos 2017 – 2021.

Eficiencia u Operación

En cuanto a la relación Ventas Netas a Activo Total, el año 2017 presentó el mejor resultado (1.03), con relación a los años bajo análisis, demostrando una mayor productividad de los activos para generar ventas y, por lo tanto, rentabilidad en Continental Tire Andina S.A., de acuerdo con la gráfica el año 2020 presenta el valor más bajo (0.71), debido a la emergencia sanitaria del Covid-19, incidiendo directamente en la caída de los niveles de ventas de la empresa.

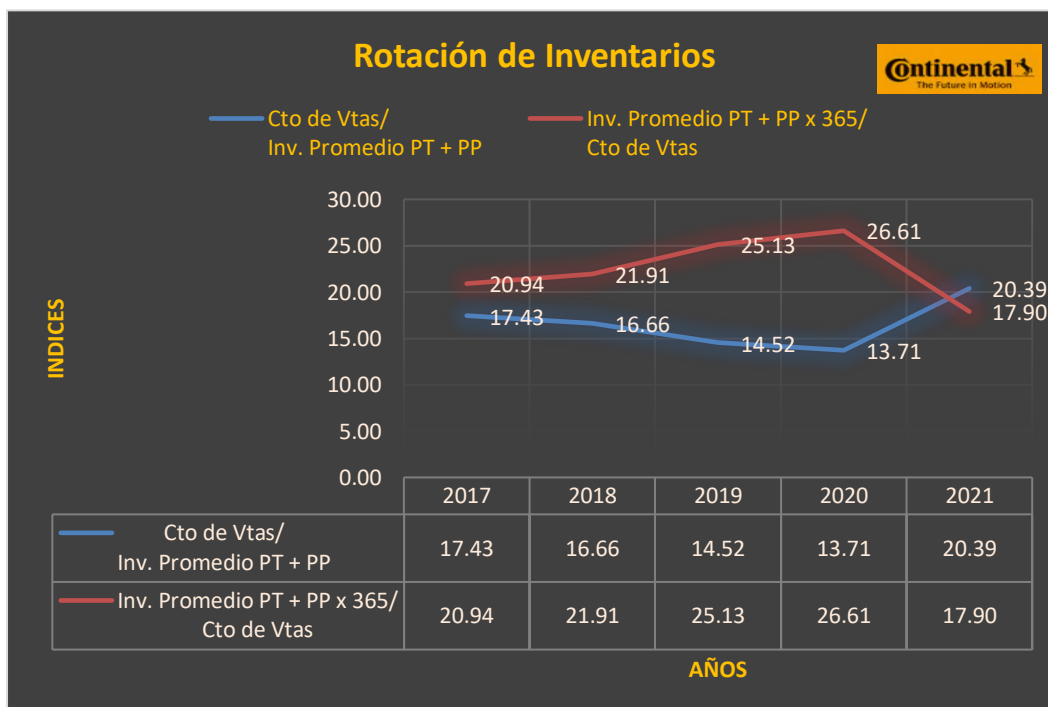
En relación con los ratios de Rotación de Inventarios, a lo largo del periodo analizado, se presentó una tendencia decreciente, pasando desde 17.43 veces de rotación de inventario en el 2017 a 16.66 veces, 14.52 veces y 13.71 veces para los años 2018, 2019, y 2020, respectivamente, para el año 2021 se presenta una mejoría, lo que evidenció que en el año 2021 el inventario pasó menos tiempo en bodega. Estos resultados se reflejan en la figura 5 presentado a continuación:

Figura 5. Relación Ventas Netas / Activo Total Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. Este gráfico muestra los resultados del ratio Ventas Neta / Activo total CTAN, 2017-2021

Figura 6. Rotación de Inventarios Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021

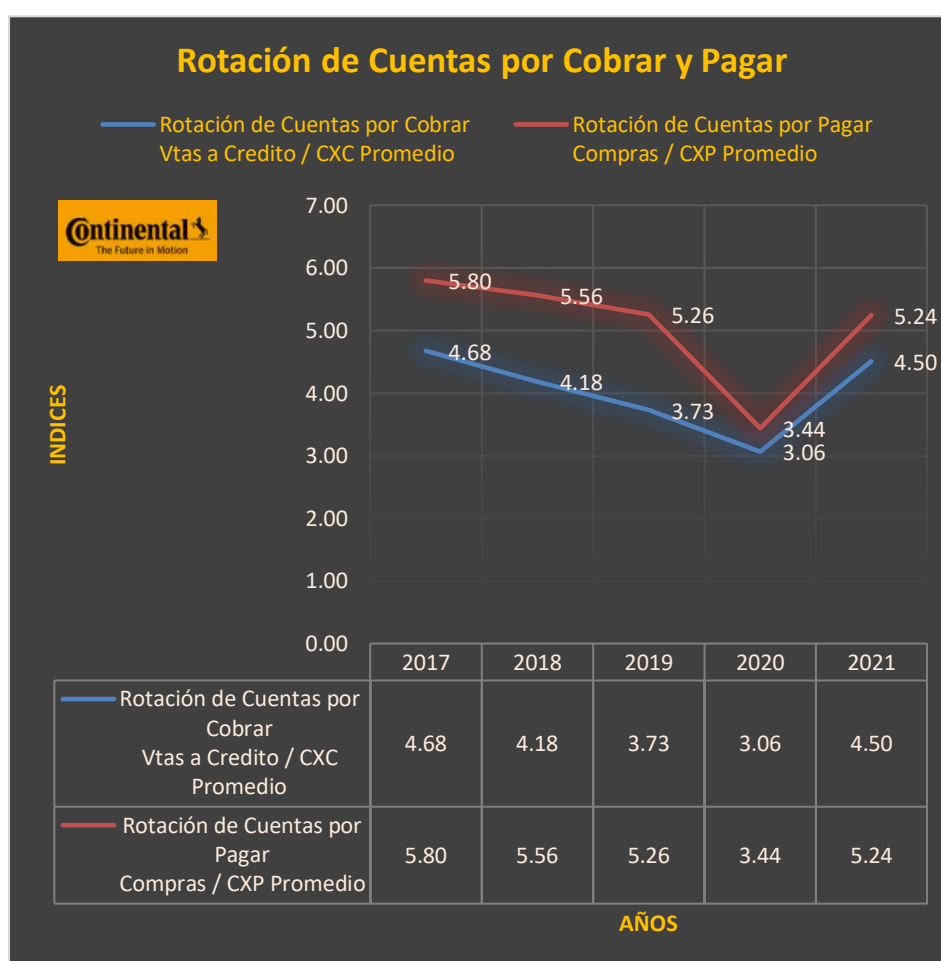


Nota. Este gráfico muestra los resultados de la rotación de inventarios de CTAN, 2017-2021

Respecto a los ratios de Rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar y Periodo promedio de Cobro y Pago, el periodo de cobro de Continental Tire Andina S.A., pasó de 78 días en diciembre de 2017 a 81 días en diciembre de 2021, siendo este el tiempo aproximado en el

que la compañía hace efectiva la cobranza de sus facturas. Por otro lado, al referirnos al indicador periodo de pago a proveedores, se evidencia que la compañía pagó a sus proveedores en un tiempo aproximado de 63 días en 2017, a 70 días en el 2021 (7 días más que en el 2017). En conclusión, la empresa recupera sus cuentas por cobrar en mayor tiempo que sus cuentas por pagar, lo que ha hecho que la empresa deba recurrir a fuentes de financiamiento para el pago de proveedores. A continuación, se presentan los resultados de los ratios de actividad u operación:

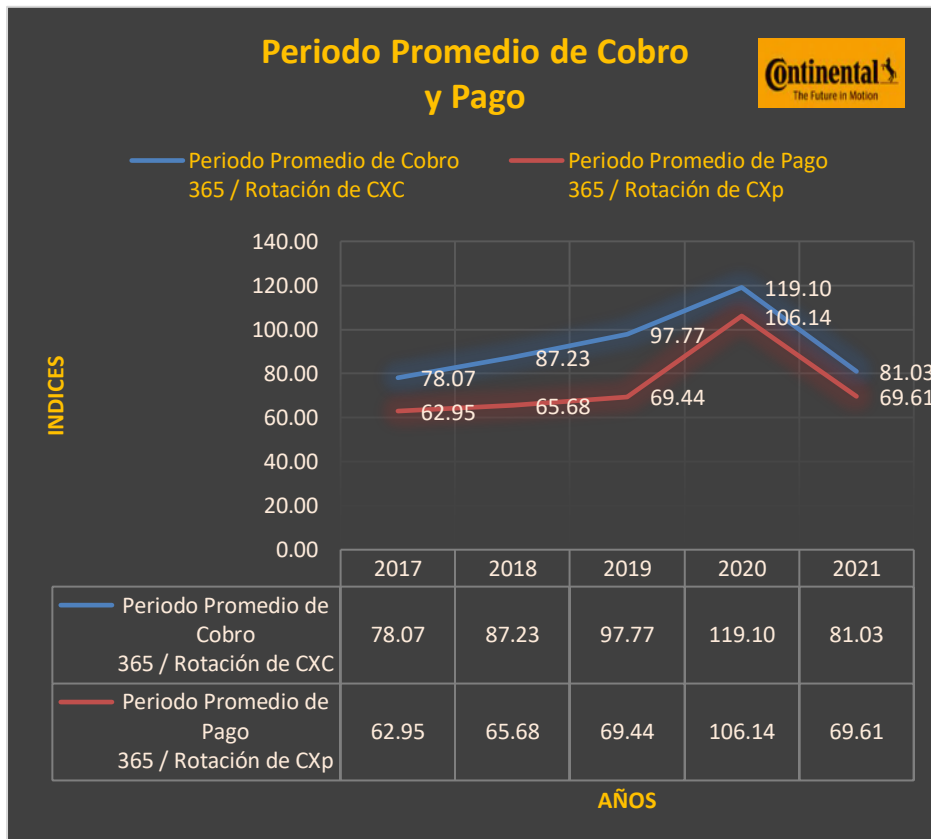
Figura 7. Rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. Este gráfico muestra los resultados de los ratios de rotación de Cuentas por Cobrar y Pagar de CTAN, periodos 2017-2021

Figura 8.

Periodo Promedio de Cobro y Pago Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. Este gráfico muestra los resultados de los ratios Periodo promedio de cobro y pago de CTAN, periodos 2017-2021.

Análisis Ratios Tradicionales

Continental Tire Andina S.A., cuenta con una sólida estructura financiera, dispone de buenos indicadores de Liquidez, un razonable nivel de Endeudamiento, la empresa recupera sus cuentas por Cobrar dentro de los términos de la política establecida, y cancela sus cuentas por Pagar en los plazos determinados por los proveedores. Para 2021 Continental Tire Andina S.A., incrementó su nivel de ventas mejorando la rotación de inventarios, su principal dificultad es lograr un incremento en su rentabilidad, es importante destacar que a pesar de los bajos resultados de períodos anteriores y la pérdida en el 2020 por la Crisis Sanitaria de Covid-19 los niveles de ventas se han ido recobrando debido a los niveles de recuperación en el mercado automotriz, si bien existe una gran competencia en el sector, se observa grandes oportunidades para la compañía por su experiencia de más de 50 años en la actividad, buena participación en un mercado altamente competitivo y diversificación de su portafolio de clientes y productos.

Elaboración e Interpretación de Inductores de Valor

Se considera que una “empresa con liquidez es solvente, pero no siempre una empresa solvente posee liquidez” (Vasquez, 2016), por consiguiente la presente investigación propone la aplicación de inductores de valor como un mecanismo de análisis financiero que permita medir los niveles de generación de flujos de efectivo y crecimiento de las empresas.

A diferencia de lo que ocurre con los índices tradicionales, que poseen muchas limitaciones, los inductores de valor se direccionan principalmente al análisis del valor agregado que van a contribuir con la gestión de Continental Tire Andina S.A. debido a que los resultados obtenidos permitirán tomar decisiones basadas en planes y metas. Las variables para considerar en el estudio corresponden a la categoría de inductores de valor operativos, cuyo comportamiento afecta directamente a la rentabilidad del Activo y el Flujo de Caja Libre, los ratios a aplicarse son: EBITDA, Margen EBITDA, PKT (Productividad del Capital de Trabajo), KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo), PDC (Palanca de Crecimiento) y Productividad del Activo Fijo (PAF).

EBITDA y Margen EBITDA (ME)

El EBITDA permite conocer el resultado operacional de la empresa, sin tener en cuenta los gastos no efectivos, o no desembolsables, mostrando cuál es la utilidad operacional real de la empresa, sin los gastos de depreciación, Gastos de Amortización y Gastos de Provisiones. Para el cálculo de este inductor, se tomó como base el Estado de Resultados Integrales, de los 5 años objeto de estudio, excluyendo Depreciaciones, Amortizaciones y el efecto de la Provisión de beneficios sociales empleados de los 5 años de análisis.

Estado de Resultados EBITDA CTAN, periodos 2017 – 2021

Tabla 4. Estado de Resultados EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

ESTADO DE RESULTADOS EBITDA 2017 – 2021

EN U.S. miles dólares

RUBRO	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas + Otros Ingresos Operacionales	168,051	161,873	142,680	108,663	150,678
Costos operacionales	123,270	120,747	109,340	83,774	117,139
Utilidad bruta	44,781	41,126	33,340	24,889	33,539
Gastos de Administración Efectivos	8,094	8,978	10,499	7,882	8,758
Gasto de Ventas Efectivos	10,346	11,991	11,523	9,140	10,636
EBITDA	26,341	20,157	11,317	7,867	14,145
Depreciaciones	7,046	7,256	5,214	5,297	5,508
Amortizaciones	50	52	40	71	108
Efecto Provisión Beneficios Trabajadores	1,529	1,608	985	170	1,099
Utilidad Operacional -EBIT-UAll (Utilidad antes de Intereses e Imp)	17,716	11,242	5,078	2,329	7,431
Ingresos no operacionales netos	-	-	798	-	716
Gastos Financieros	3,284	3,432	2,933	5,275	3,406
Otros Gastos	509	78	58	343	1,072
Ganancia (Pérdida) antes 15% Participación Trabajadores e Imp. Renta	13,923	7,732	2,884	-3,289	3,669
15% Participación trabajadores	2,088.51	1,168.23	432.60	-	550.41
Utilidad antes de impuestos	11,834.86	6,564.21	2,451.39	-3,289	3,119
Impuesto a la renta	3,338	2,523	1,931	711	3,411
(+/-) Gasto o Ingreso por Impuesto Diferido	1,143	-	-	205	376
Utilidad Neta	9,640	4,041	521	-3,796	84

Nota. Esta tabla muestra el cálculo EBITDA de CTAN, periodos 2017 a 2021.

Tabla 5. EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021

RUBRO	CONTINENTAL TIRE ANDINA					CONTINENTAL TIRE ANDINA			
	EBITDA 2017-2021					Tasas de Crecimiento 2017-2021			
	En U.S. miles dólares					En Porcentajes			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Ventas	168,051	161,873	142,680	108,663	150,678	-3.68%	-11.86%	-23.84%	38.66%
Costos operacionales efectivos	123,270	120,747	109,340	83,774	117,139	-2.05%	-9.45%	-23.38%	39.83%
Utilidad bruta	44,781	41,126	33,340	24,889	33,539	-8.16%	-18.93%	-25.35%	34.75%
Gastos de Administración	8,094	8,978	10,499	7,882	8,758	10.93%	16.94%	-24.93%	11.12%
Gasto de Ventas	10,346	11,991	11,523	9,140	10,636	15.90%	-3.90%	-20.69%	16.37%
EBITDA	26,341	20,157	11,317	7,867	14,145	-23.48%	-43.86%	-30.48%	79.79%

Nota. Esta tabla muestra los resultados EBITA, con sus tasas de crecimiento periodos 2017 a 2021

Tabla 6. Margen EBITDA CTAN, periodos 2017 - 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

MARGEN EBITDA (ME) 2017-2021

En porcentajes

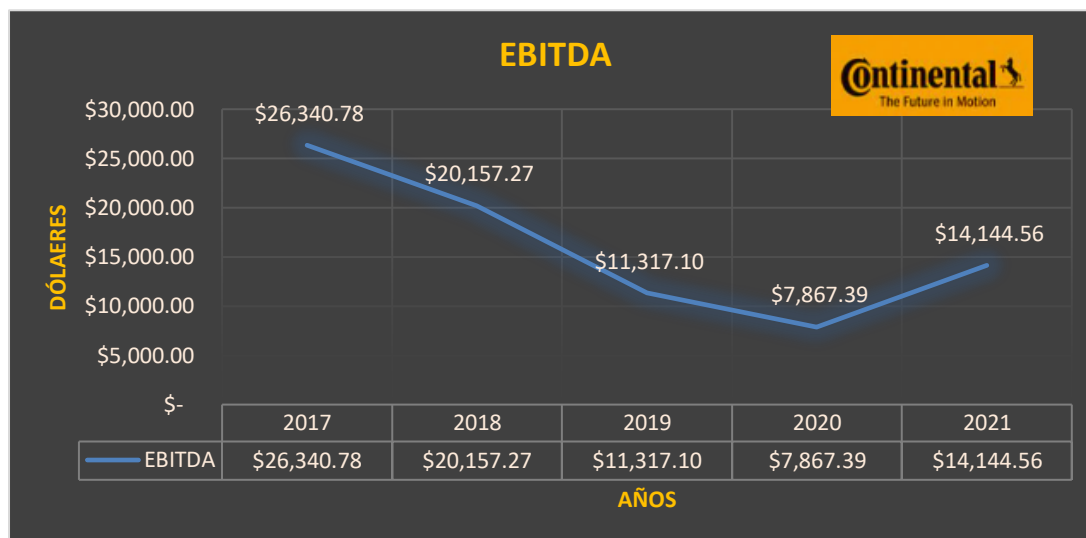
RUBRO	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas + Otros Ingresos Operacionales	168,051	161,873	142,680	108,663	150,678
EBITDA	26,341	20,157	11,317	7,867	14,145
MARGEN EBITDA	15.67%	12.45%	7.93%	7.24%	9.39%

Nota. Esta tabla muestra el Margen EBITDA en porcentajes

Con estos antecedentes se puede deducir que, Continental Tire Andina S.A., es una empresa con capacidad importante en la generación de flujos operativos. La variación de su EBITDA refleja el comportamiento de las ventas, del margen bruto y del gasto operacional. El peso del Gasto Operativo se explica porque las ventas continúan debajo de sus niveles, para 2018 se presentó una disminución del -3.68% en las ventas con relación al año 2017, para el 2019 una reducción -11.86% con relación al 2018, esto como consecuencia de una contracción en el mercado automotor, ya para el 2020 se presenta una reducción del -23.84% con relación al 2019, por una reducción en sus ingresos, de USD 108,66 millones, debido a la emergencia

sanitaria (Covid-19), misma que paralizó las actividades comerciales y productivas de varios sectores del país y del mundo. Al 31 de diciembre de 2021 los ingresos recobraron niveles normales, las ventas crecieron un 38.66% respecto al 2020, las ventas ascendieron a USD 150,68 millones, debido al plan de reactivación del sector automotriz, al incremento de los niveles de exportación a Estados Unidos y a la recuperación de cuota de mercado nacional.

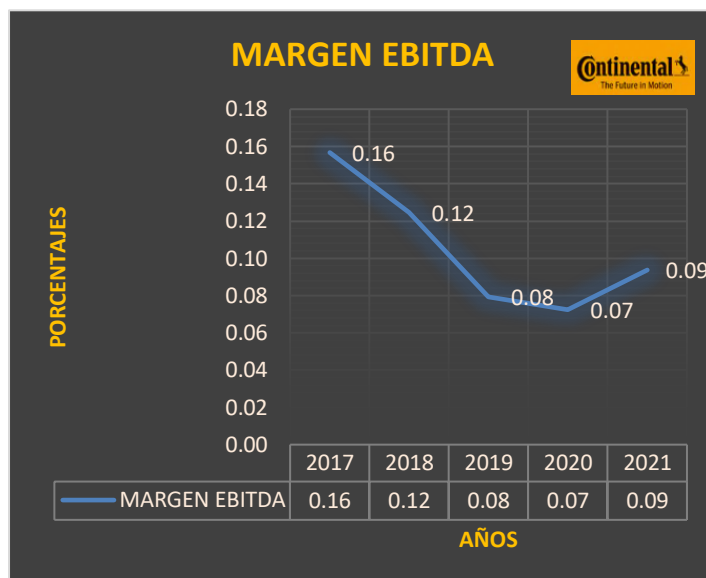
Figura 9. EBITDA dólares Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. El gráfico muestra los resultados del Indicador EBITDA de CTAN, periodos 2017-2021

Adicionalmente, el EBITDA (acumulado) presentó una tendencia descendente, desde el 16% de los ingresos en 2017 a 7% en diciembre de 2020, resultados que estuvieron acorde al desempeño de su margen operacional. A pesar de este comportamiento, es evidente que la compañía cuenta con la capacidad adecuada para generar recursos propios, y en consecuencia dar cumplimiento a todas sus obligaciones. Para diciembre de 2021, el EBITDA (acumulado) se recuperó hasta significar un 9,39% de los ingresos, demostrando así que la empresa generó medios suficientes para cubrir sus obligaciones, considerando que en este último año se presentó una mayor carga impositiva por el aumento de Gastos No Deducibles relacionados con la no deductibilidad de la provisión de Jubilación Patronal y Desahucio, y de gastos con empresas relacionadas.

Figura 10. Margen EBITDA Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. El gráfico muestra el resultado porcentual del margen EBITDA, de CTAN, periodos 2017 – 2021

En resumen, el EBITDA, que es la verdadera utilidad, debido a que muestra los resultados sin considerar aspectos tributarios y financieros como la depreciación, amortización y provisiones, creció en menor proporción que las ventas, lo que significó que la compañía, está obteniendo menos efectivo por cada dólar de ventas. Por lo tanto, la situación que se presentó con la utilidad operativa podría conducir a decisiones erróneas y afectar negativamente la liquidez de la empresa. Si esta disminución correspondiera a un problema estructural, lo que significaría que no habría posibilidad de regresar al nivel del 15% del margen EBITDA, expresado en 2017, se debería considerar esto como un evento destructor de valor, lo que en la práctica no se produjo, ya que estos resultados se presentaron como consecuencia de otros factores como el paro nacional del 2019 y la crisis sanitaria provocada por la Pandemia del Covid-19.

KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo) (Cartera + Inventarios – Proveedores)

El KTNO, puede ser interpretado como un indicador que sirve para determinar la porción de Flujo de Caja, para reponer el Capital de Trabajo.

Los resultados de este indicador son presentados en la tabla 7:

Tabla 7. Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017 - 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

KTNO (CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO) 2017 - 2021

EN U.S. dólares

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021
Cuentas por Cobrar					
Cuentas por Cobrar No Relacionados	18,009	19,046	15,964	14,773	15,577
Cuentas por Cobrar Relacionados	19,464	20,853	20,571	19,603	16,945
Total Cuentas por Cobrar	37,473	39,899	36,535	34,376	32,522
Inventarios					
Inventario Materia Prima	10,381	8,910	8,455	7,216	14,304
Inventario Repuestos y Suministros	7,179	8,618	8,757	8,032	7,870
Inventario de Productos en Proceso	2,215	2,431	2,218	1,757	2,260
Inventario Producto Terminado	13,717	13,528	15,242	11,644	11,977
Inventario Producto Importado ICO	4,480	4,390	3,655	1,671	2,191
Otros Productos Importados	178	266	235	162	100
Total Inventarios	38,150	38,143	38,561	30,483	38,702
Cuentas por Pagar					
Proveedores no relacionados (Materiales)	4,493	5,255	5,460	5,601	7,223
Proveedores no relacionados (No Materiales)	2,578	2,764	2,585	1,385	1,886
Cuentas por Pagar Relacionadas	3,850	3,051	2,765	3,792	6,800
Cuentas por Pagar Inversiones	1,371	884	1,104	901	526
Total Cuentas por Pagar	12,292	11,953	11,913	11,679	16,434
KTNO (CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO)	63,331	66,089	63,183	53,180	54,790

Nota. Esta tabla muestra el KTNO en dólares de CTAN, periodos 2017 - 2021

Para el análisis del KTNO, se consideró la dinámica de los Fuentes y Usos en relación con la generación de efectivo. Las Fuentes están relacionados con las entradas de efectivo y aumentan el Flujo de Caja, y los Usos con las salidas de dinero, y disminuyen el Flujo de Caja.

El aumento o disminución de las cuentas del KTNO producen Fuentes y Usos expresados así:

Figura 11. Dinámica Fuentes y Usos KTNO

CUENTA	AUMENTA	DISMINUYE
Cartera	Uso	Fuente
Inventarios	Uso	Fuente
Proveedores	Fuente	Uso

Nota. Este gráfico muestra la dinámica de Fuentes y Usos, para el análisis del KTNO

Tabla 8. Determinación de Usos y Fuentes Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017-2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

DETERMINACIÓN DE USOS Y FUENTES KTNO 2017 – 2021

EN U.S. dólares

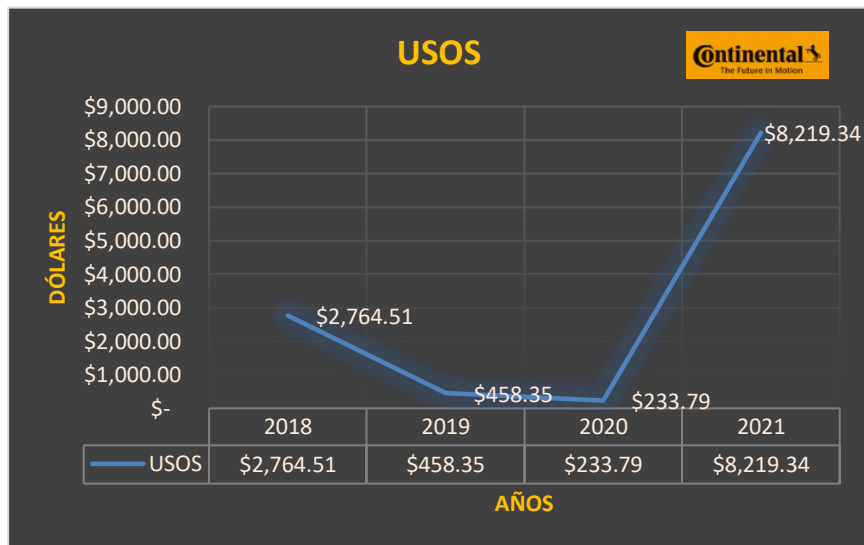
CUENTA	2018	USO / FUENTE	2019	USO / FUENTE	2020	USO / FUENTE	2021	USO / FUENTE
CxCobrar	2,425.82	USO	3,363.98	FUENTE	2,158.77	FUENTE	1,854.89	FUENTE
Inventarios	6.75	FUENTE	417.87	USO	8,078.32	FUENTE	8,219.34	USO
Cuentas Por Pagar	338.69	USO	40.48	USO	233.79	USO	4,754.90	FUENTE
TOTAL VARIACION KTNO (Diferencia Usos - Fuentes)	2,757.75		-2,905.63		-10,003.30		1,609.56	
KTNO ACUMULADO (Suma Variación + año anterior)	66,089.00		63,183.37		53,180.07		54,789.62	

Nota. Esta tabla muestra los Usos y Fuentes del KTNO de CTAN periodos 2017 a 2021

Para mayor comprensión de los resultados anteriores, la tabla muestra las variaciones obtenidas mediante la diferencia entre los usos y las fuentes, cabe mencionar que entre menor sea el valor es más beneficioso, por ello las variaciones presentadas con signo negativo denotan que la compañía ha generado mayores fuentes que usos; determinadas por el aumento de Cuentas por Pagar y la disminución de Cuentas por Cobrar e Inventarios. Entre menos Flujo de Caja retiene la compañía por concepto de reposición de KTNO más favorable, en virtud de que la empresa podrá obtener más flujo de Caja Libre al final del periodo. Las variaciones del periodo más el KTNO del periodo anterior expresan el KTNO del periodo, siendo estos resultados los mismos expresados en la tabla 7.

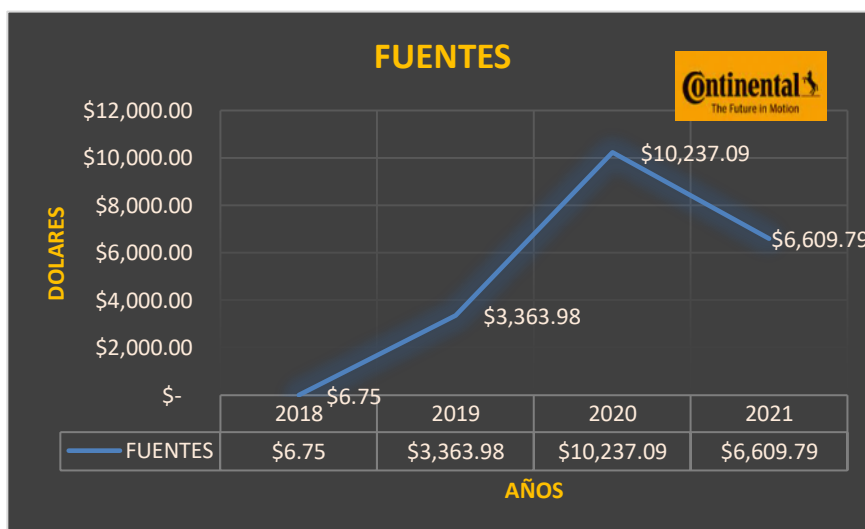
Los Usos, Fuentes y el KTNO del periodo se visualizaron así:

Figura 12. Usos Continental Tire Andina S.A. Periodos 2017 – 2021



Nota. El gráfico muestra los usos obtenidos por CTAN, periodos 2017 – 2021

Figura 13. Fuentes Continental Tire Andina S.A. Periodos 2017 – 2021



Nota. El gráfico muestra las Fuentes de CTAN periodos 2017 – 2021

Figura 14. Variaciones KTNO Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021

Nota. El gráfico muestra las variaciones del KTNO de CTAN, Periodos 2017-2021

Basándose en los resultados de las variaciones, Continental Tire Andina S.A., en el año 2018 de su Flujo de Caja, mantuvo USD 2,76 millones por concepto de reposición del KTNO, como consecuencia de la producción de más usos que fuentes, por este motivo la variación se presentó con un valor positivo contribuyendo a incrementar el KTNO acumulado que se obtuvo al 31 de diciembre de 2017 y reduciendo el Flujo de Caja para la compañía. Esta variación corresponde básicamente a cartera que no logró convertirse en efectivo, evidenciándose en los días promedio de recaudación que pasaron de 78 días en 2017 a 87 días para el 2018, lo que significó una baja rotación de las Cuentas por Cobrar.

A lo largo del análisis se puede observar que para el año 2019 la variación del KTNO se presentó negativa, lo que demuestra que la compañía, generó más Fuentes que Usos, como consecuencia de que sus Cuentas por Cobrar disminuyeron, generando más dinero por el cobro de las facturas.

En cuanto al 2020, a pesar del significativo impacto de la crisis sanitaria, la compañía mostró una variación de KTNO negativa, fundamentalmente por la reducción del 6% en Cuentas por Cobrar y 21% en Inventarios con relación al año 2019, la liquidez de la empresa permitió brindar flexibilidad a los clientes para evitar tener problemas de cartera vencida a fin de año. Los inventarios se vieron altamente afectados por la crisis debido a la reducción de ventas y al cierre de las plantas a nivel mundial durante el segundo trimestre 2020. Se tuvieron limitaciones no solo por temas de producción, sino de tránsitos, apenas durante el último

trimestre del año la situación empezó a ser medianamente regular. Las cuentas por pagar tienen también una reducción respecto al 2019, principalmente por la reducción en el volumen de producción y el precio de la materia prima, que durante el primer semestre del año mostró una notable reducción versus el año previo, así como la renegociación de los términos de pago que fueron ampliados con el fin de mantener la liquidez y poder cumplir con los requerimientos de efectivo más urgentes. Para el año 2021, el Flujo de Caja por Reposición de KTNO ascendió a USD 1.61 millones con relación al 2020, mostrando niveles razonables de recuperación y cierta estabilidad.

A continuación, se detalla las variaciones del KTNO junto con el efecto cualitativo de crecimiento de las cuentas del KTNO, con relación al crecimiento de las variaciones en Ventas por los años de estudio.

Tabla 9. Variaciones Capital de Trabajo Neto Operativo CTAN, periodos 2017 – 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

VARIACIONES KTNO, EFECTO CUALITATIVO 2017 – 2021

EN U.S. dólares y porcentajes

	2017	2018	2019	2020	2021	VARIACIÓN 2018			VARIACIÓN 2019			VARIACIÓN 2020			VARIACIÓN 2021		
						%	USD	EFFECTO	%	USD	EFFECTO	%	USD	EFFECTO	%	USD	EFFECTO
Ventas Netas	7.5	161,873	142,680	108,663	150,678	-4%	-6,178		-12%	-19,193		-24%	-34,016		39%	42,014	
Cuentas por Cobrar	37,473	39,899	36,535	34,376	32,521	6%	2,426	MALO	-8%	-3,364	MALO	-6%	-2,159	MALO	-5%	-1,855	BUENO
Inventarios	38,150	38,143	38,561	30,483	38,702	0%	-6.75	MALO	1%	418	MALO	-21%	-8,078	MALO	27%	8,219	BUENO
Cuentas Por Pagar	12,292	11,953	11,913	11,679	16,434	-3%	-339	MALO	0%	-40.48	MALO	-2%	-234	MALO	41%	4,755	MALO
KTNO	63,331	66,089	63,183	53,180	54,790	4%	2,758	MALO	-4%	-2,906	MALO	-16%	-10,003	MALO	3%	1,610	BUENO

Nota. Esta tabla muestra el Análisis cuantitativo y cualitativo del KTNO de Continental Tire Andina S.A., periodos 2017 a 2021

Con estos antecedentes, si el crecimiento de las variaciones de las Cuentas del KTNO son superiores al crecimiento de las variaciones de las ventas (Diferencias entre el año 2 y 1), el efecto es contradictorio (malo) para la compañía, debido a que ninguna de estas cuentas deberían superar el crecimiento de las ventas porque generarían una destrucción de valor por la disminución de los flujos de caja en la compañía, y la posibilidad de consumir los flujos de efectivo de ejercicios anteriores, y al contrario si las variaciones de las cuentas del KTNO son inferiores al crecimiento de las variaciones de las ventas se produce un efecto positivo (Bueno) generando creación de valor, debido al aumento de los flujos de efectivo en la compañía.

PKTO (Productividad del Capital de Trabajo Operativos) KTNO / Ventas

La PKT indica la cantidad de centavos que se requieren mantener en KTNO, por cada dólar que la empresa vende, cuando la empresa incrementa sus ventas, menores son los requerimientos de capital de trabajo y por lo tanto, mayor será la liberación futura del Flujo de Caja Libre para los accionistas de la compañía, los resultados de este indicador se detallan a continuación:

Tabla 10. Productividad del Capital de Trabajo CTAN, periodos 2017 - 2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

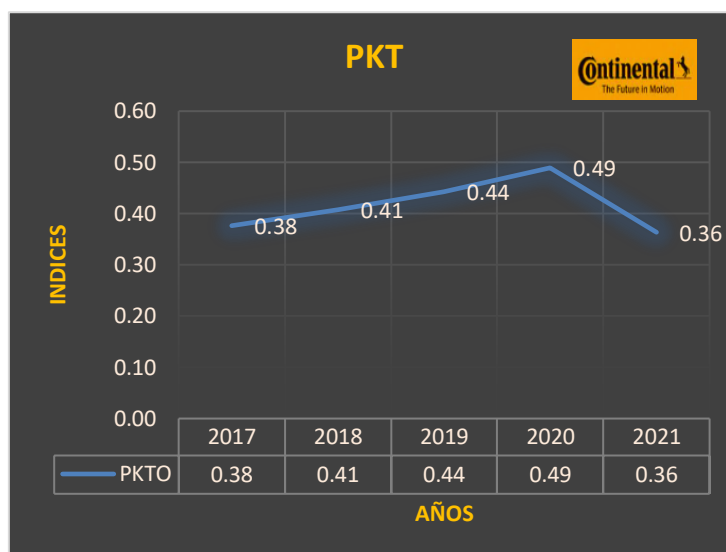
PKT (Productividad de Capital de Trabajo), periodos 2017 - 2021

En U.S. miles de dólares

RUBRO	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas + Otros Ingresos Operacionales	168,051	161,873	142,680	108,663	150,678
KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)	63,331	66,089	63,183	53,180	54,790
PKT	0.38	0.41	0.44	0.49	0.36

Nota. Esta tabla muestra la PKT de Continental Tire Andina S.A. periodos 2017 a 2021

Figura 15. Productividad Capital de Trabajo Continental Tire Andina S.A, periodos 2017-2021



Nota. Este gráfico muestra el índice PKT, de CTAN, periodos 2017 – 2021

Con los resultados obtenidos se puede derivar que Continental Tire Andina S.A., para generar un dólar de ventas, tuvo que mantener USD 0,38 en forma de KTNO para 2017; USD 0,41 para 2018, USD 0,44, para 2019, USD 0,49 para 2020 y USD 0,36 para 2021, siendo el 2021 el año más eficiente en la gestión de capital de trabajo, a medida que creció las ventas se demandó menos recursos en Capital de Trabajo, liberando así mayor efectivo. Mientras más bajo sea este indicador denota mayor eficiencia en las operaciones y por ende generación de valor en la compañía. En lo que respecta a los años anteriores se señala una necesidad de efectivo y una destrucción de valor, principalmente para los años 2019 y 2020 en donde la compañía presentó una disminución de las ventas de -11.86% con relación al año 2018 y de -23.84% en 2020 con relación a 2019, básicamente por la creciente presencia de marcas chinas en el mercado y la disminución del nivel de ventas en el canal de Gobierno debido a la transición de autoridades en Municipios y Gobiernos Autónomos para 2019, mientras que para el 2020 las restricciones de movilidad y de comercio en el país y en la región por efectos de la Pandemia de Covid-19, ocasionaron una reducción en el consumo de llantas. Las ventas de la empresa cayeron en 25% en Ecuador y su mercado de influencia, esto sumado a la larga lista de Cuentas por Cobrar por recuperar, principalmente con la SERCOP, y los niveles de inventario, principalmente de materia prima, se redujeron en el segundo trimestre del año 2020, lo que trajo consigo efectos en la liquidez.

A diferencia de los años 2019 y 2020, el PKTO más bajo se presentó en 2021, en donde las ventas se incrementaron en un 38.66%, con relación al 2020, llegando casi a niveles de ventas presentados en 2017, debido a incrementos en el volumen y precio de los neumáticos durante el mes de agosto y diciembre, con la intención de cubrir el incremento que se presentó

en Materias Primas y Fletes, adicionalmente las Cuentas por Pagar tuvieron un crecimiento del 41%, con relación al 2020, lo que significó que el efectivo mantenido en esta cuenta permaneció mayor tiempo en la caja de la empresa.

PDC (Palanca de Crecimiento) Margen EBITDA / PKT

Los inductores anteriores son la base para calcular el inductor Palanca de Crecimiento (PDC). La palanca de crecimiento se refiere al análisis combinado de margen EBITDA (ME) y productividad del capital de trabajo (PKT).

Esta razón financiera permite determinar qué tan atractivo resulta para una empresa su crecimiento desde el punto de vista de valor agregado.

A continuación, los resultados de este indicador:

Tabla 11. Palanca de Crecimiento CTAN, periodos 2017-2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

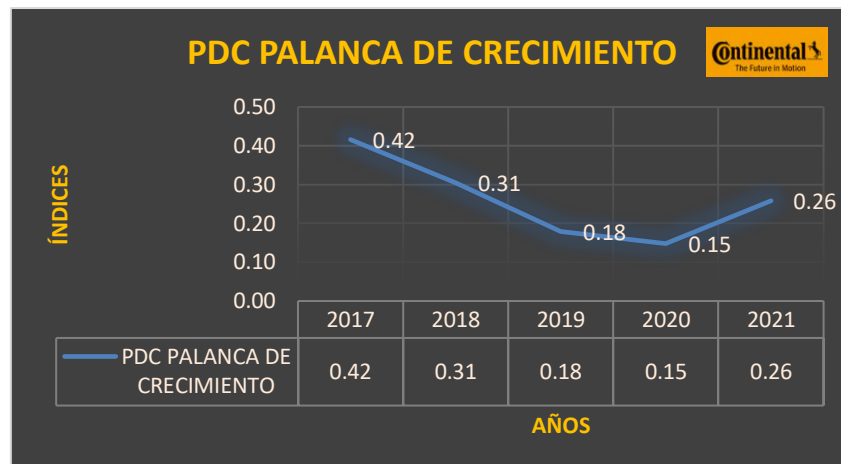
PDC (Palanca de Crecimiento), periodos 2017 - 2021

En porcentajes

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021
MARGEN EBITDA	15.67	12.45	7.93	7.24	9.39
PKT	37.69	40.83	44.28	48.94	36.36
PDC PALANCA DE CRECIMIENTO	0.42	0.31	0.18	0.15	0.26

Nota. Esta tabla muestra los resultado de la PDC de CTAN, periodos 2017 a 2021

Interpretando estos resultados, García (2009) sugiere “que para que el crecimiento libere caja en vez de demandarla, esa relación debería ser mayor a 1 (uno)”. “La PDC es favorable, para la empresa, y el crecimiento genera valor, si el resultado obtenido es mayor que uno. Esto implica que, en la medida en que la empresa crece, libera más efectivo, mejora la liquidez y la posibilidad de cumplir con los compromisos de la empresa. Si la PDC es menor que uno, en lugar de liberar efectivo, se consume el de períodos anteriores y se configura un desbalance en el Flujo de Caja.”

Figura 16. Palanca de Crecimiento Continental Tire Andina S.A., periodos 2017 – 2021

Nota. Este gráfico muestra los resultados de la PDC, de CTAN, periodos 2017 – 2021

Con estos precedentes los resultados no son alentadores e indican que no es atractivo crecer, debido a que el incremento en ventas genera menos Caja que la que necesitamos mantener para generar esas ventas, crecer USD 100 en ventas genera USD 15,67 de EBITDA los cuales aumentan el Flujo de Caja, pero también requiere mantener USD 37,69 en KTNO, los cuales disminuyen el Flujo de Caja, por lo tanto, desde el punto de vista de la PDC por cada 100 dólares que crecen las ventas, la caja se reduce en USD -22,01 en 2017, en USD -28,38 en 2018, en USD -36,35% en 2019, en USD -41,70 en 2020 y en USD -26,97 en 2021, esto es lógico desde el punto de vista del concepto de valor agregado, puesto que mientras la empresa crezca más caja demandará y, por lo tanto, crecer no representa atractivo. La PDC de Continental Tire Andina S.A., indica que bajo las circunstancias actuales de mercado no debe vislumbrar un crecimiento, ya que esto implicaría una mayor demanda de efectivo de la que puede generar, debido a los escasos resultados operativos donde la compañía incurrió en pérdidas en el 2019 y 2020.

Bajo esta perspectiva, lo más idóneo es realizar únicamente inversiones requeridas, que permitan que la operación de la planta y el abastecimiento de los mercados no se vean afectados debido a las incidencias negativas que traerían sobre la liquidez y la rentabilidad del negocio. A lo largo de los años 2017, 2018 y 2019, los valores de inversión se mantuvieron estables, con una disminución considerable para los años 2020 y 2021, año de pandemia y de post pandemia, en donde la empresa limitó su capacidad de inversión para poder cubrir con requerimientos más urgentes. Entre los principales proyectos que se ha venido desarrollando desde el 2021 se puede destacar el denominado “New Balance” relacionado con la producción de neumáticos 4x4 y LT, como una oportunidad de oferta adicional para los mercados de Andina y EE. UU. Este proyecto permitirá a la planta de Cuenca recuperar

volumen, alcanzando los 1,75 millones de neumáticos de pasajeros al año, a partir del año 2023. Entre las principales máquinas que contempla este proyecto se tienen a la máquinas de construcción de primera y segunda etapa (KM y PU), 6 PRENSAS + PCI (Máquinas para curado de llantas verdes), una TUG MACHINE (Máquina de medición de uniformidad), y una Máquina de balanceo dinámico para PLT.

Las inversiones durante los años de análisis se mostraron así:

Figura 17. *Inversiones Continental Tire Andina S.A., periodos 2017-2021*



Nota. Este gráfico muestra las inversiones desarrolladas por CTAN, periodos 2017 – 2021

PAF (Productividad del Activo Fijo) Ventas / PPE

La PAF, determina que tan eficiente ha sido la Administración de Propiedad, Planta y Equipo (PPE) y cuánto dinero se recupera por cada unidad monetaria invertida en Activos Fijos. Este indicador está directamente relacionado con la capacidad máxima con la que dispone una compañía para producir mayores niveles de ventas con la menor inversión posible. Este indicador para nuestro análisis incluyó las cuentas de PPE directamente relacionadas con el proceso productivo: Maquinaria y Equipo de Planta, Moldes y Herramientas, Repuestos y Activos en Construcción. Para el cálculo de este inductor se consideró los Activos Fijos brutos, es decir, el Costo de PPE, sin considerar la depreciación.

Tabla 12. Productividad Activo Fijo CTAN periodos 2017-2021

CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.

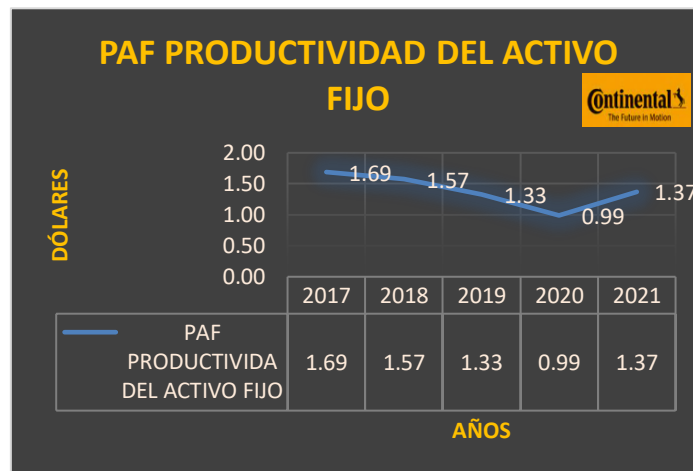
PAF (Productividad Activo Fijo), periodos 2017 – 2021

En U.S. dólares

CUENTAS	2017	2018	2019	2020	2021
Maquinarias y Equipo Planta	97,591	101,330	106,261	109,260	108,909
Propiedades en construcción	1,855	1,648	1,307	512	926
TOTAL CAPEX	99,446	102,979	107,568	109,772	109,835
Ventas + Otros Ingresos Operacionales	168,051	161,873	142,680	108,663	150,678
PAF PRODUCTIVIDA DEL ACTIVO FIJO	1.69	1.57	1.33	0.99	1.37

Nota. Esta tabla muestra el resultado del Indicador PAF, de CTAN, periodos 2017-2021

Figura 18. Productividad del Activo Fijo Continental Tire Andina S.A., periodos 2017 - 2021



Nota. Esta figura muestra el resultado del Indicador PAF, de CTAN, periodos 2017-2021

Con estas premisas, Continental Tire Andina S.A, por cada dólar invertido en Propiedad Planta y Equipo ha generado USD 1,69 dólares en ventas para el año 2017, USD 1,57 para el año 2018, USD 1,33 para 2019, USD 0,99 para 2020 y USD 1,37 para 2021. Entre las principales máquinas que contribuyeron a estos resultados tenemos: Prensas para líneas de PLT, constructoras de primera y segunda etapa (módulos KM y PU) para TT, para los años 2017, 2018 y 2019, mientras que para 2021 la inversión estuvo direccionada en la adquisición de moldes, repuestos y equipos de TI, lo que indicaría que a diferencia del año 2020, la compañía, no mantuvo capacidad ociosa y por lo tanto, no produjo costos adicionales, ni deterioró la rentabilidad con las nuevas inversiones.

Análisis Inductores de Valor

El EBITDA mostró una tendencia descendente de los ingresos desde el 2018 a diciembre de 2020, presentando un ligero incremento para el cierre de 2021 como consecuencia de la

recuperación de las ventas por la eliminación de las restricciones de movilidad por la crisis sanitaria del Covid-19. A pesar de este comportamiento, es evidente que Continental Tire Andina S.A., cuenta con capacidad para generar recursos propios, y cumplir con todas sus obligaciones. Para el cierre de año 2021, el EBITDA (acumulado) se recuperó hasta significar un 10,48% de los ingresos, demostrando así que la empresa generó recursos propios suficientes para cubrir con todos sus compromisos. En cuanto a los requerimientos de Capital de Trabajo de la compañía, se pudo determinar que para los años 2018, 2019 y 2020 las variaciones de la Cartera e Inventarios crecen en mayor proporción que las ventas presionando temporalmente la liquidez de la compañía en función a su ciclo de negocio. Este dato es fundamental para la gerencia para estimar las necesidades de capital en los siguientes periodos, es por ello por lo que el concepto de KTNO para Continental Tire Andina S.A, expresa la necesidad de conservar un ingreso firme de capital, y si el porcentaje de ahorro no le admite para sostenerse se tendría que recurrir al crédito.

Por otro lado, los resultados arrojaron un margen EBITDA (ME) menor que la Productividad del Capital de Trabajo (PKT), haciendo que la Palanca de Crecimiento sea inferior a uno, lo que implica que el crecimiento en ventas genere menos caja que la que se necesita mantener esas ventas, es por ello importante monitorear constantemente estas dos variables que deben evolucionar de acuerdo con las condiciones del mercado y los efectos que el entorno pueda tener sobre la empresa. Lo recomendable es que el Margen EBITDA sea mayor al PKT, ya que, el ME expresa lo que deja la operación y la PKT refleja lo que consume la operación.

En cuanto a la Productividad del Activo Fijo (PAF), los resultados evidenciaron que la compañía no mantuvo capacidad ociosa durante los años de análisis, con excepción del 2020, que al no contar con recursos para la adquisición de Propiedad Planta y Equipo, la compañía recurrió a programas de mantenimiento, lo que contribuyó a la conservación de los Activos Fijos, incrementado de esta forma la vida útil de su maquinaria y disminuyendo las expectativas de inversión.

Análisis del Sector

Para responder a la última pregunta de investigación concerniente a el nivel de crecimiento financiero en el sector investigado a través del análisis de Inductores de Valor, fue necesario aplicar el mismo procedimiento del estudio para las compañías Plastiazuay S.A, y Plásticos Rival Cia Ltda., categorizadas como Industrias Químicas del Cantón Cuenca CIIU C2220, para comparar los resultados de Continental y la dinámica del sector, e identificar cuál es más eficiente y rentable.

El Análisis financiero de estas compañías, se encuentran expuestos en el Apéndice, y los resultados son expuestos a continuación:

EL EBITDA y el Margen EBITDA, para las compañías del grupo, dado el giro de negocio y su estructura operativa, se mantuvieron positivos, incluso en escenarios de recesión y situaciones del entorno menos favorables lo que permitió una generación de flujo libre de efectivo.

En cuanto al KTNO, al tratarse de compañías con distintas actividades económicas, e inclusive con niveles de ventas no relacionadas, no pudieron ser comparadas entre sí, ni mucho menos utilizar técnicas de Benchmarking, para identificar oportunidades, descubrir nuevas líneas de negocio, nuevas tendencias empresariales y comparar la calidad de productos que ofrece.

Con relación al PDC, las empresas analizadas no están preparadas para crecer, debido a que mostraron resultados inferiores a uno, por lo tanto, tienen menor potencial de crecimiento con recursos propios, y el crecimiento no incrementará su valor más allá de lo que invierte en su Capital de Trabajo.

Respecto a la Productividad del Activo Fijo (PAF), las 3 compañías muestran valores relativamente altos, lo que demuestra cierta eficiencia en la manera de cómo es aprovechada la capacidad instalada, logrando vender la mayor cantidad de dinero posible en relación con la inversión realizada en PPE, lo que denota que hay creación de valor para los propietarios.

Ver Anexo 1 con los resultados del Sector.

Comparación entre Índices Tradicionales e Inductores de Valor

Con el fin de demostrar que los índices tradicionales no presentan información completa para la toma de decisiones sobre resultados futuros y por ende sobre el valor, se detalla las ventajas de utilizar los ratios de valor en la planificación y análisis financiero, como una oportunidad para el cumplimiento de los objetivos básicos financieros detallados en el presente artículo.

Tabla 13. *Comparación Índices Tradicionales e Inductores de Valor*

Índices Tradicionales	Inductores de Valor
El crecimiento de las Utilidades contables es lo único importante.	Lo importante es la rentabilidad implícita en el crecimiento.
Tienen limitantes al no contar la realidad de la Empresa.	Capturan otros aspectos que inciden en el valor de la empresa.
Administrar solo con reportes financieros.	Adoptan medidas financieras complementarias relación causa-efecto.
Obsesión por el crecimiento de las Utilidades Contables, utilización de mecanismos contables como provisiones, depreciaciones y amortizaciones.	Elimina mecanismos contables para mostrar la verdadera utilidad y la generación de Flujos de Caja Libres.
Se basan en datos históricos, el comportamiento futuro guardará el mismo patrón.	Utiliza el concepto del valor del dinero en el tiempo.
No están enfocados a la medición del Valor Agregado.	El valor de la empresa obedece a la generación de caja y permanencia de la compañía.

Nota. Esta tabla muestra las ventajas de utilizar inductores de valor

Conclusiones y Recomendaciones

De acuerdo con el análisis presentado a lo largo del estudio, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

La investigación confirmó que para la elaboración del análisis financiero, con la utilización de Inductores de valor a través de información contable, se requiere de cálculos adicionales que no se encuentran implícitos en los balances contables, por ejemplo para el caso específico del EBITDA, que es la verdadera utilidad, se excluyeron las depreciaciones, amortizaciones y provisiones, que son rubros que castigan el Estado de Resultados y que son utilizados como una estrategia tributaria; en cuanto al Capital de Trabajo Neto Operativo es necesario conocer la dinámica de determinación de usos, fuentes y sus variaciones, con el fin de conocer si se generaron nuevos flujos de efectivo o fueron consumidos los de ejercicios anteriores; así mismo para el cálculo de la Palanca de Crecimiento, se debió determinar en primera instancia el Margen EBITDA y la Productividad del Capital de Trabajo, ratios que tuvieron que ser calculados después de determinar el EBITDA y el KTNO.

Acorde con la estructura de los indicadores de valor, se pudo definir que Continental Tire Andina S.A, mostró una baja rentabilidad, y por ende, no generó valor, mostrando ineficiencias administrativas por el incremento de Cuentas por Cobrar y de Inventarios, esto sumado a la reducción en las Ventas, produjo que se demande efectivo en lugar de generar flujos por la operaciones normales de la compañía, reflejada en los resultados menores a la unidad en la Palanca de Crecimiento, efectos que los índices tradicionales no revelan debido a sus limitantes para evaluar el desempeño de una empresa, en virtud a que no muestran la realidad de esta, porque utilizan métodos contables que favorecen la Utilidad Neta, y no el valor de las empresas, ya que independientemente de que se incremente o disminuya la Utilidad, el Flujo de Caja será siempre el mismo y no será considerado dentro de su análisis.

En cuanto a los resultados del sector, la investigación demuestra que las compañías objeto de estudio, no se encuentran en capacidad de crecer, debido a que demandaron más flujos de efectivo en lugar de generarlos, con estos antecedentes los directivos deben empezar a plantear estrategias con metas basados en el cálculo y seguimiento de indicadores de valor, como incrementar el margen EBITDA y disminuir el KTNO, para liberar Flujo de Caja y garantizar el crecimiento y permanencia de las compañías.

Referencias

- Angulo Sanchez, L. (2016). **La Gestión Efectiva del Capital de Trabajo en las Empresas**. Revista Universidad y Sociedad, 8(4), 54-57.
- Bustista, G. O., Pérez-Uribe, R., & Ramírez-Salazar, M. D. (2018). Análisis Financiero Preliminar: Implementando el EAN-RISE en siete empresas. **Modernización e innovación de la gestión de organizaciones**, 1-14.
- Block y Hirt (2008) **Fundamentos de la Administración Financiera**, Traducido de 14a. edición de Foundations of financial management, de Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt y Bartley R. Danielsen.
- Carrillo de Rojas, G. (2002). **Análisis y Administración Financiera** (Sexta ed.). Bogotá: Corcas Editores.
- Durán, Y. (2011). **Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las. Visión Gerencial** (1), 37-56.
- García Serna, O. (2003). **Libro Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y Eva**. Antioquia: BERNALIBROS S.A.S.
- García Serna, O. (2009). **Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones**. (B. S.A.S., Ed.) Antioquia, Colombia: BERNALIBROS S.A.S. Obtenido de <http://olgarcia@epm.net.co>
- Gitman, Lawrence (2003). **Principios de Administración Financiera**. (10ª ed). México: Prentice Hall. 631 pp
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). **Principios de administración financiera** (Decimosegunda Edición ed.). México: Pearson.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). **Principios de Administración Financiera** (Decimocuarta Edición ed.). México: Pearson Educación.
- Jiménez Sánchez, J., & Rojas Restrepo, F. (2016). **Aplicación de inductores generadores de valor para la gestión en microempresas**. En Contexto, 99-116.
- Meigs, Robert F. et al., **Contabilidad. La base para decisiones gerenciales**, décima edición, Santa Fe de Bogotá, McGraw-Hill, 1999, 881+XIII pp.

Rubio D., Pedro (2007). **Manual de Análisis Financiero**. España: Universidad de Málaga. Edición electrónica. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2007a/255>. Consulta: 31 de Julio de 2008

Sánchez Galán, J. (04 de 10 de 2016). **Creación de valor**. Obtenido de Economipedia.com
<https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2021/09/8-Sector-en-Cifras-Resumen-Agosto.pdf>

<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/la-venta-de-carros-aumento-1372-en-el-primer-trimestre-y-el-segmento-suv-sigue-creciendo-nota/>

<https://www.empresaactual.com/escuela-financiera-ratio-de-endeudamiento/>

<https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>

<https://noticias.autocosmos.com.co/2021/04/20/los-fabricantes-de-automoviles-sufren-por-la-escases-de-caucho>

<https://primicias.ec/noticias/economia/setor-automotor-ecuador-atracción-proyectos/>

<https://www.reserchgate.net/publication/352168587> El Sector Automotriz en Ecuador Antecedenentes situación actual y perspectivas

Anexo 1**Material Complementario**

Análisis Financiero e Interpretación con Índices Tradicionales y de Valor Plastiazuary S.A. y Plásticos Rival, periodo 2017 – 2021.

Extracción de Balances, y Análisis Vertical y Horizontal

Para solucionar el problema que se presenta para la comparación de las bases de datos entre las diferentes empresas analizadas, se consideró la elaboración Balances condesados, homogenizados y armonizados, con los datos presentados en el presente estudio de Continental Tire Andina, S.A., excluyendo ciertas cuentas a detalle que no se pudo obtener con los Balances publicados en la Superintendencia de Compañías. Para identificar las variaciones significativas de los resultados de las empresas del sector se procedió a la elaboración de los análisis Vertical y Horizontal que permita encontrar relaciones entre las empresas objeto de estudio.

Tabla 14. Estado de Situación Financiera Plastiazuay S.A. Periodos 2017 - 2021

PLASTIAZUAY S.A.

Estado de Situación Financiera, periodos 2017 – 2021

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento

En U.S. dólares y porcentajes

RUBRO/AÑO	Balance	Análisis Vertical	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento
ACTIVO	2017	2017	2018	2018	2018/2017	2019	2019	2019/2018	2020	2020	2020/2019	2021	2021	2021/2022
Efectivo y bancos	218,411	2.02%	22,957	0.21%	-89.49%	13,527	0.13%	-41.08%	168,702	1.77%	1147.16%	140,066	1.13%	-16.97%
Cuentas por cobrar	2,085,525	19.32%	2,286,702	20.71%	9.65%	2,261,976	21.22%	-1.08%	1,896,443	19.92%	-16.16%	2,352,974	19.04%	24.07%
Otros activos financieros	-	0.00%	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	0.00%	-72,769	-0.76%	0.00%	-	0.00%	-100.00%
Inventarios	2,930,303	27.14%	2,857,987	25.88%	-2.47%	2,692,649	25.26%	-5.79%	2,010,877	21.13%	-25.32%	3,308,561	26.78%	64.53%
Activo por impuestos corrientes	622,003	5.76%	769,383	6.97%	23.69%	822,110	7.71%	6.85%	863,268	9.07%	5.01%	1,043,504	8.45%	20.88%
Otros activos	24,567	0.23%	20,005	0.18%	-18.57%	16,032	0.15%	-19.86%	41,890	0.44%	161.29%	43,193	0.35%	3.11%
Total Activo corriente	5,880,809	54.47%	5,957,034	53.95%	1.30%	5,806,294	54.47%	-2.53%	4,908,411	51.57%	-15.46%	6,888,298	55.75%	40.34%
PPE	4,915,725	45.53%	5,047,331	46.75%	2.68%	4,790,689	44.94%	-5.08%	4,523,574	47.52%	-5.58%	5,390,331	43.63%	19.16%
Activos por impuestos diferidos	-	0.00%	37,128	0.34%	0.00%	62,175	0.58%	67.46%	86,864	0.91%	39.71%	76,876	0.62%	-11.50%
Total Activo no corriente	4,915,725	45.53%	5,084,458	46.05%	3.43%	4,852,864	45.53%	-4.55%	4,610,438	48.43%	-5.00%	5,467,207	44.25%	18.58%
Total Activo	10,796,534	100.00%	11,041,493	100.00%	2.27%	10,659,158	100.00%	-3.46%	9,518,849	100.00%	-10.70%	12,355,505	100.00%	29.80%
PASIVO Y PATRIMONIO	2017	2017	2018	2018	2018/2017	2019	2019	2019/2018	2020	2020	2020/2019	2021	2021	2021/2022
Préstamos	2,018,319	18.69%	1,947,500	17.64%	-3.51%	1,419,203	13.31%	-27.13%	635,252	6.67%	-55.24%	711,892	5.76%	12.06%
Cuentas por pagar	1,042,489	9.66%	1,251,099	11.33%	20.01%	1,328,218	12.46%	6.16%	1,434,826	15.07%	8.03%	3,620,394	29.30%	152.32%
Oblig. Trabajadore	212,051	1.96%	192,038	1.74%	-9.44%	200,623	1.88%	4.47%	138,389	1.45%	-31.02%	208,400	1.69%	50.59%
Pasivos x Imp.Ctes	191,076	1.77%	220,657	2.00%	15.48%	211,011	1.98%	-4.37%	153,938	1.62%	-27.05%	207,821	1.68%	35.00%
Otros Pasivos Corrientes	145,654	1.35%	163,553	1.48%	12.29%	170,297	1.60%	4.12%	18,024	0.19%	-89.42%	18,608	0.15%	3.24%
Total Pasivo corriente	3,609,589	33.43%	3,774,847	34.19%	4.58%	3,329,352	31.23%	-11.80%	2,380,429	25.01%	-28.50%	4,767,114	38.58%	100.26%

Oblig por beneficios definidos	1,655,014	15.33%	1,763,493	15.97%	6.55%	1,771,332	16.62%	0.44%	1,725,310	18.13%	-2.60%	1,564,112	12.66%	-9.34%
Total Pasivo no corriente	1,655,014	15.33%	1,763,493	15.97%	6.55%	1,771,332	16.62%	0.44%	1,725,310	18.13%	-2.60%	1,564,112	12.66%	-9.34%
Total Pasivo	5,264,603	48.76%	5,538,340	50.16%	5.20%	5,100,684	47.85%	-7.90%	4,105,740	43.13%	-19.51%	6,331,226	51.24%	54.20%
Capital Social	1,325,291	12.28%	1,325,291	12.00%	0.00%	1,325,291	12.43%	0.00%	1,325,291	13.92%	0.00%	1,325,291	10.73%	0.00%
Reserva Legal	497,003	4.60%	558,276	5.06%	12.33%	610,544	5.73%	9.36%	663,117	6.97%	8.61%	663,117	5.37%	0.00%
Otras Reservas	262,777	2.43%	262,777	2.38%	0.00%	262,777	2.47%	0.00%	262,777	2.76%	0.00%	262,777	2.13%	0.00%
Utilidades Acum Ejercicios Anteriores	-	0.00%	-	0.00%	0.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	327,796	2.65%	-
Adopción NIIF	-270,486	-2.51%	-270,486	-2.45%	0.00%	-270,486	-2.54%	0.00%	-270,486	-2.84%	0.00%	-270,486	-2.19%	0.00%
ORI	3,085,503	28.58%	3,085,503	27.94%	0.00%	3,085,503	28.95%	0.00%	3,104,616	32.62%	0.62%	3,085,503	24.97%	-0.62%
Ganancias o Pérdidas Actuariales	19,113	0.18%	19,113	0.17%	0.00%	19,113	0.18%	0.00%	-	0.00%	-100.00%	19,113	0.15%	-
Utilidad del Ejercicio	612,731	5.68%	522,680	4.73%	-14.70%	525,733	4.93%	0.58%	327,795	3.44%	-37.65%	611,169	4.95%	86.45%
Total Patrimonio	5,531,931	51.24%	5,503,153	49.84%	-0.52%	5,558,474	52.15%	1.01%	5,413,110	56.87%	-2.62%	6,024,279	48.76%	11.29%
Total Pasivo y Patrimonio	10,796,534	100.00%	11,041,493	100.00%	2.27%	10,659,158	100.00%	-3.46%	9,518,849	100.00%	-10.70%	12,355,505	100.00%	29.80%

Nota. Esta tabla muestra los Estados de Situación Financiera de Plastiazuary periodos 2017 a 2021.

Tabla 15. Estado de Resultados Plastiazuay S.A. períodos 2017-2021

Plastiazuay S.A.

Estado de Resultados Integrales,

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento, periodo 2017 – 2021

RUBRO/AÑO	Balance	Análisis Vertical	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento
RUBRO	2017	2017	2018	2018	2018/ 2017	2019	2019	2019/ 2018	2020	2020	2020/ 2019	2021	2021	2021/ 2020
Ventas Netas	11,770,079	100.00%	11,223,874	100.00%	-4.64%	10,302,902	100.00%	-8.21%	7,973,404	100.00%	-22.61%	11,295,570	100.00%	41.67%
Costo de ventas	6,858,643	58.27%	6,760,980	60.24%	-1.42%	5,781,156	56.11%	-14.49%	4,292,923	53.84%	-25.74%	6,799,084	60.19%	58.38%
Utilidad bruta en ventas	4,911,436	41.73%	4,462,894	39.76%	-9.13%	4,521,746	43.89%	1.32%	3,680,480	46.16%	-18.60%	4,496,486	39.81%	22.17%
Gastos Administrativos	1,611,522	13.69%	1,335,219	11.90%	-17.15%	1,385,759	13.45%	3.79%	1,087,161	13.63%	-21.55%	1,137,351	10.07%	4.62%
Gasto de Ventas	2,183,691	18.55%	2,123,436	18.92%	-2.76%	2,110,914	20.49%	-0.59%	1,925,115	24.14%	-8.80%	2,228,254	19.73%	15.75%
Utilidad en operación	1,116,223	9.48%	1,004,239	8.95%	-10.03%	1,025,073	9.95%	2.07%	668,204	8.38%	-34.81%	1,130,881	10.01%	69.24%
Ingresos no operacionales	36,281	0.31%	26,705	0.24%	-26.39%	10,707	0.10%	-59.91%	44,987	0.56%	320.15%	51,728	0.46%	14.98%
Gastos Financieros	206,848	1.76%	129,240	1.15%	-37.52%	198,490	1.93%	53.58%	175,493	2.20%	-11.59%	206,361	1.83%	17.59%
Otros Gastos	-	0.00%	70,871	0.63%	-	-	0.00%	-100.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% P. TRABAJO E I RENTA	945,656	8.03%	830,834	7.40%	-12.14%	837,290	8.13%	0.78%	537,699	6.74%	-35.78%	976,248	8.64%	81.56%
15% Part.trabaj	141,848	1.21%	124,625	1.11%	-12.14%	125,594	1.22%	0.78%	80,655	1.01%	-35.78%	146,437	1.30%	81.56%
Utilidad antes de impuestos	803,808	6.83%	706,209	6.29%	-12.14%	711,697	6.91%	0.78%	457,044	5.73%	-35.78%	829,811	7.35%	81.56%
Impuesto a la renta	208,044	1.77%	220,657	1.97%	6.06%	211,011	2.05%	-4.37%	153,938	1.93%	-27.05%	207,820	1.84%	35.00%
(+/-) Gasto o Ingreso por Impuesto Diferido	16,968	0.14%	37,127	0.33%	118.81%	25,047	0.24%	-32.54%	24,689	0.31%	-1.43%	-10,822	-0.10%	-143.83%

Utilidad Neta	612,732	5.21%	522,680	4.66%	-14.70%	525,733	5.10%	0.58%	327,795	4.11%	-37.65%	611,169	5.41%	86.45%
---------------	---------	-------	---------	-------	---------	---------	-------	-------	---------	-------	---------	---------	-------	--------

Nota. Esta Tabla muestra los Estados de Resultados Integrales de Plastiazuay S.A., periodos 2017 a 2021.

Tabla 16. Estado de Situación Financiera Plásticos Rival Cia Ltda. Periodos 2017-2021

PLASTICOS RIVAL CIA LTDA.

Estado de Situación Financiera, periodos 2017 - 2021

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento

En U.S. dólares y porcentajes

RUBRO/AÑO	Balance	Análisis Vertical	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento
ACTIVO	2017	2017	2018	2018	2018/ 2017	2019	2019	2019/ 2018	2020	2020	2020/ 2019	2021	2021	2021/ 2022
Efectivo y bancos	3,427,234	3.31%	10,417,658	9.43%	203.97%	6,352,507	5.77%	-39.02%	2,708,687	2.39%	-57.36%	2,958,161	2.56%	9.21%
Cuentas por cobrar	26,550,949	25.66%	27,597,550	24.97%	3.94%	11,178,482	10.15%	-59.49%	15,182,889	13.39%	35.82%	18,315,201	15.85%	20.63%
Servicios y Otros Pagos Anticipados	2,440,839	2.36%	2,030,958	1.84%	-16.79%	1,144,716	1.04%	-43.64%	1,448,370	1.28%	26.53%	2,276,772	1.97%	57.20%
Inventarios	19,855,215	19.19%	19,122,650	17.30%	-3.69%	19,429,916	17.65%	1.61%	17,614,522	15.54%	-9.34%	19,345,130	16.74%	9.82%
Activo por impuestos corrientes	2,445,170	2.36%	4,271,569	3.86%	74.69%	3,575,107	3.25%	-16.30%	4,833,606	4.26%	35.20%	7,195,194	6.23%	48.86%
Otros activos	639,584	0.62%	632,413	0.57%	-1.12%	3,913	0.00%	-99.38%	4,403	0.00%	12.52%	7,713	0.01%	75.18%
Total Activo corriente	55,358,991	53.51%	64,072,798	57.97%	15.74%	41,684,641	37.86%	-34.94%	41,792,478	36.86%	0.26%	50,098,169	43.34%	19.87%
PPE	44,094,931	42.62%	42,439,363	38.40%	-3.75%	46,074,662	41.85%	8.57%	43,163,360	38.07%	-6.32%	41,644,253	36.03%	-3.52%
Intangibles	102,390	0.10%	26,641	0.02%	-73.98%	229,423	0.21%	761.15%	222,135	0.20%	-3.18%	127,731	0.11%	-42.50%
Activos por impuestos diferidos	-	0.00%	120,728	0.11%	-	200,751	0.18%	66.28%	274,409	0.24%	36.69%	246,843	0.21%	-10.05%
Otros activos financieros	3,574,069	3.45%	3,535,774	3.20%	-1.07%	4,577,404	4.16%	29.46%	10,250,646	9.04%	123.94%	11,773,310	10.19%	14.85%
Otros activos	330,866	0.32%	330,866	0.30%	0.00%	17,326,376	15.74%	51.67%	17,680,858	15.59%	2.05%	11,690,870	10.11%	-33.88%
Total Activo no corriente	48,102,255	46.49%	46,453,373	42.03%	-3.43%	68,408,616	62.14%	47.26%	71,591,407	63.14%	4.65%	65,483,008	56.66%	-8.53%
Total Activo	103,461,246	100.00%	110,526,171	100.00%	6.83%	110,093,257	100.00%	-0.39%	113,383,885	100.00%	2.99%	115,581,177	100.00%	1.94%

PASIVO Y PATRIMONIO	2017		2018		2019		2020		2021					
Préstamos	7,438,797	7.19%	10,589,325	9.58%	42.35%	12,618,687	11.46%	19.16%	9,279,655	8.18%	-26.46%	11,771,045	10.18%	26.85%
Emisión de Obligaciones	7,549,538	7.30%	8,095,379	7.32%	7.23%	6,062,485	5.51%	-25.11%	1,483,686	1.31%	-75.53%	1,779,507	1.54%	19.94%
Cuentas por pagar	16,777,578	16.22%	11,040,706	9.99%	-34.19%	5,604,157	5.09%	-49.24%	15,930,081	14.05%	184.25%	15,027,450	13.00%	-5.67%
Pasivos por impuestos corrientes	5,135,360	4.96%	6,187,594	5.60%	20.49%	3,207,381	2.91%	-48.16%	3,217,234	2.84%	0.31%	3,325,999	2.88%	3.38%
Otras Obligaciones corrientes	1,076,010	1.04%	679,685	0.61%	-36.83%	508,809	0.46%	-25.14%	535,207	0.47%	5.19%	313,426	0.27%	-41.44%
Anticipo a Clientes	1,495,490	1.45%	768,432	0.70%	-48.62%	691,486	0.63%	-10.01%	-	0.00%	-100.00%	2,490,985	2.16%	-
Total Pasivo corriente	39,472,772	38.15%	37,361,123	33.80%	-5.35%	28,693,004	26.06%	-23.20%	30,445,863	26.85%	6.11%	34,708,412	30.03%	14.00%
Préstamos	9,267,775	8.96%	9,378,541	8.49%	1.20%	17,397,942	15.80%	85.51%	18,160,007	16.02%	4.38%	22,574,920	19.53%	24.31%
Porción Corriente de Valores Emitidos	1,951,247	1.89%	5,640,250	5.10%	189.06%	3,667,250	3.33%	-34.98%	2,243,250	1.98%	-38.83%	-	0.00%	-100.00%
Provisiones Beneficios Empleados	3,532,266	3.41%	3,845,404	3.48%	8.87%	3,930,266	3.57%	2.21%	4,062,761	3.58%	3.37%	4,309,817	3.73%	6.08%
Total Pasivo no corriente	14,751,288	14.26%	18,864,195	17.07%	27.88%	24,995,458	22.70%	32.50%	24,466,018	21.58%	-2.12%	26,884,737	23.26%	9.89%
Total Pasivo	54,224,060	52.41%	56,225,318	50.87%	3.69%	53,688,462	48.77%	-4.51%	54,911,881	48.43%	2.28%	61,593,149	53.29%	12.17%
Capital Social	29,900,000	28.90%	29,900,000	27.05%	0.00%	35,000,000	31.79%	17.06%	37,000,000	32.63%	5.71%	37,000,000	32.01%	0.00%
Aportes de socios o Accionistas para futura capitalizació	77,407	0.07%	77,407	0.07%	0.00%	-	0.00%	-100.00%	0.00%	0.00%	-	-	0.00%	-
Reserva Legal	1,560,407	1.51%	1,847,514	1.67%	18.40%	2,154,414	1.96%	16.61%	2,278,643	2.01%	5.77%	2,369,012	2.05%	3.97%
Otras Reservas	630,377	0.61%	630,377	0.57%	0.00%	630,377	0.57%	0.00%	630,377	0.56%	0.00%	630,377	0.55%	0.00%
Otros Resultados Integrales	9,105,576	8.80%	9,226,303	8.35%	1.33%	9,303,069	8.45%	0.83%	9,376,728	8.27%	0.79%	9,349,162	8.09%	-0.29%
Resultados Acumulados	2,221,275	2.15%	6,401,269	5.79%	188.18%	6,832,352	6.21%	6.73%	7,378,875	6.51%	8.00%	2,777,251	2.40%	-62.36%
Utilidad del Ejercicio	5,742,144	5.55%	6,217,982	5.63%	8.29%	2,484,583	2.26%	-60.04%	1,807,382	1.59%	-27.26%	1,862,227	1.61%	3.03%
Total Patrimonio	49,237,186	47.59%	54,300,853	49.13%	10.28%	56,404,795	51.23%	3.87%	58,472,004	51.57%	3.66%	53,988,028	46.71%	-7.67%
Total Pasivo y Patrimonio	103,461,246	100%	110,526,17	100%	6.83%	110,093,257	100%	-0.39%	113,383,885	100%	2.99%	115,581,177	100%	1.94%

Nota. Esta Tabla muestra los Estados de Situación Financiera de Plásticos Rival Cia Ltda., periodos 2017 a 2021

Tabla 17. Estado de Resultados Plásticos Rival Cia Ltda. Periodo 2017 – 2021

PLASTICOS RIVAL CIA LTDA.

Estado de Resultados Integrales periodos 2017 – 2021

Análisis Vertical y Tasas de Crecimiento

En U.S. dólares y porcentajes

RUBRO/AÑO	Balance	Análisis Vertical	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas de Crecimiento	Balance	Análisis Vertical	Tasas Crecimiento
RUBRO	2017	2017	2018	2018	2018/ 2017	2019	2019	2019/ 2018	2020	2020	2020/ 2019	2021	2021	2021/ 2020
Ventas Netas	79,440,883	100.00%	85,586,271	100.00%	7.74%	61,102,952	100.00%	-28.61%	57,913,176	100.00%	-5.22%	88,090,468	100.00%	52.11%
Costo de ventas	56,373,763	70.96%	61,050,842	71.33%	8.30%	44,007,609	72.02%	-27.92%	42,761,114	73.84%	-2.83%	70,549,349	80.09%	64.98%
Utilidad bruta en ventas	23,067,120	29.04%	24,535,428	28.67%	6.37%	17,095,343	27.98%	-30.32%	15,152,062	26.16%	-11.37%	17,541,119	19.91%	15.77%
Gastos de administración	4,527,602	5.70%	3,356,019	3.92%	-25.88%	3,054,486	5.00%	-8.98%	3,098,387	5.35%	1.44%	4,131,113	4.69%	33.33%
Gasto de ventas	7,372,199	9.28%	8,906,312	10.41%	20.81%	7,462,282	12.21%	-16.21%	5,686,554	9.82%	-23.80%	7,375,765	8.37%	29.71%
Utilidad en operación	11,167,319	14.06%	12,273,097	14.34%	9.90%	6,578,576	10.77%	-46.40%	6,367,122	10.99%	-3.21%	6,034,241	6.85%	-5.23%
Ingresos no operacionales netos	-	0.00%	-	0.00%	-	943,721	1.54%	-	-	0.00%	-100.00%	-	0.00%	-
Gastos Financieros	2,492,057	3.14%	2,604,123	3.04%	4.50%	3,139,332	5.14%	20.55%	3,296,363	5.69%	5.00%	2,942,477	3.34%	-10.74%
Otros Gastos	-	0.00%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	4,630	0.01%	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRAB E IMPUESTO A LA RENTA	8,675,262	10.92%	9,668,974	11.30%	11.45%	4,382,965	7.17%	-54.67%	3,070,758	5.30%	-29.94%	3,087,134	3.50%	0.53%
15% Trabajadores	1,301,289	1.64%	1,450,346	1.69%	11.45%	657,445	1.08%	-54.67%	460,614	0.80%	-29.94%	463,070	0.53%	0.53%
Utilidad antes de impuestos	7,373,973	9.28%	8,218,628	9.60%	11.45%	3,725,520	6.10%	-54.67%	2,610,145	4.51%	-29.94%	2,624,064	2.98%	0.53%
Impuesto a la renta	1,631,828	2.05%	2,000,646	2.34%	22.60%	1,240,937	2.03%	-37.97%	802,763	1.39%	-35.31%	761,837	0.86%	-5.10%
Utilidad Neta	5,742,144	7.23%	6,217,982	7.27%	8.29%	2,484,583	4.07%	-60.04%	1,807,382	3.12%	-27.26%	1,862,226	2.11%	3.03%

Nota. Esta tabla muestra los Estados de Resultados de Plásticos Rival Cia Ltda. Periodos 2017 a 2021

Elaboración e Interpretación de indicadores del sector

Con el propósito de realizar comparaciones entre indicadores e identificar la posición financiera de Continental Tire Andina S.A. frente a la dinámica del sector; se consideraron las cifras financieras de 2 Industrias Químicas locales, identificadas con los CIU C2220.11 y C2220.12, Plastiazuay S.A., y Plásticos Rival Cia Ltda.

Obedeciendo los parámetros del estudio se desarrollaron los ratios tradiciones e inductores de valor con los resultados de los Estados Financieros de Situación y de Resultados Integrales publicados en la Superintendencia de Compañías, de los 5 años objeto de análisis (2017 – 2021), evaluando 16 indicadores financieros de los grupos de Liquidez, Endeudamiento, Rentabilidad, y Eficiencia, obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 18. *Resumen de Índices Tradicionales Plastiazuay S.A.*

PLASTIAZUAY S.A.

RESUMEN INDICICES TRADICIONALES

PERIODO 2017 – 2021

En porcentajes, miles de dólares y veces

TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
	Capital de Trabajo	2,271,220	2,182,188	2,476,942	2,527,982	2,121,184
LIQUIDEZ	Razón Corriente	1.63	1.58	1.74	2.06	1.44
	Prueba Ácida	0.82	0.82	0.94	1.22	0.75
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
	Pasivo Total / Activo Total	0.49	0.50	0.48	0.43	0.51
APALANCA MIENTO	Pasivo Total / Patrimonio	0.95	1.01	0.92	0.76	1.05
	Pasivo Total / Ventas	0.45	0.49	0.50	0.51	0.56
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021

TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
RENTABILIDAD	ROA	0.06	0.05	0.05	0.03	0.05
	ROE	0.11	0.09	0.09	0.06	0.10
	Utilidad Neta / Ventas	0.05	0.05	0.05	0.04	0.05
EFICIENCIA U OPERACIÓN	Vtas Netas / Activo Total	1.09	1.02	0.97	0.84	0.91
	Costo de Ventas/ Inv. Promedio	1.96	1.56	1.40	1.28	1.58
		186.54	233.39	260.22	285.44	231.59
	Rotación de Cuentas por Cobrar	4.64	3.37	3.03	2.63	3.42
	Periodo Promedio de Cobro	78.74	108.27	120.64	138.59	106.67
	5.08	3.79	2.87	1.77	1.91	
	Periodo Promedio de Pago	71.84	96.39	127.16	206.59	191.22

Nota. Esta tabla muestra el Resumen de Índices tradicionales de Plastiazúay S.A. periodos 2017 a 2021.

Tabla 19. *Resumen Índices Tradicionales Plásticos Rival Cia Ltda.**PLASTICOS RIVAL CIA LTDA.**RESUMEN DE INDICES TRADICIONALES**PERIODO DE ANALISIS 2017 – 2021**En porcentajes, miles de dólares y veces*

TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
	Capital de Trabajo	\$15,886,219	\$26,711,675	\$12,991,637	\$11,346,615	\$15,389,757
LIQUIDEZ	Razón Corriente	1.40	1.71	1.45	1.37	1.44
	Prueba Ácida	0.90	1.20	0.78	0.79	0.89
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
APALANCA MIENTO	Pasivo Total / Activo Total	0.52	0.51	0.49	0.48	0.53
	Pasivo Total / Patrimonio	1.10	1.04	0.95	0.94	1.14
	Pasivo Total / Ventas	0.68	0.66	0.88	0.95	0.70
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
	ROA	0.06	0.06	0.02	0.02	0.02
RENTABILIDAD	ROE	0.12	0.11	0.04	0.03	0.03
	Utilidad Neta / Ventas	0.07	0.07	0.04	0.03	0.02
TIPO	INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
EFICIENCIA U OPERACIÓN	Ventas Netas / Activo Total	0.77	0.77	0.56	0.51	0.76
	Costo de Ventas/ Inv. Promedio	2.00	2.10	1.52	1.56	2.51

Inv.						
Promedio x						
365/	182.44	173.68	240.45	233.28	145.65	
Costo de						
Ventas						
Rotación de						
CXC	2.28	2.09	2.45	2.79	3.40	
Periodo						
Promedio de						
Cobro	160.03	174.31	149.20	130.92	107.34	
Rotación de						
Cuentas por						
Pagar	1.78	2.39	2.73	1.48	2.52	
Periodo						
Promedio de						
Pago	204.49	152.48	133.72	246.82	145.05	

Nota. Esta tabla muestra el Resumen de Índices tradicionales de Plásticos Rival Cia Ltda. periodos 2017 a 2021.

Con los resultados obtenidos y la aplicación de los índices tradicionales, se realizó a la interpretación de los datos, en primera instancia de manera separada para tener un entendimiento más detallado de la evolución de la situación financiera de cada empresa a lo largo de los años de estudio (2017 – 2021) para posteriormente comparar los índices con los obtenidos en el grupo.

Análisis Financiero Plastiazuary S.A.

Plastiazuary S.A., nace en Cuenca, en 1985, con un enfoque industrial y comercial en la elaboración de trabajos con PVC, calandrados y laminados que dan como resultado una variedad de productos.

Liquidez

En lo que respecta a indicadores de Liquidez Plastiazuary S.A., refleja un importante capital de trabajo positivo principalmente para el año 2018 alcanzando USD 26,71 millones, que se sustentan en cuentas por cobrar e Inventarios versus el Pago a Proveedores, de igual forma esto genera un importante nivel de liquidez que le permite mantener indicadores sobre la unidad en la razón de liquidez presenta en promedio para los años de estudio de 1,69, mientras que para la liquidez ácida de 0,87, lo que denota que la mayor parte de su activo

corriente se encuentra en sus inventarios y, por lo tanto, es más complicado que se hagan líquidos.

Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento muestran que Plastiazuay S.A., mantiene un nivel de apalancamiento tolerable, mostrando resultados del 43,13% en el 2020 al 51,24% en 2021, con un promedio del 48% a lo largo de los 5 años de análisis, lo que demuestra que existe una buena cantidad de deuda con relación de sus activos haciendo que la capacidad de la empresa pueda quedar comprometida en caso de que el Flujo de Efectivo se agote o exista un aumento repentino principalmente en Proveedores y Obligaciones a Trabajadores como Jubilación Patronal y Desahucio. En cuanto a la relación Pasivo Total a Ventas a lo largo de los años de estudio muestran resultados entre el 44.76% para el 2017 al 56,05% en 2021, si bien los porcentajes varían según la situación de la compañía, se podría asumir que hay peligro en la estabilidad financiera y solvencia económica de Plastiazuay S.A, por incrementar mayores niveles en Cuentas por Pagar, lo que se reflejó en los resultados de 2021.

Rentabilidad

Dentro de su perfil financiero se puede destacar que Plastiazuay S.A, a lo largo de los años de estudio, registra una caída en sus ventas con relación a 2017, pasando de USD 11,77 millones a USD 11,22 millones para el 2018, a USD 10,30 millones para el 2018, y a USD 7,98 millones para 2020, con un remonte en ventas para el 2021 de USD 11,30 millones, con estos resultados el ROA es concordante con los niveles de ventas obtenidos durante los años de estudio, mostrando resultados de 5,68% en el 2017 y de 4.95% en 2021 años en los que se obtuvo mayores niveles de ingresos y generaron un margen de rentabilidad operativo mayor a los 3 años anteriores.

Actividad u Operación

Plastiazuay S.A., mantiene una rotación de Cuentas por Cobrar de 79 días para el año 2017, llegando a 139 días para el 2020, mostrando ineficiencia en el manejo de Cuentas por Cobrar acorde con el desplome en ventas de esos años; al contrario de este panorama en el 2021 la empresa mantuvo niveles de ventas similares al año 2017 (mejor año de análisis), pero a pesar de eso, las cuentas por cobrar no volvieron a su nivel normal de recuperación, sino al contrario se incrementaron 28 días con relación al 2017 mostrando aún más ineficiencia de la empresa para recuperar el dinero invertido en los clientes; las Cuentas por Pagar, mostraron un promedio de pago de 72 días para el 2017 a 207 para el 2020 y a 191 días para el 2021, demostrando que la compañía fue más eficiente en apalancamiento financiero, puesto que paga menos veces sus obligaciones en el año; la Rotación de Inventarios para

Plastiazuay S.A., le tomó de 187 días en el 2017 a 285 días en el 2020 y a 239 días en el 2021 para generar el efectivo deseado, demostrando ineficiencia en el manejo de inventarios, debido a que mantiene sus inventarios por más tiempo en bodega, incrementando los costos fijos por mantenimiento de las bodegas y reduciendo la liquidez de la compañía.

Análisis Plásticos Rival Cia Ltda.

Plásticos Rival Cia Ltda., es una compañía posicionada en el mercado nacional por alrededor de 42 años, dedicada a la fabricación y comercialización de tubería PVC, Polietileno, Alcantarillado y ductos para fibra óptica acorde a las exigencias de grandes sectores del país.

Liquidez

En Plásticos Rival Cia Ltda., se redujo el índice de liquidez, que promedió 1,48 entre 2017 y 2021, evidenciando una capacidad adecuada para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Este indicador se vio favorecido por el monto de la cartera, que fluctuó en función de las y por el volumen elevado de inventarios, que permite a la compañía mantener un nivel de aprovisionamiento oportuno para hacer frente a la demanda y estar preparada para responder ante nuevos proyectos de manera rápida y oportuna. Por otro lado la Prueba ácida, en donde se excluye a los inventarios, muestra niveles menores a 1 para los años 2017, 2019, 2020 y 2021, lo que significaría que la empresa pudo tener problemas de liquidez y posiblemente se enfrente con dificultades para cubrir con obligaciones contraídas en el Corto Plazo.

Endeudamiento

En concordancia con los resultados conseguidos, Plásticos Rival Cia Ltda., financió la operación principalmente a través de recursos propios, por lo que se registró un nivel de apalancamiento bajo y con una tendencia decreciente. En este sentido, la estructura de financiamiento mantiene un riesgo controlado, pasando los ratios de 0.52 en el 2017, al 0.51, 0.49, 0.48 y 0.53 para el 2018, 2019, 2020 y 2021, en la fórmula del Activo Total / Pasivo Total. La deuda neta mostró una tendencia creciente hasta 2019, de acuerdo con la colocación de la Segunda Emisión de Obligaciones y el Segundo Programa de Papel Comercial. Este incremento permitió desconcentrar los pasivos corrientes y reestructurarlos al largo plazo, y adoptar fuentes de financiamiento alternativas. Durante 2020 no se renovó el programa de papel comercial y se logró la reestructuración de la deuda bancaria, concentrándose mayoritariamente en el largo plazo con vencimientos hasta el 2024, disminuyendo la participación de Papel Comercial del 7.30% al 1.54% para el 2021.

Rentabilidad

Como efecto de mejores resultados operativos y de una estabilidad proyectada en el gasto financiero, los Estados de Resultados de Plásticos Rival para el 2021, presentaron un

incremento de los resultados en los índices de Rentabilidad, pasando de un valor de ingresos para el 2017 de USD 79,4 millones a USD 88.09 millones para el 2021 en donde se alcanzaron ventas superiores a 7.74% en el año 2018, con relación al 2017 y de 52.11% en el 2021, con relación al año 2020 periodo que coincide con los cierres de las empresas por la emergencia sanitaria de Covid-19. En cuanto a los Indicadores ROA y ROE, el ROE presenta un valor superior al ROA, para todos los años de estudio, lo que significa que se presentó un apalancamiento positivo, financiado básicamente por deuda.

Eficiencia u Operación

En cuanto a los índices de eficiencia se puede evidenciar que Plásticos Rival Cia Ltda., tiene un buen manejo en el periodo promedio de cobro y de pago, debido a que recupera sus Cuentas por Cobrar en menos tiempo de lo que devenga sus Cuentas por Pagar, así que para el 2017 el periodo promedio de cobro fue de 160 días y de pago 205 días, mientras que para el año 2021 tuvo una diferencia de 116 días entre Cuentas por Cobrar y Pagar lo que denota que la compañía pudo generar mayores flujos por la recuperación y el retraso en el pago de sus proveedores; por otro lado, Plásticos Rival mantuvo niveles de manejo de inventario que oscilaban entre 182 días para el 2017 a 174 días para el 2018, 149 días para el 2019, 130 días para el 2020 y 107 días para el 2021, demostrando que este último año la administración maneja sus Inventarios de manera eficiente manteniendo los mismos lo menos tiempo posible en las bodegas reduciendo significativamente los costos de operación y, por lo tanto, generando mayores niveles de liquidez.

Análisis del Sector Índices tradicionales

En la evaluación se observa que los indicadores de liquidez del sector está dentro de los parámetros aceptados, Continental Tire Andina S.A, se muestra por encima de los resultados de las tres empresas, al presentar indicadores mayores a uno para la Porción Corriente y la Prueba Ácida respectivamente lo que denota que la compañía puede cubrir sus obligaciones inmediatas de corto plazo, sin dejar a un lado la posibilidad de mejorar los parámetros de cobro, adquisición de inventarios y créditos tributarios, lo que no sucedió con los resultados arrojados de las compañías Plastiazuay S.A., y Plásticos Rival que presentaron ratios menores a la unidad en la razón Prueba Ácida lo que demuestra que tienen problemas en el manejo de inventarios demostrados con los ratios de rotación de inventarios.

En cuanto a los resultados de los indicadores de Apalancamiento Continental Tire Andina S.A., arroja resultados inferiores a los establecidos en el sector, lo que indica que se encuentra mejor posicionado que la media del sector, si bien su apalancamiento es esencialmente con proveedores y con los accionistas, la compañía refleja obligaciones con

el sistema financiero y de Papel Comercial de corto y largo plazo controlables, así como compromisos con sus proveedores dentro de los parámetros establecidos en sus políticas de pagos, haciendo que su Pasivo que si bien es importante no genere el nivel de endeudamiento que el sector dispone.

Por otra parte, los indicadores de rentabilidad del sector se muestran mucho más eficientes, que los mostrados por Continental Tire Andina S.A., dada la estructura operativa de la compañía, los gastos operacionales fueron flexibles y variaron de acuerdo con el comportamiento de las ventas, lo que permitió mantener resultados positivos para el periodo 2021, después de haber sufrido un periodo de recesión por la pérdida de ventas como consecuencia de la paralización sufrida por la pandemia de Covid-19. Consecuentemente, las relaciones de margen bruto sobre ventas y de utilidad operativa sobre ventas mantuvo valores constantes del 28% y 13% respectivamente.

Mientras que los indicadores de Eficiencia o Actividad revelan que Continental Tire Andina S.A., maneja sus inventarios y cuentas por Cobrar de manera eficiente con relación a las empresas analizadas, ya que estas mantienen sus inventarios por más tiempo en las bodegas y en cuanto a las cuentas por Cobrar y pagar los resultados del sector son mejores a los expuestos en Continental debido a que las Cuentas por Cobrar de sus compañías son recuperados en menor tiempo que el pago a sus proveedores.

Dentro de estas apreciaciones, se puede recalcar el hecho de que de las 3 compañías analizadas, solo 2 manejan el mismo proceso productivo Plastiazuay S.A., y Plásticos Rival Cia Ltda, mientras que Continental Tire Andina S.A., puede ser considerada un monopolio productivo al ser la única compañía manufacturera de neumáticos en el Ecuador, lo que es muy difícil realizar un análisis más real con su competencia directa.

Cálculo de Inductores de Valor

Siguiendo la temática del Artículo como siguiente punto se elaboró el análisis mediante la aplicación de los Inductores de valor con el propósito de determinar la capacidad de Plastiazuay y Plásticos Rival de producir Flujos de Efectivos y si las mismas están preparadas para crecer.

Tabla 20. Resumen Inductores de Valor Plastiazuay S.A.

PLASTIAZUAY S.A.

RESUMEN DE INDUCTORES DE VALOR

PERIODO DE ANÁLISIS 2017 – 2021

En porcentajes, miles de dólares y veces

INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
EBITDA	1,409,163	1,321,332	1,353,669	994,637	1,457,314
MARGEN EBITDA	0.12	0.12	0.13	0.12	0.13
PKT	0.34	0.35	0.35	0.31	0.18
PDC	0.35	0.34	0.37	0.40	0.71
PAF	3.14	2.58	2.33	1.78	2.01

Nota. Esta tabla muestra el Resumen de los Inductores de Valor de Plastiazuay S.A. periodos 2017 a 2021

Tabla 21. Determinación de Usos y Fuentes KTNO Plásticos Rival Cia Ltda

PLASTICOS RIVAL CIA LTDA

DETERMINACION DE USOS Y FUENTES KTNO

PERIODO DE ANALISIS 2017 - 2021

En U.S. dólares

CUENTA	2018	USO / FUENTE	2019	USO / FUENTE	2020	USO / FUENTE	2021	USO / FUENTE
Cuentas por Cobrar	201,177	USO	-24,726	FUENTE	-365,533	FUENTE	456,531	USO
Inventarios	-72,316	FUENTE	-165,338	FUENTE	-681,772	FUENTE	1,297,685	USO
Cuentas por Pagar	-208,610	USO	-77,118	USO	-106,609	USO	2,185,567	USO
KTNO DEL PERIODO	-79,749		-267,182		-		-431,352	
KTNO ACUMULADO	3,893,590		3,626,407		2,472,493		2,041,142	

Nota. Esta tabla muestra la determinación de los Usos y Fuentes del KTNO de Plastiazuary S.A., periodos 2017 a 2021

Interpretación de Resultados

Plastiazuary S.A.

EBITDA y Margen EBITDA

Plastiazuary S.A., a lo largo de los años de análisis, mostró un EBITDA positivo, siendo su mejor año en términos monetarios el 2021, donde generó una utilidad EBITDA excluyendo los gastos que no producen desembolsos de efectivo de USD 1,46 millones, es decir un incremento del 46,52% con relación al año 2020, generando un aumento de Caja Libre, y por ende un aprovechamiento de la capacidad instalada, debido a que los costos o gastos fijos del año 2021 se diluyeron en un mayor volumen de productos vendidos, situación ideal en donde el EBITDA creció en mayor proporción que las ventas, igual comportamiento, se presentó en el año 2019 con un crecimiento del EBITDA del 2.45%, con relación al -8.21% de las ventas. Por otro lado, se puede determinar que el margen EBITDA, se ha presentado constante dentro de los años de análisis en 0.12 para los años 2017, 2018 y 2020 y para los años 2019 y 2021 en 0.13, esto significa que para los años 2017, 2018 y 2020 quedo USD 0,12 por cada dólar vendido y USD 0,13 en los años 2019 y 2021 libres para poder cumplir con el pago de impuestos, pago de la deuda, incremento del KTNO, reposición de PPE y pago de dividendos.

KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)

Con la identificación de los usos y fuentes mediante el cálculo de las variaciones de las cuentas del Capital de Trabajo Neto Operativo (Cuentas por Cobrar, Inventarios y Cuentas por Pagar), Plastiazuary S.A., en el año 2018 mantuvo USD 79,749,48 de su Flujo de Caja por concepto de reposición de KTNO, con el análisis se determinó que durante este año la empresa genero más usos que fuentes, reduciendo así su Flujo de Caja y consumiendo el saldo del año anterior, presentando así una destrucción de valor. Para el años 2019, se presentan más flujos que fuentes, pero la variación de las cuentas del KTNO no fueron superiores a las variaciones de las ventas, lo que demuestra que a pesar de que se tuvo más fuentes de efectivo, se presentó problemas en el Capital de Trabajo relacionado con la rotación de Cuentas por Cobrar que pasaron de 79 días para el 2017 a 108 días para el 2019, es decir la cartera tardó 29 días más para convertirse en efectivo. Por otro lado, el 2020 año crítico por Pandemia, al igual que en el 2019, la compañía presentó más fuentes que usos, mantuvo USD -1,15 millones de su flujo de Caja para reponer KTNO, como consecuencia de

que los inventarios se vieron afectados por la paralización de actividades en el sector constructor haciendo que los mismos se mantengan en bodega y crezcan en mayor porcentaje que las ventas. Para el 2021 el Flujo de Caja por Reposición de KTNO ascendió a USD -431,351.67, generando creación de valor, debido a que se produjeron en las 3 cuentas del KTNO fuentes, relacionados directamente con una rebaja en la rotación promedio de Cuentas por Cobrar de 139 días a 107 días y de Cuentas por Pagar un incremento en el promedio de pago de 191 días.

PKT (Productividad del Capital de Trabajo)

Plastiazuay S.A., para generar un dólar de ventas, tuvo que mantener USD 0,34 centavos, en forma de KTNO para el año 2017, USD 0,35 centavos para el año 2018 y 2019, USD 0,31 centavos, para el 2020 y USD 0,18 para el 2021, lo que señala una necesidad de efectivo y una destrucción de valor para los años 2017-2018,2019 y 2020, con relación al 2021 año en donde se muestra el PKT más bajo nos indica que Plastiazuay, necesita menos centavos de KTNO para generar un dólar en ventas produciéndose de esta manera creación de valor.

PDC (Palanca de Crecimiento)

En concordancia con los resultados obtenidos, USD 0,35, USD 0,34, USD 0,37, USD 0,40 y USD 0,71 para los años 2007, 2018, 2018, 2020, y 2021 respectivamente, no es atractivo crecer, debido a que el crecimiento en ventas genera menos Caja que la que necesitamos mantener para generar esas ventas, crecer USD 100,00 en ventas genera USD 11,97 de EBITDA los cuales aumentan el Flujo de Caja, pero también requiere mantener USD 33,76 en KTNO para el 2017, los cuales disminuyen el Flujo de Caja, por lo tanto, desde el punto de vista de la PDC por cada 100 unidades monetarias que crecen las ventas, la caja se reduce en USD -21,79 en 2017, en USD -22.92 en 2018, en USD -22,06% en 2019, en USD -18,53 en 2020 y en USD -5,17 en 2021, natural desde el punto de vista del concepto de valor agregado, debido a que si la empresa crece más Flujo de Caja demandar y, por lo tanto, crecer no representaría atractivo.

PAF (Productividad del Activo Fijo)

Plastiazuay S.A, por cada dólar invertido en Propiedad Planta y Equipo, ha generado USD 3,10 en ventas para el año 2017, USD 2,60 para el año 2018, USD 2,30 para el 2019, USD 1,80 para el 2020 y USD 2,00 para el 2021, lo que denota eficiencia por parte de la compañía en la capacidad instalada de su CAPEX para generar ingresos por las inversiones realizadas.

Tabla 22. Resumen Inductores de Valor Plásticos Rival Cia Ltda.

PLASTICOS RIVAL CIA LTDA

RESUMEN DE INDUCTORES DE VALOR

PERIODO DE ANÁLISIS 2017 – 2021

En porcentajes, miles de dólares y veces

INDICE	2017	2018	2019	2020	2021
EBITDA	12,381,027	17,634,000	11,342,787	12,124,255	10,889,227
MARGEN EBITDA	0.16	0.21	0.19	0.21	0.12
KTNO	29,628,586	35,679,494	25,004,241	16,867,331	22,632,881
PKT	0.37	0.42	0.41	0.29	0.26
PDC	0.42	0.49	0.45	0.72	0.48
PAF	1.97	2.02	1.40	1.28	1.93

Nota. Esta tabla muestra los Inductores de Valor de Plásticos Rival Cia Ltda., periodos 2017 a 2021

Tabla 23. Determinación de Usos y Fuentes KTNO Plásticos Rival Cia Ltda.

PLASTICOS RIVAL CIA LTDA

DETERMINACIÓN DE USOS Y FUENTES KTNO

PERIODOS 2017 – 2021

EN U.S. dólares

CUENTA	2018	USO / FUENTE	2019	USO / FUENTE	2020	USO / FUENTE	2021	USO / FUENTE
Cuentas por Cobrar	1,046,601	USO	-16,419,068	FUENTE	4,004,407	USO	3,132,312	USO
Inventarios	-732,565	FUENTE	307,266	USO	-1,815,394	FUENTE	1,730,607	USO
Cuentas Por Pagar	5,736,872	FUENTE	5,436,549	FUENTE	-10,325,923	USO	902,631	FUENTE

KTNO DEL PERIODO	6,050,909	-10,675,254	-8,136,910	5,765,550
KTNO ACUMULADO	35,679,494	25,004,241	16,867,331	22,632,881

Nota. Esta tabla muestra la determinación de los Usos y Fuentes para el KTNO de Plásticos Rival Cia. Ltda., periodos 2017 a 2021.

Plásticos Rival

EBITDA y Margen EBITDA

Plásticos Rival Cia Ltda., presentó una cobertura de EBITDA sobre gastos financieros con valores positivos, generando un EBITDA para el 2017 de USD 12,38 millones, de USD 17,63 millones para el 2018, de USD 11,34 millones para el 2019, de USD 12,12 millones para el 2020 y de 10,89 para el 2021, demostrando fortaleza financiera a pesar del escenario macroeconómico adverso que atravesó el país y particularmente el sector de la construcción. Para el 2018 Plásticos Rival Cia. Ltda. presenta un crecimiento del 42,43%, con relación al 2017, debido al incremento de ventas producto de licitaciones con la SERCOP. Con relación al margen EBITDA, Plásticos Rival Cia Ltda. generó USD 0,16 centavos, por cada dólar vendido en el 2017, USD 0,21, USD 0,19, USD 0,21 y USD 0,12 centavos para los años de análisis respectivamente, que le permitió a la compañía, generar flujos de caja excedente para responder a tiempo con sus obligaciones contractuales.

KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo)

Una vez que fueron determinadas la variaciones e identificados los Usos y Fuentes en Plásticos Rival, para el 2018 la compañía generó más fuentes que usos, particularmente en las cuentas de Inventarios y Cuentas por Pagar, en donde el tiempo promedio de pago osciló en 204 días y el Inventario se incrementaron debido a la recuperación en las ventas. Para el 2019 su Flujo de Caja mantuvo USD -10.68 millones por concepto de reposición de KTNO, por la generación de fuentes que usos evidenciados en las Cuentas por Cobrar y Pagar, que pasaron de 174 días a 149 días de promedio de recuperación de Cuentas por Cobrar, lo que permitió destinar recurso para la inversión de la capacidad productiva, para el 2020 y 2021, al contrario de los años anteriores se presentaron más usos que fuentes, para 2020 se presenta problemas en la cartera por recuperación tardía y menor tiempo para la cancelación de proveedores, para 2021 los usos se presentan en Cartera e Inventarios, en función del incremento en los niveles de ventas que demandaron de mayor flujo operativo para el incremento en los niveles de inventarios y el otorgamiento de crédito a los clientes.

PKT (Productividad del Capital de Trabajo)

Con los resultados obtenidos se puede evidenciar que Plásticos Rival Cia Ltda., presentó a lo largo de los años de estudio USD 0,37 para generar un dólar de ventas 2017, USD 0,42, USD 0,41, USD 0,29 y USD 0,26 respectivamente, lo que significó que el año 2019 (USD

0.29), la compañía demandó menos Capital de Trabajo, liberando así más Flujos de Caja para los accionistas, lo cual hace que la compañía sea percibida como más valiosa

PDC (Palanca de Crecimiento)

En concordancia con los datos obtenidos, Plásticos Rival Cia Ltda, presenta resultados menores a la unidad, lo que demuestra que el crecimiento es desfavorable, debido a que la compañía ha demandado más Caja en lugar de generarla y, por lo tanto, no es atractivo crecer, ya que si se presenta más inversión mayor cantidad de dinero se debe demandar, esto básicamente se dio por la brecha entre el Margen EBITDA y el PKT, en donde se presentó valores inferiores del EBITDA en -21,71, -21.08, -22,36, -8,19 y -13,33 para los años de estudio respectivamente.

PAF (Productividad del Activo Fijo)

Plásticos Rival Cia Ltda., presentó resultados de 1,97, 2,02, 1,40, 1,28 y 1,93 para los años de estudio, lo que demuestra que por cada dólar invertido en CAPEX, la empresa a ha generado USD 1.97 en ventas en el 2017 hasta llegar a USD 1,93 en 2021 por cada dólar invertido en Propiedad Planta y Equipo.

Análisis del Sector con los resultados de los Indicadores de valor

Los resultados se encuentran expuestos en el documento principal sección Análisis del Sector.