PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA "MAYA EDICIONES" CON FINES DE MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN Y SU CONTROL

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

JAIRO RAMIRO MOLINA BUSTOS

DIRECTOR: ING. JORGE CISNEROS

QUITO, MARZO 2016

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ing. Jorge Mauricio Cisneros Ortega

INFORMANTES:

Ing. Luis Idrián Estrella Silva

Padre Roberto Ordóñez Guerrero, MSc.

DEDICATORIA

A mi madre, que ha estado en la lucha conmigo durante toda mi vida estudiantil y que me apoya incondicionalmente para lograr cumplir mis metas y sueños.

A mis Hermanos Gabriela y Xavier que han sido mi inspiración para ser mejor cada día.

A mis tíos que siempre han estado ahí para la palabra precisa, el consejo y el apoyo durante mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios que con sus bendiciones me ha permitido llegar a cumplir mi carrera profesional.

A mis Padres que con su sacrificio han logrado educarme para ser un profesional.

A mi director de tesis Ing. Jorge Cisneros que con toda su amabilidad me compartió sus conocimientos para poder terminar la presente tesis con éxito.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1. MARCO TEÓRICO, 3

1.1 FINANZAS, 3
1.2 HERRAMIENTAS FINANCIERAS, 4
1.2.1 Importancia, 5
1.2.2 Tipos de Herramientas Financieras, 6
1.2.2.1 Análisis Financiero, 6
1.2.2.2 Razones Financieras, 8
1.3 CAPITAL DE TRABAJO, 8
1.3.1 Importancia del Capital de Trabajo, 9
1.3.2 Componentes del Capital de Trabajo, 10
1.3.2.1 Activo corriente, 11
1.3.2.2 Pasivo corriente, 12
1.4 ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO, 13
1.4.1 Rentabilidad y Riesgo, 13
1.4.2 Clasificación del Capital de Trabajo, 14
1.4.3 Fórmula del Capital de Trabajo, 15
1.5 ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO, 16
1.5.1 Ciclo de Conversión del Efectivo, 17
1.5.1.1 Ciclo operativo, 20
1.5.2 Flujo de Efectivo, 20
1.6 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR, 23
1.6.1 Ciclo de Vida de las Cuentas por Cobrar, 23
1.6.2 Políticas de Crédito, 24
1.6.3 Evaluación del Crédito, 24
1.6.3.1 Recopilación de la información, 25
1.6.3.2 Análisis de la información, 25
1.6.3.3 Toma de decisión, 27
1.6.3.4 Técnicas de cobranza, 27
1.7 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS, 29
1.7.1 Técnicas para Administrar los Inventarios, 30
1.7.1.1 Modelo básico de ajuste del lote de inventario. Cantidad económica de pedido (CEP), 30
1.7.1.2 Sistema Just In Time (JIT), 33
1.7.1.3 Sistema ABC, 34
1.7.2 Control de Inventarios, 35
1.7.2.1 Control físico, 35
1.7.2.2 Control contable, 36
1.7.2.3 Control del nivel de inversión, 36

1.8 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR, 36
1.8.1 Análisis de las Condiciones de Crédito, 37

2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL, 38

2.1 ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE, 38
2.1.1 Factor Económico, 38
2.1.2 Factor Social, 43
2.1.2.1 Pobreza, 44
2.1.2.2 Desempleo, 46
2.1.3 Factor Político, 47
2.1.4 Factor Ambiental, 49
2.1.5 Factor Tecnológico, 50
2.2 ANÁLISIS MICROAMBIENTE, 51
2.2.1 Clientes, 51
2.2.2 Proveedores, 52
2.2.3 Competencia, 53
2.3 ANÁLISIS INTERNO, 54
2.3.1 Historia, 54
2.3.2 Base Legal, 56
2.3.3 Organigrama estructural, 57
2.4 ANÁLISIS FINANCIERO, 58
2.4.1 Análisis Horizontal, 58
2.4.2 Análisis Vertical, 68
2.4.3 Índices Financieros, 70

3. ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL CAPITAL DE TRABAJO, 76

3.1 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL EFECTIVO, 76
3.1.1 Nivel Actual del Efectivo, 77
3.1.2 Técnicas de Administración del Efectivo, 77
3.1.3 Estrategias del Efectivo, 78
3.1.4 Control del Efectivo, 79
3.1.4.1 El control interno sobre las entradas de efectivo, 80
3.2 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR, 80
3.2.1 Importancia, 82
3.2.2 Nivel Actual de Cuentas por Cobrar, 82
3.2.3 Políticas del Crédito, 83
3.2.4 Pasos para Evaluar el Crédito, 86
3.3 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL INVENTARIO, 88
3.3.1 Nivel Actual de Inventarios, 89
3.3.2 Técnicas de Administración de Inventarios, 90
3.3.3 Estrategias de Inventarios, 93
3.3.4 Control de Inventarios, 94
3.4 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR PAGAR, 95
3.4.1 Nivel Actual de Cuentas por Pagar, 95
3.4.2 Técnicas de Administración de Cuentas por Pagar, 96
3.4.3 Estrategias de Cuentas por Pagar, 97
3.4.4 Control de Cuentas por Pagar, 98

4. ANÁLISIS FINANCIERO, 101

4.1 COMPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE MODELOS, 101
4.1.1 Análisis de la inversión, 103

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 104

5.1 CONCLUSIONES, 104
5.2 RECOMENDACIONES, 105

BIBLIOGRAFÍA, 106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Pobreza y pobreza extrema (Marzo 2015)..... 45
Tabla 2. Tasa de desempleo..... 46
Tabla 3. Análisis Horizontal - Estado de Resultados 59
Tabla 4. Análisis Horizontal - Balance General..... 61
Tabla 5: Análisis Vertical Estado de Resultados..... 67
Tabla 6: Análisis Vertical Balance General 68
Tabla 7. Indicadores financieros..... 71
Tabla 8. Cuentas por cobrar..... 83
Tabla 9. Montos y plazas de crédito..... 84
Tabla 10. Inventarios..... 90
Tabla 11. Cuentas por pagar..... 96
Tabla 12. Tabla de resumen de estrategias y recomendaciones 100
Tabla 13. Estado de resultados sin modelo..... 101
Tabla 14. Estado de resultados con modelo 102
Tabla 15. Análisis de la inversión 103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ciclo de Efectivo 18
Gráfico 2. Crecimiento histórico del PIB del Ecuador 39
Gráfico 3. Evolución del precio de petróleo WTI 40
Gráfico 4. Evolución del tipo de cambio EUR/US$ 41
Gráfico 5. Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera 42
Gráfico 6. Evolución de la deuda pública 43
Gráfico 7. Evolución de la Pobreza 45

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de titulación de grado previa la obtención del título de Ingeniería Comercial "Análisis y estudio del capital de trabajo de la empresa "Maya Ediciones" con fines de mejorar la administración y su control" nos habla de las deficiencias y aciertos que tiene la Compañía actualmente. En el capítulo 1, se hace referencia al marco teórico bajo el cual se recopila todos los conceptos bajo los cuales se realizó el trabajo de titulación.

El segundo capítulo de este trabajo nos habla acerca del diagnóstico situacional de la Compañía, se analiza el entorno en el que se desenvuelve, y las variables que influyen en la economía del país, adicionalmente, habla del microambiente que analizará clientes, proveedores y competidores que servirán para determinar las fortalezas y debilidades de la empresa.

Maya Ediciones Cía. Ltda. fue fundada en el año 1992, desde allí sus actividades se han orientado su gestión a colaborar en la búsqueda de la excelencia en la educación del país y se ha especializado en el desarrollo y producción de textos escolares y publicaciones en general, su principal referente es la malla curricular propuesta por el Ministerio de Educación y los contenidos de sus libros son producto de creación intelectual original que respeta siempre cada tendencia ideológica, política y religiosa. Sus principales clientes son el Ministerio de Educación para el que participa en licitaciones, con el fin de elaborar los textos que serán utilizados en el año lectivo y distribuidores de libros como: Librería Cultural, EDINUN, Librería Científica.

En lo que respecta al análisis financiero de la Compañía, hemos podido observar que la compañía maneja con eficiencia sus recursos, debido a que cuenta con los fondos necesarios para cubrir sus necesidades operativas de fondos.

Los resultados y recomendaciones de nuestro análisis de la situación de Maya Ediciones se detallan a continuación:

Situación Actual	Propuesta
Maya Ediciones no cuenta con una planificación estratégica debido a que es manejada como una empresa familiar bajo una estructura patriarcal y existen problemas con la cargabilidad de trabajo de los colaboradores de Maya	Realizar una planificación estratégica en la cual, se elabore el organigrama de la Compañía, misión, visión, objetivos estratégicos, manual de funciones de los empleados para que ellos sepan las tareas con las que deben cumplir de acuerdo al cargo que desempeñan.
No existen evaluaciones financieras para determinar la posición financiera de la Compañía	Adquirir e implementar un sistema integrado que permita a la Compañía llevar un mejor control de sus cuentas (activo fijo, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar) y realizar análisis financieros mensuales que puedan despertar alertas de problemas para Maya.
Inventarios: La compañía no lleva un control adecuado de su inventario.	Determinar el stock de la mercadería. Delegar a una persona para que lleve el inventario de la empresa. Establecer niveles mínimos de la mercadería. Comprar la mercadería necesaria. Registral la compra y venta de mercadería. Cuantificar la mercadería física. Comparar la mercadería física con el registro de inventario. Adoptar un sistema de control para los insumos, mercadería etc. de la empresa. Contra con un sistema de inventarios, para poder determinar exactamente la existencia de la mercadería.
Cuentas por cobrar: Maya no cuenta con un manejo adecuado de las cuentas por cobrar, el periodo de cobro es mayor al periodo de pago, por lo tanto esta financiando a sus clientes con recursos propios.	Calificar a sus clientes en base a sus índices financieros, (liquidez, rotación de inventarios, ciclo del efectivo, etc.) y asignarles cupos de crédito para minimizar el riesgo de cobrabilidad. Dar seguimiento a las cuentas vencidas. Aplicar las 5 c del crédito (Carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones.
Cuentas por pagar: El parido de pago es menor al periodo de cobro ocasionando que haya un desfase en el manejo del efectivo.	Tener un registro donde se detallen las cuentas pendientes que la empresa “Maya Ediciones” debe pagar. Determinar las fechas de corte o límite de pago de cada una de las obligaciones. Establecer claramente las fechas que se deben realizar los diferentes pagos. Cumplir con todos los pagos pendientes de la empresa “Maya Ediciones”. Establecer buenas relaciones con los proveedores.

Como resultado de este trabajo hemos concluido lo siguiente:

Mediante la adecuada administración del capital de trabajo, la empresa “Maya Ediciones” podrá mejorar sus actividades empresariales, las mismas que serán reflejadas en la rentabilidad de la empresa.

En conclusión se puede decir que con la implementación del modelo propuesto, la empresa “Maya Ediciones” mejorará sus niveles de ingresos, el cual será de gran beneficio para los propietarios de la empresa.

De acuerdo a las comparaciones del Estado de Resultado proyectado sin modelo y con el modelo, se puede observar que existen buenos rendimientos económicos con la adopción del modelo.

Al realizar el cálculo de costo beneficio de la empresa “Maya Ediciones” se puede determinar que a la implementación el modelo, se obtendrá 0,21 centavos de beneficio, al invertir un dólar.

Para la implementación del presente modelo solo se requiere de una inversión de US$6.000,00, debido que se va a adquirir un computador, una impresora y un software de inventarios y manejo de cuentas por cobrar y por pagar.

INTRODUCCIÓN

El capital de trabajo son todos los recursos con los que cuenta la Compañía para poder operar, los cuales serán utilizados para cubrir sus necesidades de inventario, mano de obra, activos fijos, impuestos y demás rubros que constituyan la operación de la compañía. En el Ecuador el 80% de las empresas son empresas familiares y PYMES, las cuales se han mantenido en el mercado por tradición o por la dedicación de sus propietarios; estas compañías no mantienen un adecuado conocimiento de la administración del capital de trabajo a través de la cual, se puede confrontar la rentabilidad dada por los beneficios, después de los gastos pertinentes contra el riesgo de liquidez, para cumplir con sus obligaciones. Esto se basa en la premisa de a mayor riesgo mayor rentabilidad.

Se dice que mientras más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa u organización, menor será el riesgo que tenga problemas de liquidez en el futuro.

Por todo lo mencionado, se convierte en una necesidad de la empresa evaluar el capital de trabajo, buscando así la eficiencia en los procesos administrativos del efectivo, inventarios y cuentas por cobrar, y por consiguiente una adecuada capacidad de pago y rendimiento de las inversiones.

En el futuro Maya Ediciones necesitará aplicar una variedad de métodos y técnicas para analizar su aspecto financiero, entre lo que se encuentra el capital de trabajo, y de la mano

con una adecuada capacidad de decisión, permitirá llegar a una eficiencia en su gestión administrativa y financiera, que le permitirá perdurar en el tiempo.

1. MARCO TEÓRICO

1.1 FINANZAS

El término finanzas surge de la necesidad de las personas por manejar y controlar sus recursos financieros, y a partir de ello gestionar de la manera más adecuada su economía. Es por esto que las finanzas se han vuelto tan importantes, tanto para las personas como para las empresas, pues así se podrá gestionar el dinero, la manera de obtenerlo, la manera de invertirlo y la manera de gastarlo.

Los participantes en la teoría de finanzas son los individuos, las empresas, los intermediarios financieros y los gobiernos. Los individuos ocupan un lugar especial en la teoría, porque la función primordial del sistema es satisfacer las preferencias de la gente, y la teoría da como un hecho esas preferencias. La teoría de finanzas explica el comportamiento de los individuos como un intento de satisfacer esas preferencias. (Bodie, 2009)

Al enfocar las finanzas a las empresas, necesariamente se debe tratar las finanzas corporativas, que aplican herramientas y análisis para una toma de decisiones más acertada. Las finanzas corporativas están íntimamente relacionadas con la información contable ya que estas reflejan los efectos de las decisiones pasadas y presentes de la empresa y a partir de ellas se puede estimar las consecuencias de las decisiones futuras. La existencia de una normativa de obligado cumplimiento sobre

la valoración y registro, y fundamentalmente, que establezca unos formatos homogéneos de las cuentas anuales, facilita la comprensión de la información financiera, tanto para los responsables de la empresa como para los analistas externos. (Aguiar, 2009)

Por medio de las finanzas aplicadas a las empresas u organizaciones, se busca cumplir objetivos financieros que beneficien a los accionistas, propietarios o inversionistas. Las técnicas y herramientas que se utilizarán estarán ligadas a la realidad de cada organización y tendrán un responsable encargado de aplicarlas.

Podría considerarse al objetivo financiero como aquel que no siendo el objetivo final de la empresa, sí es un objetivo básico al que los restantes objetivos funcionales y la propia estrategia global deben acomodarse para lograr, de ser posible, el máximo valor de mercado de los fondos propiedad de los accionistas, compatibilizándolo con el logro de los demás objetivos que garanticen la supervivencia y expansión de la empresa, intentando compaginar así los intereses de todos los que a ella se hallan vinculados. (De Jaime, 2010)

1.2 HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Para una adecuada gestión de las finanzas en la empresa, se debe utilizar un grupo de herramientas que permitan generar la información pertinente y necesaria para una evaluación, control y posterior toma de decisiones financieras.

Las herramientas pueden ser de diversa índole y muy variadas, por lo que cada organización utilizará las que en su situación actual creyeren necesarias, y sobre

todo, que brinden las soluciones inmediatas a sus problemas o faciliten el camino a su objetivo.

1.2.1 Importancia

Al ser la contabilidad una técnica de registro estático e histórico, se vuelve básico e indispensable el uso de herramientas financieras, que basadas en los registros contables, permitan realizar análisis y proyecciones en función de lograr una adecuada planificación para la empresa.

La importancia del uso de las herramientas financieras radica en que facilita la toma de decisiones a la gerencia, aclarando varios puntos importantes para la gestión, como son:

- Saber exactamente la cantidad de recursos que se posee para respaldar las obligaciones.
- Medir los resultados financieros de la empresa y su gestión, para realizar los correctivos necesarios.
- Conocer la estructura financiera de la empresa y los posibles riesgos que puede poseer.
- Planificar los futuros rendimientos de la empresa y las opciones de inversión que pueden darse.
- Mejorar la gestión de los activos y pasivos de la empresa, a través de determinados controles financieros.

Las crisis han puesto de manifiesto el inadecuado funcionamiento financiero de muchas empresas. El escenario más habitual en el que suelen plantearse las crisis empieza por una situación de falta de liquidez, que se va deteriorando hasta que la empresa se ve forzada a presentar la suspensión de pagos. (De Jaime, 2010)

Es por esto que la utilización de herramientas financieras busca prever los posibles problemas que se puedan presentar en la empresa por falta de recursos líquidos para su funcionamiento.

1.2.2 Tipos de Herramientas Financieras

Son variadas las herramientas que se pueden aplicar para obtener la información necesaria para la toma de decisiones financieras, algunas podrán ser aplicadas de manera general a toda la empresa y otras de manera particular a un grupo de cuentas o cuenta específica, todo con el fin de extraer la información financiera más importante de la empresa.

Para este estudio, se analizarán dos tipos de herramientas financieras:

1.2.2.1 Análisis Financiero

El análisis financiero tiene como objetivo la comparación sistemática entre masas patrimoniales del activo (representativas de los recursos empleados) y del pasivo (representativas de los fondos obtenidos) con el

fin de analizar el grado de compatibilidad entre ambas desde los puntos de vista de estabilidad financiera de la empresa y de posibilidades para un desarrollo equilibrado, y de este modo ayudar a la toma de decisiones en tiempo útil. (Valls, 2007)

A partir de un análisis financiero, específicamente de un análisis horizontal y vertical de los principales estados financieros de la empresa, se busca interpretar los distintos grupos de cuentas que afectan los resultados de la empresa.

El análisis financiero es el punto de partida de la empresa, pues funciona como una primera aproximación a la evaluación de la "salud" de la empresa y de su "fortaleza" financiera. Sería impensable establecer un correcto diagnóstico global sobre la empresa, sobre sus puntos fuertes y débiles, si el mismo no estuviera convenientemente apoyado en un análisis financiero integrador de toda la operativa empresarial. (De Jaime, 2010)

El objetivo de realizar un análisis financiero se basa en la obtención de información, sobre todo en ámbitos como la coherencia entre el empleo de recursos y la captación de recursos; y en el equilibrio del desarrollo empresarial a mediano y largo plazo.

1.2.2.2 Razones Financieras

Una razón financiera es simplemente una cantidad dividida para otra que permite medir o cuantificar la realidad financiera de la empresa, todo a partir de la información proporcionada por los registros contables.

Las razones financieras son una herramienta que permite medir y evaluar el funcionamiento de la empresa y la gestión de sus administradores. (Besley, 2008)

Estas razones financieras pueden ser de varios tipos, entre las cuáles se encuentran de liquidez, de endeudamiento, de actividad, de rentabilidad, entre otros

1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo constituye el grupo de recursos a corto plazo que posee la empresa para realizar sus actividades económicas con normalidad. Estos recursos se encuentran repartidos en varios elementos que conforman el capital de trabajo, los cuales pueden ser efectivo, inventarios, cuentas por cobrar, inversiones, entre otras.

El capital de trabajo se lo puede apreciar desde dos perspectivas distintas, el capital de trabajo bruto y el capital de trabajo neto. El capital de trabajo bruto equivale al activo corriente de la empresa. Representa las inversiones a corto plazo (inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto

por partidas como Caja Bancos, Valores Negociables, Cuentas por Cobrar Comerciales, Otras Cuentas por Cobrar, Existencias y Cargas Diferidas. El capital de trabajo neto consiste en la diferencia de Activo Corriente menos Pasivo Corriente, es decir inversiones a corto plazo menos financiamiento de terceros a corto plazo. (Tanaka, 2005)

Para un mayor entendimiento, se citarán algunas definiciones de capital de trabajo.

"Capital de trabajo es la diferencia en dólares entre el activo y el pasivo circulantes. Es una medida del grado en que las empresas están protegidas contra problemas de liquidez." (Van Horne, 2007)

"El capital de trabajo es el fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvirtiendo y logrando utilidades para sí mantener la operación corriente del negocio." (Rodas, 2012)

1.3.1 Importancia del Capital de Trabajo

El capital de trabajo tiene gran importancia dentro de la administración financiera de cada empresa, pues funciona como el margen de seguridad que permiten financiar sus operaciones normales.

Además de esto, el capital de trabajo permite la supervivencia de las empresas, por medio de una gestión adecuada de sus activos de corto plazo, es decir regular los recursos destinados a efectivo, inventarios y cuentas por cobrar,

pues de estos activos también depende los rendimientos de la empresa. Un adecuado manejo de financiamiento a corto plazo, como créditos comerciales con proveedores o créditos financieros a corto plazo también ayudarán a mejorar la rentabilidad.

La carencia de recursos en capital de trabajo trae consigo problemas, principalmente de liquidez, pues no permitirá cubrir las obligaciones que posea en el corto plazo. En cambio, un exceso de recursos en capital de trabajo disminuirá los rendimientos, por los incremento de costos de mantenimiento de los activos ociosos, es decir que no generan actividad.

El capital de trabajo debe ser suficiente en la cantidad para capacitar a la compañía al conducir sus operaciones sobre la base más económica y sin restricciones financieras, y hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de desastre financiero. (Baritto, 2009)

1.3.2 Componentes del Capital de Trabajo

El capital de trabajo está compuesto por un grupo, tanto de activos como pasivos, que son a corto plazo. Es decir activos que se pueden convertir en efectivo como obligaciones que deben cubrirse, todo dentro del período de un año.

1.3.2.1 Activo corriente

Todos los activos o conjunto de inversiones realizadas por la empresa para ser utilizados y permanecer en el balance a corto plazo (con mayor "vocación de liquidez"). (De Jaime, 2010)

A través de la cantidad de activos corrientes de la empresa se mide la capacidad del capital de trabajo, es decir a mayor cantidad de activos corrientes la empresa tendrá menos riesgo de sufrir iliquidez.

Al momento de recurrir a financiamiento externo, los activos corrientes respaldarán la capacidad de pago de la empresa, es por esto que una adecuada cantidad de recursos en activos mejorará las relaciones con entidades financieras y/o proveedores.

Las principales cuentas que se analizará dentro de los activos corrientes son:

Efectivo y sus Equivalentes

Son los recursos más líquidos de la empresa, es decir de disponibilidad inmediata, que permiten cubrir las obligaciones y operaciones normales de la actividad económica.

Cuentas por Cobrar

Son los derechos que posee la empresa de carácter exigible, a causa de sus actividades económicas. Entre las cuentas por cobrar se pude referir a cuentas por cobrar a clientes o a cuentas por cobrar a empleados, pero siempre pertenecerán al activo corriente, pues la empresa no otorga créditos a largo plazo.

Inventarios

Todas las compañías mantienen inventarios. Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Los inventarios traen consigo una serie de costos, los cuáles pueden ser: dinero, espacio, mano de obra, daño, obsolescencia, entre otros. (Muller, 2004)

1.3.2.2 Pasivo corriente

Fondos financieros ajenos obtenidos por la empresa y que debe devolver a corto plazo (con "vocación de más exigibilidad"). (De Jaime, 2010)

El pasivo corriente representan las deudas que posee la empresa, y que deben cubrirse en un tiempo menor a un año. Estos pasivos pueden respaldarse con documentos o simplemente por acuerdos realizados entre las partes.

> Corresponden a obligaciones cuya cancelación debe efectuarse en un período no mayor de un año. Se deben presentar por separado los pasivos más importantes, como los que existen a favor de los proveedores, de los administradores, de los propietarios y otros acreedores. (Barajas, 2008)

1.4 ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

La administración del capital de trabajo es lograr una adecuada gestión del nivel de inversión en activos circulantes y la extensión de financiamiento mediante pasivos circulantes. Es por esto que la administración del capital de trabajo es una de las actividades más importantes del administrador financiero y que más tiempo le exigen. El objetivo de la administración financiera a corto plazo es administrar cada uno de los activos circulantes de la empresa (inventarios, cuentas por cobrar, efectivo y valores negociables) y los pasivos circulantes (cuentas por pagar, cargos por pagar y documentos por pagar) para alcanzar un equilibrio entre rentabilidad y riesgo que contribuya positivamente al valor de la empresa. (Gitman, Principios de administración financiera, 2003)

1.4.1 Rentabilidad y Riesgo

Para realizar una adecuada administración del capital de trabajo se debe tomar en cuenta dos aspectos fundamentales para la empresa:

- El nivel óptimo de inversión en los activos circulantes.

- Una adecuada distribución entre los pasivos a corto plazo y los de largo plazo que respalden la inversión en activos circulantes.

Estas decisiones se ven influidas por el equilibrio que debe existir entre la rentabilidad y el riesgo. Si se reduce el nivel de inversión en activo fijo, sin perder la capacidad de apoyar las ventas, se incrementará el rendimiento del activo total de las empresas. En la medida en que el costo explícito del financiamiento a corto plazo es menor que el del financiamiento a mediano y largo plazos, es mayor la proporción entre la deuda a corto plazo y la deuda total, y más alta la rentabilidad de las compañías. Las premisas de rentabilidad sugieren mantener un nivel bajo de activo circulante y una elevada proporción de pasivo circulante y pasivo total. Esta estrategia se traducirá en un capital de trabajo neto bajo, o evidentemente negativo. No obstante, compensar la rentabilidad de esta estrategia es el riesgo mayor de las empresas, pues esto implica un peligro para no poder cubrir sus obligaciones o mantener niveles adecuado de ventas por falta de inventarios. (VAN HORNE, Fundamento de administración financiera, 2002)

1.4.2 Clasificación del Capital de Trabajo

La clasificación del capital de trabajo se lo puede hacer bajo los siguientes criterios:

- Elementos, es decir los componentes del activo corriente.
- Tiempo, como factor temporal o permanente.

Con respecto al criterio del tiempo, se puede clasificar al capital de trabajo como permanente o temporal.

El **capital de trabajo permanente** refiere a los recursos del activo corriente que posee la empresa para cubrir sus necesidades en el largo plazo, es decir representa un nivel permanente de inversión que se encuentra rotando de manera constante.

El **capital de trabajo temporal** trata de los recursos del activo corriente que varían o cambian de acuerdo a los requerimientos estacionales de la empresa. Al igual que el capital de trabajo permanente, el temporal también se encontrará rotando de manera constante.

1.4.3 Fórmula del Capital de Trabajo

La manera de calcular el capital de trabajo neto de una empresa está dada por la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, es decir es la parte del activo corriente que no se encuentra financiado por obligaciones a corto plazo, sino por obligaciones de mediano y largo plazo.

ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

Se debe tomar en cuenta que la información extraía de la aplicación de esta fórmula será netamente contable, por lo que será un resultado exacto y cerrado, basado en una fórmula matemática, que no podrá explicar mayormente los usos de los recursos en la empresa.

Conjuntamente con el uso de esta fórmula, se pude utilizar una herramienta que permita analizar el uso y las fuentes de los recursos corrientes de la empresa, esta herramienta es conocida como Flujo de Efectivo. A través del uso de esta herramienta se pude conocer la realidad del efectivo de la empresa y su utilización, otorgándole al analista financiero una perspectiva más amplia de las operaciones con el efectivo y el capital de trabajo, facilitando así la toma de decisiones financieras.

1.5 ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

La administración del efectivo trata de la utilización de varias técnicas que permitan controlar el activo más líquido que posee la empresa, para así mantener las cantidades justas, que eviten iliquidez y a la vez no se conviertan en recursos ociosos.

El efectivo está constituido por la moneda de curso legal o sus equivalentes, de propiedad de una entidad y disponible para la operación tales como, depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados. (Moreno, 2003)

Mantener efectivo disponible para la empresa tiene varios motivos importantes, entre los cuales se puede mencionar: (Tanaka, 2007)

- **Operacional:** consiste simplemente en que si la empresa no contara con un saldo en caja no podría afrontar las obligaciones mínimas necesarias para poder subsistir en el corto plazo.

- **Precaucional:** consiste en que la empresa debe mantener siempre un "colchón", es decir, una reserva o saldo de caja para cubrir emergencias.

- **Especulativo:** la empresa deberá mantener un saldo en caja para poder aprovechar las diversas oportunidades que se le van presentando.

Con estas razones, se expresa la importancia que tiene el efectivo en cualquier organización, por lo que una adecuada administración ayudará a mejorar la eficiencia en su utilización. Esta adecuada administración deberá basarse en premisas claramente establecidas e identificadas del efectivo, las cuáles mencionan que siempre que sea posible para la empresa se deberán incrementar y acelerar los ingresos de efectivo, a la vez que mientras sea posible de deberán disminuir y demorar los egresos de efectivo, esto con el fin de poseer la cantidad adecuada de recursos en la empresa, que permita realizar sus operaciones con una liquidez suficiente.

1.5.1 Ciclo de Conversión del Efectivo

> El ciclo de conversión del efectivo es el tiempo que transcurre entre el pago de las cuentas por pagar y el recibo de efectivo de cuentas por cobrar. Si no tiene crédito, el efectivo de una compañía queda atado desde el momento en que la compañía compra inventarios hasta que cobra sus cuentas por cobrar. (Emery, 2005)

Gráfico 1.

Ciclo de Efectivo



Fuente: http://bloggcontaaa.blogspot.com/
Elaborado por: http://bloggcontaaa.blogspot.com/

Entonces, el ciclo de conversión del efectivo es la cantidad de tiempo que toma vender un inventario y convertirlo en efectivo, es por esto que para realizar el análisis del ciclo de conversión se examinan las cuentas inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Para la obtención del ciclo de conversión del efectivo se utiliza la siguiente fórmula:

CCE: DPI + DPC – DPP

Donde:

DPI: Días Promedio de Inventario

DPC: Días Promedio de Cobro

DPP: Días Promedio de Pago

Los Días Promedio de Inventario refieren a los días que los productos del inventario se demoran en venderse. Se calcula a través de la fórmula:

(Inventarios / Costo de Venta Total) x 360

Los Días Promedio de Cobro tratan del tiempo que las cuentas por cobrar se demoran en cobrarse, es decir en convertirse en efectivo. Se lo calcula a través de:

(Cuentas por Cobrar / Ventas Totales a Crédito) x 360

Los Días Promedio de Pago es el tiempo que la empresa se demora en cancelar sus obligaciones con los proveedores. Se utiliza la siguiente fórmula:

(Cuentas por Pagar / Costo de Ventas a Crédito) x 360

El resultado que se obtenga de la aplicación de la fórmula del ciclo de conversión del efectivo podrá ser positivo o negativo. Si el resultado es positivo significa que existe un tiempo que no será financiado por los proveedores, por lo cual se deberá buscar una fuente de financiamiento adecuada para estos días de actividad. Si el resultado es negativo, significa que la gestión de la empresa es eficaz, pues el tiempo de inventarios y cuentas por cobrar se cubren por los proveedores.

Un modelo de gestión del efectivo adecuado deberá ser aquel que se acerque a 0, pues indica un ciclo saludable, con rotación de inventarios más altos, cobros realizados más rápidos y tiempos para pagar a proveedores más extendidos.

1.5.1.1 Ciclo operativo

El ciclo operativo de una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del dinero por la venta del producto terminado. El ciclo operativo comprende dos importantes categorías de activos a corto plazo: inventarios y cuentas por cobrar. Se mide en tiempo transcurrido sumando la edad promedio de inventario y el período promedio de cobranza. (Gitman, 2005)

Para el cálculo del ciclo operativo se utilizará la siguiente fórmula:

CO= Días Promedio de Inventarios + Días Promedio de Cobros

El resultado que se obtenga del ciclo operativo es de mucha importancia para la empresa, pues refleja la necesidad que esta tenga en relación a la cantidad de activos corrientes. Es decir, si el ciclo operativo es corto significa que se están manejando de manera eficiente, tanto los inventarios como las cuentas por cobrar, por lo que la empresa poseerá una liquidez adecuada y valores relativamente cortos en los activos corrientes. En cambio, si el ciclo operativo es largo muestra que pueden existir problemas en la gestión de inventarios y cuentas por cobrar, comprometiendo la liquidez de la empresa.

1.5.2 Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un período determinado. Así como el estado de resultados

refleja la rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización. Es bueno recordar que se entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa o una persona natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos. (Guzmán, 2005)

En los últimos tiempos se ha vuelto muy importante el uso del flujo de efectivo como herramienta financiera para medir la liquidez, pues a través de este estado, la empresa conoce el uso que se da a sus recursos (efectivo) y complementa a la información que se obtiene de otros estados financieros para un posterior análisis.

Al distribuir el flujo de efectivo de una empresa en forma sistemática, los analistas pueden establecer mejor si las decisiones tomadas para la empresa se tradujeron en un flujo razonable de fondos, o en fondos cuestionables que ameritan una revisión más minuciosa. (Van Horne, 2007)

La información que se obtiene de la aplicación del flujo de efectivo es importante para la toma de decisiones, pues a través de este se conoce:

- La cantidad de recursos líquidos que dispone la empresa para cubrir sus obligaciones.

- La cantidad de efectivo que la empresa puede utilizar para inversiones de corto, mediano y largo plazo.

- La cantidad de recursos que puede utilizar el empresario para asuntos distintos a la actividad comercial, pero sin afectar las operaciones de la empresa.

El administrador debe prestar especial atención a las categorías principales de flujo de efectivo y a los rubros individuales de orígenes y aplicaciones de efectivo, para evaluar si ha habido algún desarrollo que sea contario a las políticas financieras de la empresa. (Gitman, 2003)

Para realizar un análisis adecuado del flujo de efectivo de la empresa, se lo deberá complementar con información que se genera de otros estados financieros, como el estado de situación financiera y estado de resultados.

A partir de la información que se obtenga en conjunto con los demás estados financieros, se podrá evaluar e identificar lo siguiente: (Van Horne, 2007)

- La capacidad de una compañía para generar entradas de efectivo en el futuro, derivadas de sus operaciones para pagar sus deudas, intereses y dividendos.

- La necesidad de financiamiento externo de las empresas.

- Las razones de las diferencias entre el ingreso neto y el flujo de efectivo neto provenientes de las operaciones.

- Los efectos de las inversiones en efectivo y no en efectivo y las operaciones financieras.

1.6 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo, los cuales se reflejan al valor pactado originalmente. (Barrón, 2003)

La administración de las cuentas por cobrar es indispensable para toda empresa, pues a través de éstas se origina una parte de su liquidez y un correcto desenvolvimiento de sus operaciones. Al no realizar una adecuada administración de estas cuentas, los problemas financieros se verán reflejados en una iliquidez, al no poder cubrir las obligaciones de corto plazo.

1.6.1 Ciclo de Vida de las Cuentas por Cobrar

El ciclo de vida de las cuentas por cobrar comienza con una venta a crédito. En la mayoría de las empresas una factura se prepara y envía por correo al comprador. Cuando se recibe la factura, el comprador lo procesa, prepara un cheque y envía por correo el cheque en pago al vendedor. (Longenecker, 2012)

Este ciclo de las cuentas por cobrar, como todo ciclo, puede tener retrasos, que afectan directamente al momento de realizar la cobranza. Estos retrasos pueden darse en cualquier etapa del ciclo a causa de mala organización, falta de

información y fluidez entre los departamentos involucrados, entre otros, dando como resultado un pago retrasado por parte de los clientes e inversiones más grandes en cuentas por cobrar.

1.6.2 Políticas de Crédito

Las políticas, prácticas y procedimientos de la administración del crédito afectan el ciclo de vida de las cuentas por cobrar y el flujo de efectivo de las mismas. Es importante para los propietarios de las empresas, al establecer las políticas de crédito, considerar los requerimientos de flujo de efectivo, así como la necesidad de estimular las ventas. (Longenecker, 2012)

Para elaborar unas adecuadas políticas de crédito, se deberá tomar en cuenta las siguientes variables:

- Política de Cobro
- Normas de Crédito
- Período de Crédito
- Descuentos

1.6.3 Evaluación del Crédito

Parte importante de la administración de las cuentas por cobrar es realizar una correcta evaluación del crédito, que es un procedimiento que permitirá decidir a qué clientes se otorgará el plazo de pago.

Para la evaluación del crédito se deberá un proceso, el cual contempla los siguientes temas.

1.6.3.1 Recopilación de la información

La forma más común que utilizan las empresas para recopilar la información necesaria para otorgar un crédito está dada por la Solicitud de Crédito, que es un documento que extrae de manera formal toda la información del cliente, necesaria para analizar la concesión.

Las solicitudes de crédito son el documento más importante de este análisis, es indispensable para que las empresas puedan conocer a sus clientes y además saber el riesgo que implicaría entregar un crédito a esas personas. Por lo tanto el diseño de este documento debe reunir la información necesaria con el fin de que la empresa pueda asegurar el pago de la deuda de alguna manera, y además reducir el riesgo del no pago de los clientes. (Gitman, 2009)

1.6.3.2 Análisis de la información

Una vez realizada la solicitud de crédito, se debe realizar una validación de la información obtenida para tomar la decisión de otorgar o no el crédito; esta verificación de la puede realizar utilizando el método de las cinco c’s del crédito.

Cinco C'S del Crédito

Al utilizar la técnica de las cinco c's del crédito, el analista obtiene un esquema para un minucioso análisis del crédito, pues muestra la capacidad de pago que tiene el cliente y su voluntad para cumplir con su obligación. Las cinco c's que se analizan son: (Gitman, 2009)

1. **Carácter (reputación y/o historial crediticio):** el registro del cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante.

2. **Capacidad:** la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, juzgado en términos del análisis de estados financieros enfocados en los flujos de efectivo disponibles para liquidar obligaciones de deuda.

3. **Capital:** la deuda relacionada con el capital del solicitante.

4. **Colateral:** la cantidad de activos de que dispone el solicitante para asegurar el reembolso del crédito. Cuanto mayor es la cantidad disponible de activos, mayor es la probabilidad de que una empresa recupere los fondos si el solicitante se atrasa en los pagos.

5. **Condiciones**: las condiciones económicas actuales en general y de una industria específica, y todas las condiciones únicas en torno a una transacción específica.

1.6.3.3 Toma de decisión

Una vez analizada la información de los clientes, se debe tomar la decisión de otorgar o no el crédito comercial a los clientes. Para que la decisión no sea errónea, se deben tomar en cuenta los siguientes parámetros:

- Se tomará en cuenta el plazo de otorgamiento del crédito, que deberá encontrarse entre 30 y 90 días máximos.

- Se establecerá un rango de descuentos por pronto pago, buscando así incrementar el pago antes del vencimiento.

- Aplicar multas o tasas de interés por mora en la cancelación del crédito.

- No sobrepasar el límite de crédito del cliente.

1.6.3.4 Técnicas de cobranza

Para realizar el cobro de las cuentas pendientes, se utilizará técnicas que, de acuerdo a las características del deudor, se aplicará en una etapa determinada.

Recordatorio

Por medio de esta técnica se procede a informar a los clientes que se debe cancelar la deuda con la empresa. La manera de realizar estos recordatorios se lo hará de forma moderada en la primera vez, y de ahí, sucesivamente, subiendo de intensidad conforme el paso del tiempo. Estos recordatorios se los podrá hacer con mensajes de correo electrónico, avisos enviados junto a los estados de cuenta, entre otros.

Insistencia

Se procede a utilizar mecanismos de insistencia en caso que el recordatorio no hubiese generado el resultado esperado. El período de insistencia debe ser corto y se utilizará mecanismos como: cartas de insistencia, comunicación vía telefónica y visitas personales, realizadas cada vez en períodos más cortos de tiempo.

Acción Drástica

La acción drástica se tomará solo en caso que las anteriores técnicas no hayan conseguido los resultados esperados, para lo cual se concede la potestad de cobro a terceros, como una agencia de cobros o una consultora jurídica, los cuales podrán utilizar los medio necesarios para realizar el cobro. En esta etapa se romperá totalmente la relación comercial con el cliente.

1.7 ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Los inventarios traen consigo una serie de costos, los cuáles pueden ser: dinero, espacio, mano de obra, daño, obsolescencia, entre otros. (Muller, 2004)

Se debe notar que pocas veces el inventario representa un problema para la compañía, a pesar del hecho de que con frecuencia se menciona que "uno de los problemas es que se cuenta con demasiado inventario". En casi todas las empresas, el inventario es un síntoma de la forma en que se dirige el negocio. Aunque el inventario suele considerarse un problema, no es tal; se trata únicamente de un síntoma, aunque bastante visible y costoso, en muchos casos. Si realmente se desea controlar el inventario, es necesario analizar los métodos directivos del negocio para discernir cuáles de ellos ocasionan la presencia de grandes inventarios. (Chapman, 2007)

Una adecuada administración de inventarios deberá proveer a la empresa de los niveles adecuados de productos, que permitan conocer a los encargados cuáles serán los niveles máximos y mínimos con los que se puede trabajar con normalidad.

Parte de un adecuado control de inventarios es poder satisfacer de la manera más eficiente a todas las áreas de la empresa que se encuentran relacionadas con los inventarios. Se menciona esto, pues cada área mantendrá intereses diferentes respecto al manejo de los inventarios, por ejemplo el área contable o financiera deseará mantener los inventarios mínimos porque consideran que mantenerlos

representa un gasto significativo, esto difiere de la forma de pensar de área de marketing o ventas, quienes opinan que la empresa debe poseer cantidades considerables de inventarios para responder de manera inmediata a los requerimientos de los clientes.

Es por esto que mediante un control y aplicación de herramientas adecuadas de inventarios, se buscará llegar a un consenso entre las distintas áreas, que beneficien a la empresa y no afecten sus actividades.

1.7.1 Técnicas para Administrar los Inventarios

Para lograr una correcta administración de inventarios, se pueden utilizar una serie de técnicas acorde a las necesidades de la empresa, y alineadas al cumplimiento de sus objetivos.

1.7.1.1 Modelo básico de ajuste del lote de inventario. Cantidad económica de pedido (CEP)

El modelo conocido como Cantidad Económica de Pedido (CEP) intenta encontrar un equilibrio entre los costos de tener inventario y los costos de no tenerlo, ya que su objetivo general es minimizar el costo TOTAL. (Chapman, 2007)

A partir de este modelo, se analiza los principales costos en que incurre la empresa al poseer y no poseer inventarios, por lo cual se enumera los más importantes.

Costos de contar con inventarios

- Por almacenamiento
- Costo de capital
- Por obsolescencia
- Costo por control de inventarios
- Por seguros
- Por descomposición

Costos de no contar con inventario

- Por pedidos en espera
- Por desabastecimiento (mal servicio)
- Por subutilización de las instalaciones
- Costo de agilización para reducir el tiempo normal de producción

A partir de este modelo se busca equilibrar los dos tipos de costos que intervienen con los inventarios, éstos son los costos de pedido y los costos de mantenimiento. Los costos de pedido refieren al costo de realizar las órdenes de compra y prácticamente son fijos, mientras que los costos de mantenimiento están en función directa de la cantidad del inventario, por lo que son variables.

Para el cálculo de la CEP se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2\ x\ S\ x\ O}{C}}$$

Donde:

S = Uso de unidades por pedido

O = Costo de pedido por pedido

C = Costo de mantenimiento por unidad por pedido

Una de las principales desventajas que posee el uso de este modelo, está dado por la suposición de condiciones prácticamente perfectas, como son:

- Que la demanda es constante y uniforme
- Que el tiempo de espera es constante
- Que el precio por unidad es constante
- Que el costo de mantener el inventario se basa en el inventario promedio
- Que los costos del pedido y del inicio del procedimiento son constantes
- Que no se permiten pedidos en espera

Aunque el modelo CEP tiene deficiencias, ciertamente es mejor que tomar una decisión subjetiva. A pesar del hecho de que el uso del modelo CEP está fuera del control del administrador financiero, éste debe estar al tanto de su utilidad y debe proporcionar ciertas entradas, específicamente con respecto de los costos de mantenimiento de inventario. (Gitman, 2007)

1.7.1.2 Sistema Just In Time (JIT)

El sistema just in time, o en castellano justo a tiempo, es una técnica que ayuda a controlar el nivel de los inventarios en base a una coordinación con los proveedores, con el objetivo de lograr que los productos lleguen en el momento adecuado que se los necesitan.

A través de este sistema se provee a la empresa de una nueva herramienta que, en lugar de utilizar un software de control, ofrece una filosofía que sin la utilización de fórmulas, busca obtener soluciones más flexibles a los problemas fundamentales en inventarios, dejando de lado los pequeños problemas tácticos a escala menor.

Los objetivos fundamentales que persigue la filosofía del sistema Just in Time se pueden agrupar en los siguientes puntos: (Anaya, 2007)

- **Atacar los problemas fundamentales**

  Cuando aparecen los problemas se los debe atacar de manera directa, son posponerlos o encubrirlos.

- **Eliminar despilfarros**

  Se debe eliminar todo lo que no añada valor al producto desde el punto de vista del cliente, como por ejemplo la fase de inspección

independiente. Para esto se debe poner énfasis en hacer las cosas bien a la primera vez, como conseguir que el operario asuma la responsabilidad de controlar el proceso.

El objetivo del sistema JIT es la eficiencia de la manufactura. Utiliza el inventario como una herramienta para lograr eficiencia resaltando la calidad de los materiales utilizados y su entrega a tiempo. Cuando el JIT funciona adecuadamente, descubre las ineficiencias del proceso. (Gitman, 2007)

1.7.1.3 Sistema ABC

El sistema de distribución ABC consiste en dividir el inventario con base en la utilización monetaria anual o, en otras palabras, el valor monetario de cada artículo, multiplicado por el número promedio de artículos utilizados en el año. (Chapman, 2007)

En otras palabras, la utilización del sistema ABC en una empresa divide el inventario en tres grupos: A, B y C. El grupo A incluye a los artículos de la mayor inversión monetaria. Por lo común, este grupo consta de 20% de artículos de inventario de la empresa pero 80% de su inversión en el inventario. El grupo B consta de artículos que representan la siguiente mayor inversión en inventario. El grupo C consta de un gran número de artículos que requieren una inversión relativamente pequeña. (Gitman, 2007)

La manera de controlar los artículos de los inventarios dependerá de la clasificación que se le dé a cada uno, es decir los artículos A serán controlados y supervisados con mayor frecuencia por su nivel de importancia, en cambio los artículos C tendrán un menor control o se los manejará como inventarios independientes.

También se tomará en cuenta el cambio que podrá tener los artículos, es decir la transición que pudiera tener los artículos por cambio de su importancia, sea esta mayor o menor.

1.7.2 Control de Inventarios

La manera de realizar un control en los inventarios de la empresa dependerá de algunos factores importantes como: la naturaleza del producto, la cantidad de productos que se maneje y la facilidad con que se disponga la información. Es por esto que se puede utilizar distintos enfoques para su control, entre los cuales se hallan:

1.7.2.1 Control físico

Este control se lo realiza con una constatación física de los productos y la facilidad con la que se pueda localizar los inventarios.

1.7.2.2 Control contable

Se realizará este control a través de las cuentas contables de la empresa, en las cuales se verificará los saldos de los inventarios y el nivel óptimo que deberán mantener para las actividades.

1.7.2.3 Control del nivel de inversión

Este control permitirá obtener información acerca del rendimiento que generan los activos (inventarios) de la empresa, y así proponer estrategias que permitan optimizar su uso.

1.8 ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

Corresponden a obligaciones cuya cancelación debe efectuarse en un período no mayor de un año. Se deben presentar por separado los pasivos más importantes, como los que existen a favor de los proveedores, de los administradores, de los propietarios y otros acreedores. (Barajas, 2008)

Para administrar las cuentas por pagar de manera adecuada se deberá tomar en cuenta el tiempo que pasa entre la compra realizada del producto hasta el momento en que se realiza el pago por dicho producto al proveedor. Es muy importante este tipo de financiamiento para la empresa, pues no genera costos y no es necesario, en la mayoría de casos, de garantías; este financiamiento surge a causa de las relaciones comerciales que la empresa mantiene con sus proveedores, convirtiéndose así en parte de la estrategia de generación de rendimientos.

El objetivo de la empresa es pagar de la manera más lenta posible sin dañar su calificación de crédito. Esto significa que las cuentas se deben pagar en el último día posible, dadas las condiciones de crédito establecidas por el proveedor. (Gitman, 2007)

1.8.1 Análisis de las Condiciones de Crédito

Existen algunas condiciones que los proveedores ofrecen a sus clientes, las cuáles deben analizarse para así escoger la mejor opción que beneficie a los intereses internos de la empresa.

Las condiciones de crédito que los proveedores le ofrecen a una empresa le permiten retrasar los pagos por sus compras. Puesto que el costo del proveedor de tener su dinero invertido en la mercancía después de venderla tal vez se refleje en el precio de compra, el comprador ya está pagando indirectamente este beneficio. Por consiguiente, el comprador debe analizar con cuidado las condiciones de crédito para determinar la mejor estrategia de crédito comercial. Si a una empresa se le extienden condiciones de crédito que incluyen un descuento por pronto pago, tiene dos opciones: aceptar el descuento por pronto pago o renunciar a él. (Gitman, 2009)

2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

2.1 ANÁLISIS DEL MACROAMBIENTE

El macroambiente, o también conocido como macroentorno, se puede definir como el ámbito más global de las empresas y por tanto compartido por todos o casi todos. Por tanto lo primero que destaca este ámbito es que afecta a todos por igual, aunque lógicamente las consecuencias no serán las mismas. (García, 2008)

Al analizar el macroambiente se pretenden identificar y predecir posibles tendencias de las variables que afectan las actividades de las empresas, siendo así una herramienta básica para la toma de decisiones.

Dentro del macroambiente se analizarán los siguientes factores: económico, social, tecnológico, ambiental y político.

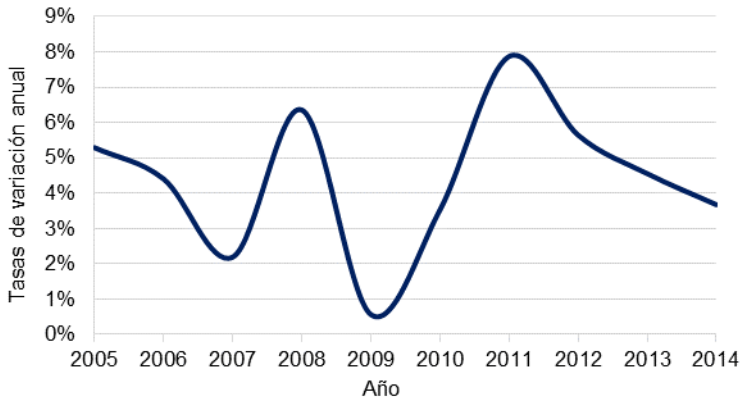
2.1.1 Factor Económico

La economía ecuatoriana refleja un desempeño estático. Después de haber crecido en un promedio anual de 4.5% durante los últimos diez años a causa de los altos precios del petróleo, alto endeudamiento y elevadas inversiones fiscales, la economía ecuatoriana ha sido afectada por varios acontecimientos externos desde 2014. En 2014, el Ecuador cerró el año con un crecimiento del

3.8% y un Producto Interno Bruto (PIB) real de US$ 91.5 mil millones, mientras que The Economist estima que crecerá en un 0.7%. A pesar de que la cifra de crecimiento en 2014 ha sido la menor en los últimos tres años, el Ecuador se sitúa como el cuarto país con mayor crecimiento en la región sudamericana.

Gráfico 2.

Crecimiento histórico del PIB del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

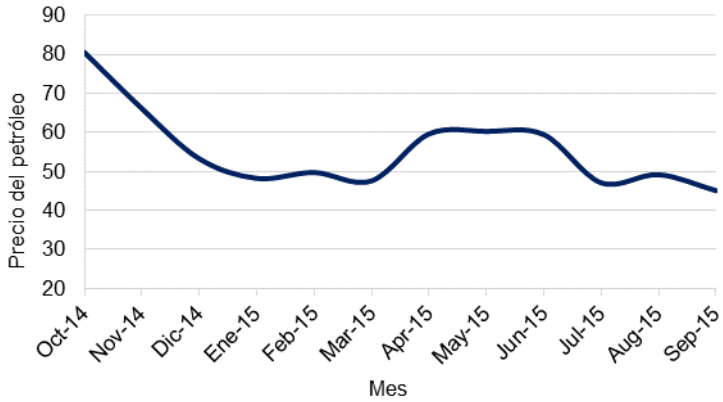
El bajo crecimiento del país se debió principalmente al poco aumento en el consumo del gobierno y la inversión (formación bruta de capital fijo), los cuales fueron el 3.7% y 3.6%, respectivamente. Por otra parte, las exportaciones fueron las mayores contribuyentes al crecimiento del PIB, las cuales aumentaron un 6.2%, el más alto registrado en más de media década. Los factores principales que afectaron al decrecimiento de la producción ecuatoriana fueron los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar frente al Euro y a otras monedas. En la segunda mitad del año 2014, el precio del petróleo cerró en US$53, disminuyendo los ingresos fiscales del Gobierno. A finales de este mismo año, la cifra correspondiente a ingresos petroleros fue

US$2.261 millones, menos de la mitad que en el año 2013 y la menor registrada en los últimos cinco años.

Ante este fenómeno, los gastos e inversiones que el Gobierno destinaría para su presupuesto en el año 2015 se redujeron considerando que el país deja de recibir US$70 millones por cada dólar menos en el precio del barril. Sin embargo, desde enero hasta septiembre de 2015, los precios se han mantenido en un promedio menor presupuestado, aproximadamente US$50 en promedio al final de cada mes. Como consecuencia, se encuentra el bajo crecimiento económico en el segundo trimestre del año 2015, el cual según cifras del Banco Central del Ecuador alcanzó el 1.04%, en comparación al 4.22% que alcanzó en el mismo trimestre un año anterior. Además, el PIB petrolero en el segundo semestre de 2015 presentó un decrecimiento del 2.68% en relación al año pasado.

Gráfico 3.

Evolución del precio de petróleo WTI



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

A este hecho se suma la apreciación del dólar, la cual afecta principalmente a los bienes exportados en comparación con los de países vecinos, que además cuentan con Tratados de Libre Comercio (TLCs). Este fenómeno afecta directamente la Balanza Comercial, la cual es negativa desde hace más de media década. Además, dada la caída del precio del petróleo ya mencionada, las exportaciones petroleras no son capaces de estabilizar el déficit de Balanza Comercial no petrolera. Como resultado de esta situación, políticas arancelarias y fiscales fueron implementadas por el Gobierno a inicios de 2015, que buscan detener el incremento del valor adquisitivo del dólar y la salida de divisas, y así mismo mantener los niveles deseados de inversión y gasto público.

Gráfico 4.

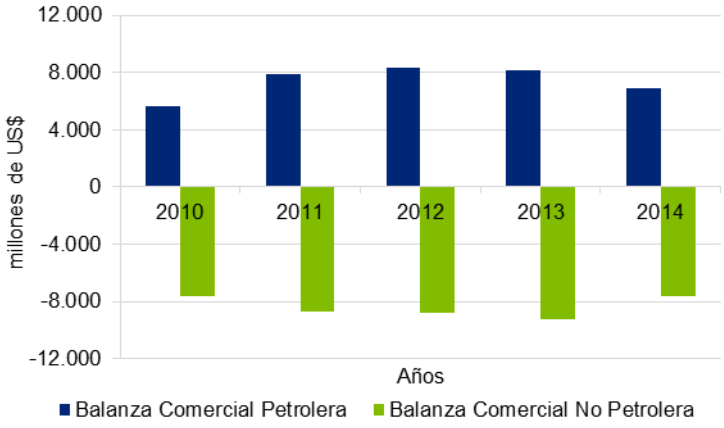
Evolución del tipo de cambio EUR/US$



Fuente: Oanda.com
Elaborado por: Oanda.com

Gráfico 5.

Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera (en millones de US$)



Fuente: Oanda.com
Elaborado por: Oanda.com

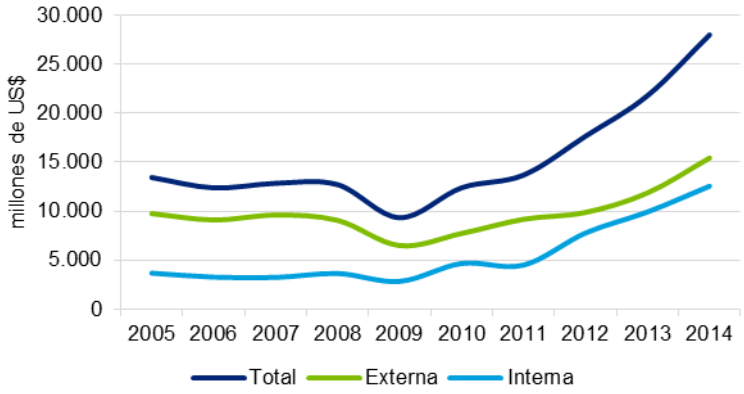
Entre otros aspectos económicos, el país cerró el año 2014 con una inflación de 3.6%, un punto porcentual mayor a la del año 2013, pero menor a años anteriores. La inflación mensual de junio de 2015 fue del 0.41% y la inflación anual a ese mes fue del 4.87%. La ocupación laboral, por otra parte, alcanzó el 95.5% de la Población Económicamente Activa (PEA). Sin embargo, cabe señalar que de este porcentaje, 37.3% pertenece a empleo inadecuado. Adicionalmente, a finales de 2014, se definió que el Salario Básico Unificado (SBU) para el 2015 sería US$354, lo cual representa un aumento de US$14 con respecto al año anterior.

En cuanto a la deuda pública, esta ha tenido un crecimiento representativo en los últimos cinco años. Según datos del Ministerio de Finanzas, de 2010 a 2014 el total de deuda pública aumentó en un 128%. A finales de 2014, la deuda pública externa representaba el 55% del total de la deuda, mientras la

interna el 45%. Actualmente, el total de deuda pública externa suma cerca de US$15.4 mil millones; US$8.1 mil millones se deben a deuda externa bilateral, del cual casi el 30% del total corresponde a deuda bilateral con China (US$5.3 mil millones). China presta al Ecuador más que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comunidad Andina de Fomento (CAF) y el Banco Mundial (BM) juntos, convirtiéndose en el mayor acreedor de la deuda pública ecuatoriana. Pese a estos montos, la deuda pública representa menos del 30% del total del PIB nominal del Ecuador.

Gráfico 6.

Evolución de la deuda pública



Fuente: Ministerio de Finanzas del Ecuador
Elaborado por: Ministerio de Finanzas del Ecuador

2.1.2 Factor Social

El factor social que forma parte del entorno de las empresas está conformado por variables socio - económicas que afectan de manera positiva o negativa sus actividades. Del nivel de incidencia que tengan las variables en los sectores productivos o directamente en las empresas, dependerán las decisiones que se tomen.

2.1.2.1 Pobreza

La pobreza humana es más que un ingreso bajo, es la falta de lo que es necesario para el bienestar material. La pobreza humana es la negación a las elecciones y oportunidades básicas para el desarrollo humano que conduzca a una larga, saludable y creativa vida, y que permita disfrutar de un nivel de vida decente, de libertad, dignidad, auto respeto y de respeto hacia los demás. (Olvera, 2006)

Al analizar la pobreza del país, se la puede tratar desde dos puntos de vista distintos: la pobreza por necesidades básicas insatisfechas y la pobreza por consumo o ingresos.

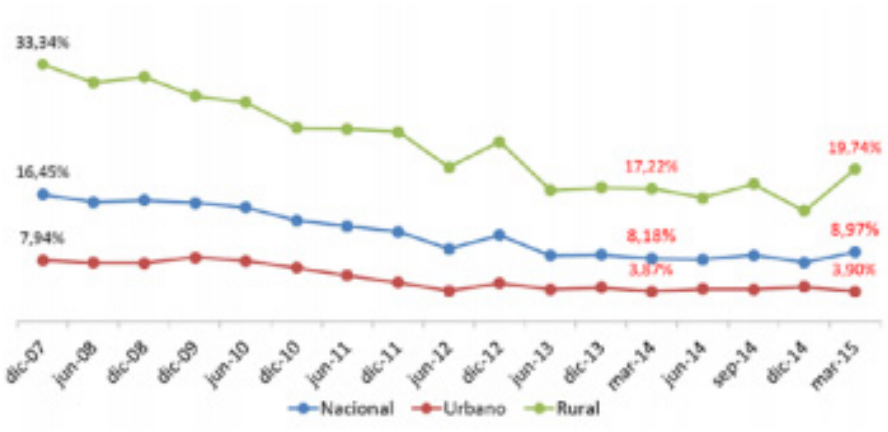
La pobreza por necesidades básicas insatisfechas define al grupo de personas que no tienen accesos a los servicios básicos para vivir, como educación, salud, vivienda, entre otros.

En cambio, la pobreza por consumo o ingresos parte de la determinación de una canasta de bienes y servicios que permitiría, a un costo mínimo, la satisfacción de las necesidades básicas, y define como pobres a los hogares cuyo ingreso o consumo se ubique por debajo del costo de esta canasta. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015)

Para el análisis de la pobreza se tomará en cuenta únicamente la pobreza por consumo o ingresos.

Gráfico 7.

Evolución de la Pobreza



Fuente: Reporte pobreza desigualdad marzo 15
Elaborado por: INEC

En el gráfico se puede observar la evolución que ha tenido la pobreza urbana a lo largo de los años, e indica claramente una tendencia decreciente hasta marzo de 2015, lo que representa el 0,33% menos que lo registrado en marzo de 2014 cuando alcanzó el 24,55%.

La pobreza nacional alcanza un 24,12%, la urbana es de1 15,07% y la rural 43,55%; y el nivel de pobreza extrema se puede observar que en el área rural existe mayor porcentaje debido a que su forma de trabajo es diferente a la de la ciudad.

Tabla 1.

Pobreza y pobreza extrema (Marzo 2015)

Área	Pobreza	Pobreza Extrema
Nacional	24,12%	8,87%
Urbano	15,07%	3,90%
Rural	43,35%	19,74%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo
Elaborado por: INEC

2.1.2.2 Desempleo

El desempleo es la situación en que se encuentran las personas de 10 años y más que, en el período de referencia, presentan simultáneamente las siguientes características: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015)

- Sin empleo, no estuvo ocupado la semana pasada y están disponibles para trabajar.

- Buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

Para este análisis se tomarán en cuenta la Población Económicamente Activa (PEA), que son las personas que han ingresado al mercado laboral, es decir poseen un empleo o se encuentran en busca de uno.

Tabla 2.

Tasa de desempleo

Ciudad	dic-13	mar-14	jun-14	sep-14	dic-14	mar-15	jun-15
Quito	4,04%	4,34%	4,16%	4,91%	3,22%	4,39%	4,77%
Guayaquil	5,74%	6,13%	6,97%	3,86%	4,01%	3,78%	4,65%
Cuenca	3,68%	3,23%	3,37%	4,17%	2,30%	3,22%	3,10%
Machala	3,83%	3,80%	3,08%	2,73%	2,48%	3,70%	4,48%
Ambato	3,39%	5,81%	5,04%	4,86%	3,68%	6,43%	3,62%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo
Elaborado por: Jairo Molina

La tasa de desempleo nacional se ubica en el 4,47% a junio de 2015 siendo mayor a la registrada en el trimestre anterior; y siendo mayor a la registrada en diciembre del 2014 donde se ubicó en el 3,80%.

En Quito de registra mayor tasa de desempleo 4.77% y Cuenca una tasa menor con 3.10%.

La tasa de subempleo para junio de 2015 fue de 15.41% menor a la del trimestre anterior que fue de 16.24% y a diciembre de 2014 se obtuvo el 15.30%.

2.1.3 Factor Político

En las decisiones empresariales influyen considerablemente los acontecimientos del entorno político, que consiste en leyes, dependencias de gobierno y grupos de presión que influyen en las organizaciones y los individuos, y los limitan. Hay ocasiones en que esas leyes también crean nuevas oportunidades de negocios. (Kotler, 2003)

Al referirse a la política de un país, se está tratando de la actividad orientada al cumplimiento de objetivos comunes en beneficio de la sociedad; estas actividades pueden ser lideradas por un poder el cual se encargará de resolver o minimizar los problemas de un grupo, a través de la aplicación de actividades determinadas.

La política en el país no ha sido una de las mejores, pues por muchos años se vivió una gran inestabilidad en el poder, es decir hubo muchas personas en el poder en un corto período de tiempo, lo que indicaba la falta de capacidad de los gobernantes, que conllevó al descontento total de los ciudadanos.

El gobierno actual, precedido por el Ec. Rafael Correa, inició una nueva etapa en el país, la cual se observa más sólida y estable, con políticas que benefician a todos los sectores del país, logrando así una gran aceptación de parte de los ciudadanos.

Su política, basada en generar un sentimiento de pertenencia e identidad con el país, ha mostrado gran eficiencia y eficacia en su aplicación, incrementando la participación de los sectores productivos en la economía nacional e impulsando las iniciativas estratégicas que permiten aumentar el nivel de vida de las personas.

Esta forma de gobernar mantiene una tendencia que pone al ser humano sobre el capital, lo que ha llevado a crear excelente políticas a nivel social, que benefician a toda la población, en especial a los sectores de menos recursos, quienes por tantos años no fueron tomados en cuenta por los anteriores mandatarios.

La confianza en el gobierno se recuperó en este período, pues se observa cambios sustanciales en la calidad de vida de la población, a partir de la mejora en los servicios públicos, principalmente en salud, educación, obra social, infraestructura, entre otros. Es por esto y muchos más aspectos positivos que

la aceptación a este gobierno es muy notoria, de parte de la población, del sector empresarial, e incluso de varios países dentro y fuera de la región.

2.1.4 Factor Ambiental

El factor ambiental está compuesto por todos los elementos de la naturaleza que de una u otra manera influyen en las actividades de las personas, empresa, grupos, entre otros. Esta influencia será recíproca, es decir así como el medio ambiente influye en las personas, las personas con su actuar influyen en el medio ambiente.

Es por esto que, en la actualidad, se han creado y aplicado nuevas políticas que regulan el actuar, tanto de las personas como de las empresas, en función de frenar la alta contaminación que se ha venido generando durante todos estos años.

Crear consciencia en las personas, empresas, industrias ha sido el objetivo principal de estas medidas; formar valores y sentido de pertenencia con el medio ambiente es lo que buscan en la actualidad algunas regiones y países, pues de esta manera se logrará mitigar en algo la influencia negativa del ser humando en la naturaleza.

Los controles ambientales no se los debe tomar como una amenaza para las empresas, al contrario se lo debe asimilar como un aporte propio a la preservación del planeta, y una forma de devolver todo lo que por mucho tiempo el medio ha brindado a la humanidad.

2.1.5 Factor Tecnológico

La tecnología es uno de los factores de más incidencia en las actividades empresariales, pues conforma todos los equipos, procesos y conocimientos que se utilizan en la producción de los bienes y servicios.

Los cambios en el entorno tecnológico se producen muy rápidamente. Desde el punto de vista medioambiental, el ritmo acelerado de desarrollo tecnológico es ambivalente. Por un lado, la tecnología moderna es la causante de muchos de los problemas ambientales. Como más sofisticadas son las tecnologías, mayor será el potencial y mayor el alcance de los efectos sobre el medio natural. (Belz, 2013)

Para todos los sectores productivos, el factor tecnológico es uno de los más relevantes de sus actividades, pues a partir de su uso o aplicación se generan ventajas en relación a las demás empresa, permitiendo el fortalecimiento de su producción y a la vez el fortalecimiento del sector al que pertenece.

Analizando los elementos que conforman la tecnología, la empresa podrá observar las tendencias que tienen estos elementos y la manera de cómo aplicarlos a sus actividades, en busca de una optimización de sus procesos.

Es por esto que se vuelve muy importante para cualquier empresa contar con la tecnología adecuada y apegada a sus necesidades, y esto se logra a través de una adecuada toma de decisiones y una correcta aplicación de la tecnología en

sus procesos, así la empresa obtendrá un buen posicionamiento dentro del mercado.

El desarrollo tecnológico en el que se encuentra el país ha permitido a las empresas de los distintos sectores productivos mejorar su producción e incrementar su participación en la economía nacional, todo gracias a una adecuada aplicación de políticas de incentivo productivo, encaminadas a la consolidación del aparato productivo nacional.

2.2 ANÁLISIS MICROAMBIENTE

El análisis microambiente son las fuerzas cercanas a la empresa, influye en la capacidad para satisfacer a los clientes y afectan a su entorno debido a que estos factores no son controlables, sin embargo se puede influir y controlar para logar el cambio deseado.

Los factores que se analizarán en el microambiente son clientes, proveedores y competidores que servirán para determinar las fortalezas y debilidades de la empresa.

2.2.1 Clientes

Un cliente es la organización o persona que recibe un producto. El cliente no es únicamente aquel que compra los productos o servicios de la empresa, el concepto es mucho más amplio. Son clientes, reales o potenciales, todos aquellos que entran en contacto con la empresa. También hay que considerar

como clientes aquellos que en su momento, por diversos motivos, dejaron de serlo. (Londoño, 2006)

Al cliente se le debe dar la máxima importancia ya que gracias a él es posible que una empresa pueda crecer, por ellos es necesario comprender sus necesidades para atender de la mejor manera a los clientes y logar su satisfacción.

Maya Ediciones es una empresa de elaboración y publicación de libros para educación básica y bachillerato, ofrece sus libros para estudiantes y docentes en general, además los libros han sido seleccionados para la distribución gratuita por el ministerio de educación a los establecimientos públicos.

Asimismo ofrece sus productos a distribuidores como:

- Librería cultural
- Distribuidora Granadino
- Miguel Ángel Sánchez
- Ediciones nacionales Unidas

2.2.2 Proveedores

Son las personas o casas comerciales a quienes debemos por haberles comprado mercancías a crédito, sin darles ninguna garantía documental. (Lara, 2012)

Los proveedores permiten a la empresa realizar sus funciones ya que son lo que proporcionan recursos ya sea materiales como materias prima, equipos y herramientas para la producción; o financieros como crédito necesarios para poder operar.

Los proveedores de Maya ediciones son los que proveen de materiales, materias primas e insumos que permiten la realización y publicación de sus libros, entre ellos están:

- Prodedim C. Ltda.
- Javier Cañas
- Grupo Impresor
- Alguina Martha
- Librería cultural
- Jorge Viera
- Asociación de editores
- Cámara de Libro
- Lilian Jara
- Patricio Balseca
- Elsa Cortes
- Segundo Delgado
- Olga Jouve
- Consuelo Heredia

2.2.3 Competencia

Desde el punto de vista del mercado, los competidores son aquellas empresas que satisfacen una misma necesidad de los consumidores. (Kotler & Keller, Dirección de Marketing, 2006)

La competencia de Ediciones Maya son todos los establecimientos de que se dedican a publicar libros, existen pequeñas editoriales así como grandes que abarcan a nivel nacional entre ellos se encuentran:

- Edinun Cía. Ltda.
- Editorial Santillana
- Educatemas
- Grupo Editorial Norma S.A.
- Editorial Océano Ecuatoriana (Ediocéano) S.A.

Estas editoriales publican libros para educación básica y bachillerato convirtiéndose para Maya Ediciones la competencia directa.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

2.3.1 Historia

Maya Ediciones Cía. Ltda. fue fundada en 1992, desde allí sus actividades ha orientado su gestión a colaborar en la búsqueda de la excelencia en la educación del país y se ha especializado en el desarrollo y producción de textos escolares y publicaciones en general.

La empresa está ubicada en Quito, en la Av. 6 de Diciembre N52-84 e Isaac Barrera.

Su labor editorial se ha consolidado con la elaboración de los libros para el bachillerato: Química, Física, Físico - Química, Lengua y Literatura y Matemática, que respalda el gobierno nacional, puesto que son seleccionados por el Ministerio de Educación, para el proyecto de textos gratuitos, beneficiando a todos los estudiantes de los establecimientos fiscales.

Su principal referente es la malla curricular propuesta por el Ministerio de Educación y los contenidos de sus libros son producto de creación intelectual original que respeta siempre cada tendencia ideológica, política y religiosa.

Todo esto ha hecho posible ganar por los libros en la licitación del Ministerio de Educación.

Actualmente, Maya Ediciones no cuenta con una planificación estratégica debido a que es manejada como una empresa familiar bajo una estructura patriarcal, es decir decisiones tomadas por un solo líder.

Misión propuesta

Maya ediciones es una empresa editorial enfocada a la creación y publicación de textos escolares para niños, jóvenes y libros educativos para todas las edades e intereses, cuenta con un grupo de trabajo, capacitado y con experiencia para compartir sus ideas y contribuir en el proceso de la enseñanza y aprendizaje.

Visión propuesta

Maya Ediciones será una empresa líder en la creación y publicación de textos escolares, que serán útiles para estudiantes y docentes del país, satisfaciendo las necesidades del sector educativo, tomando en cuenta la creatividad y la innovación, todo esto con un excelente equipo de trabajo.

Objetivos:

- Colaborar en la búsqueda de la excelencia en la educación con textos escolares, libros para niños y jóvenes, libros educativos, etc.

- Proporcionar recursos a maestros y maestras para contribuir en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

2.3.2 Base Legal

Constitución

Maya Ediciones, es una compañía de responsabilidad limitada que fue constituida en la ciudad San Francisco de Quito, por medio de escritura pública el día 15 de septiembre de 1992, ante el Notario Undécimo de Quito, Dr. Rubén Darío Espinosa.

Capital social

El capital fue de 700.000,00 sucres, que es aportación de los socios:

- Patricio Bustos Peñaherrera
- Vicente Bustos Peñaherrera
- Fanny Bustos Peñaherrera

Comparecientes

Comparecen a la celebración del presente contrato de constitución de una compañía de responsabilidad limitada, los señores: Patricio Bustos Peñaherrera, Vicente Bustos Peñaherrera y Fanny Bustos Peñaherrera, todos de nacionalidad ecuatoriana domiciliados en la ciudad de Quito, de estado civil casados, hábiles para contratar y obligarse. (Maya Ediciones, 1992)

Art. 1.- Denominación: La compañía que se constituye se denomina MAYA Ediciones MAYEDIC C. LTDA., la misma que será utilizada en todo el giro de sus negocios.

Art. 2.- Objeto social: La compañía tendrá por objeto social la edición, impresión, producción, diseño y levantamiento de textos, libros, enciclopedias y materiales gráficos; importación, exportación, distribución, subsidistribución y comercialización de textos, libros e impresos. (…) (Maya Ediciones, 1992)

2.3.3 Organigrama estructural

Actualmente no se tiene definido una estructura organizacional ni funcional, puesto que al ser una empresa familiar se trabaja de acuerdo a las capacidades de cada persona y asignado verbalmente tareas específicas a los colaboradores.

2.4 ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero tiene como objeto la comparación sistemática entre masas patrimoniales del activo (representativas de los recursos empleados) y del pasivo (representativas de los fondos obtenidos) con el fin de analizar el grado de compatibilidad entre ambas desde los puntos de vista de estabilidad financiera de la empresa y de posibilidades para un desarrollo equilibrado, y de este modo ayudar a la toma de decisiones en tiempo útil. (Valls, 1999)

El análisis financiero se enfoca a toda la información contable y, una vez analizada e interpretada es posible tomar decisiones internas, medir el desempeño administrativo encontrando errores para corregir, y a su vez sirve para poder planificar a futuro los recursos.

2.4.1 Análisis Horizontal

El análisis horizontal permite determinar la variación de las cuentas de los estados financieros de un periodo a otro, ésta variación puede resultar un incremento o decremento, que determinará si en el año actual mejoro o empeoró económicamente, así mismo sirve para buscar las causas de las variaciones negativas que se han obtenido.

Tabla 3.

Análisis Horizontal - Estado de Resultados

CUENTA	2014	Variación		2015
	US$	%	US$	US$
INGRESOS				
VENTAS				
Ventas a distribuidor	696,146.32	-11%	(79,565.77)	616,580.55
Total Ingresos	**696,146.32**	-11%	(79,565.77)	**616,580.55**
COSTOS				
Costo de ventas	464,764.05	-21%	(97,534.36)	367,229.69
Total Costos	**464,764.05**	-21%	(97,534.36)	**367,229.69**
MARGEN BRUTO	**231,382.27**	8%	17,968.60	**249,350.87**
EGRESOS				
GASTOS OPERACIONALES				
Gastos administrativos	169,799.68	9%	15,001.87	184,801.55
Gastos de ventas	12,556.00	12%	1,472.86	14,028.86
Total	**182,355.68**	9%	16,474.74	**198,830.42**
Utilidad operacional	**49,026.59**	3%	1,493.86	**50,520.45**
Otros Ingresos y Gastos				
Gastos financieros	7,304.24	0%	(15.94)	7,288.30
Intereses	741.00	-14%	(107.13)	633.87
Total	**6,563.24**	1%	91.19	**6,654.43**
Utilidad del Ejercicio	**42,463.35**	3%	1,402.67	**43,866.02**

Fuente: Maya Ediciones
Elaborado por: Jairo Molina

Análisis horizontal - Estado de Resultados

Los ingresos de la Compañía están dados por la venta de textos escolares o por la venta de las matrices para imprimir los mismos. Durante el último año Maya Ediciones disminuyó su nivel de ventas en un 11%, pese a haber ganado

una licitación del Ministerio de Educación; esta disminución es producto del cambio curricular realizado por el Ministerio de Educación en algunas materias de las cuales Maya tenía exclusividad, esta disposición Ministerial puso en apuros a la Compañía ya que corría el riesgo de quedarse sobre stockeada de producto terminado que no podría ser comercializado por encontrarse desactualizado de los requerimientos del mercado, por este motivo la Administración decidió sacrificar las ventas por mantener el nivel de los activos y no generar pérdidas en el futuro. Este crecimiento guarda relación con el nivel de los costos en ventas que disminuyeron en un 21% entre los años 2014 y 2015. Los gastos administrativos crecieron en un 9%, principalmente por el incremento en los servicios de imprenta, este incremento se debe a que Maya debe imprimir "machotes" que son los bosquejos de los libros, los cuales serán presentados en el Ministerio de Educación con el fin de participar en los procesos de licitación y así tener la oportunidad de vender el proyecto literario al Ministerio y posteriormente este lo distribuya a las diferentes escuelas y colegios de régimen fiscal del país. Los gastos de venta incrementaron en un 12% para el 2015 este incremento es producto del en la cuenta ferias y eventos, en esta cuenta se registran los gastos incurridos en la realización de ferias y eventos para dar a conocer el producto al mercado, los beneficios de usarlos y realizar promociones que permitan posicionar la marca en el campo privado.

Se espera que Maya para los próximos años pueda lograr un crecimiento sostenido, enfocándose principalmente en su estrategia comercial, la cual se basa en licitar 24 títulos en el Ministerio de Educación de los cuales espera ganar 4 materias, las que le permitirán incrementar sus ventas y financiar sus

operaciones, cabe recalcar que al desarrollar 24 títulos estos estarán disponibles para ser comercializados en el sector privado permitiéndole a Maya una inclusión de nuevos productos al mercado, que le permitirán tener un crecimiento sostenido de los ingresos.

Tabla 4.

Análisis Horizontal - Balance General

CUENTA	2014	Variación		2015
	US$	US$	%	US$
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja - Bancos	100,589.54	(1,031.04)	-1%	99,558.50
Clientes	212,512.54	23,660.25	11%	236,172.79
Inventarios	37,574.92	(7,124.81)	-19%	30,450.11
Cuentas por cobrar	10,856.40	3,854.27	36%	14,710.67
Impuestos por cobrar	10,313.83	(300.25)	-3%	10,013.58
Proyectos editoriales	19,468.36	4,151.77	21%	23,620.13
Total Activo Corriente	**391,315.59**	23,210.19	6%	**414,525.78**
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedad planta y equipo				
Equipo de Computación	9,652.00	142.18	1%	9,794.18
Depreciación Equipos de Computación	(3,353.05)	(49.40)	1%	(3,402.45)
Total Activo No Corriente	**6,298.95**	92.79	1%	**6,391.74**
Total Activo	**397,614.54**	23,302.98	6%	**420,917.52**

CUENTA	2014	Variación		2015
	US$	US$	%	US$
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones bancarias	25.009,88	(17.796,47)	-71%	7.213,41
Proveedores	141.987,77	31.413,61	22%	173.401,38
Nómina por pagar	7.682,45	694,89	9%	8.377,34
IESS por pagar	4.885,51	673,29	14%	5.558,80
Impuesto por pagar	9.816,47	(726,08)	-7%	9.090,39
Provisiones Legales	10.994,54	153,89	1%	11.148,43
Total Pasivo Corriente	**200.376,62**	14.413,14	7%	**214.789,76**
PASIVO NO CORRIENTE				
Acreedores Largo Plazo	32.968,39	(4.698,14)	-14%	28.270,25
Total Pasivo No Corriente	**32.968,39**	(4.698,14)	-14%	**28.270,25**
Total Pasivo	**233.345,01**	9.715,00	4%	**243.060,01**
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital Social	26.600,00	-	0%	26.600,00
Aporte para futura capitalización	150.025,09	-	0%	150.025,09
RESERVAS				
Reserva Legal	14.087,58	712,98	5%	14.800,56
Reserva Facultativa	354,85	-	0%	354,85
Reserva de Capital	19.098,00	-	0%	19.098,00
UTILIDADES Y/O PÉRDIDAS				
Utilidades acumuladas	60.108,00	9.992,00	17%	70.100,00
Pérdidas acumuladas años anteriores	(148.467,34)	-	0%	(148.467,34)
Utilidad presente ejercicio	42.463,35	1.402,68	3%	43.866,03
Total Patrimonio	**164.269,53**	13.587,98	8%	**177.857,51**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**397.614,54**	23.302,97	6%	420.917,52

Maya ha demostrado una tendencia creciente en el último año, reflejándose en su mayor proporción en los activos, a continuación describiremos lo que Maya mantiene registrado en cada una de sus cuentas y el origen de sus variaciones:

Caja- Bancos - En esta cuenta la Compañía registra el efectivo proveniente de las ventas y todos los equivalentes de efectivo; para el año 2015 el efectivo de la Compañía disminuyó en 1% respecto al año 2014, esta disminución se produjo debido a que los ingresos por ventas se vieron afectados, lo que ocasionó que Maya disponga menos efectivo para este periodo.

Clientes - En esta cuenta se registran todas las cuentas por cobrar a clientes comerciales dentro, esta cuenta presenta un incremento del 11% respecto al año 2014 debido a que la Compañía mantuvo relaciones comerciales con el Estado Ecuatoriano, el retraso en los pagos por parte de las entidades públicas afectó la antigüedad y la calidad de las mismas.

Inventarios - Maya registra en esta cuenta su inventario de producto terminado, en este caso, textos escolares listos para ser despachados a los clientes; esta cuenta registra una disminución del 19% para el año 2015, producto de la decisión de la Administración de no sobrestockearse para este año y evitar pérdidas por el cambio curricular que presentó el Ministerio de Educación.

Cuentas por cobrar - En esta cuenta se registran préstamos a los aliados estratégicos para garantizar la distribución y comercialización de los textos escolares. Esta cuenta muestra un incremento del 36% debido a que Maya le prestó dinero a Librería Cultural, su principal cliente, para que este pueda financiar la promoción de los títulos de Maya.

Impuestos por cobrar - Maya registra en esta cuenta crédito tributario favorable, el cual fue utilizado en el año 2015, producto de esta utilización la cuenta disminuyó un 3% respecto al año 2014.

Proyectos editoriales - En esta cuenta Maya registra las matrices de los textos que han sido aprobados por el Ministerio, y los títulos que comercializa al público, estos títulos son amortizados a 3 años que es aproximadamente su vida útil, el incremento para el año 2015 del 21% se debe a que Maya ganó una licitación con el Ministerio de Educación para la realización de libros de matemáticas.

El activo no corriente de Maya está compuesto por la cuenta Propiedad, Planta y Equipo en la cual la Compañía mantiene registrados los equipos de computación, durante el año 2015 esta cuenta presentó un incremento del 1%, debido a la adquisición de accesorios que no representaron mayor valor.

En lo que concierne a los pasivos de corto plazo la Compañía presenta las siguientes cuentas:

Obligaciones bancarias - Esta cuenta registra los préstamos bancarios de la Compañía, al ser un negocio estacional la Compañía requiere fondos para capital de trabajo; la disminución que presenta para el año 2015 se debe a que parte de la utilidad generada en el año 2014 y los fondos recibidos por la licitación con el Ministerio fueron destinados a la cancelación de los préstamos para reducir los gastos por interés.

Proveedores - En esta cuenta se registran las cuentas por pagar a los proveedores, en este caso a las imprentas quienes son las encargadas de imprimir los machotes o los libros, el principal proveedor de la Compañía es la Imprenta Andina, el incremento del 22% se da por la impresión de machotes para la licitación en el Ministerio de Educación.

Nómina por pagar, e IESS por pagar - Corresponden a las cuentas en las cuales la Compañía registra sus obligaciones patronales, la variación en esta cuenta se da debido al incremento en los sueldos de los trabajadores de la Compañía durante el año 2015.

Impuestos por pagar - En esta cuenta se registran las cuentas por pagar al SRI producto de los impuestos generados en la operación de la Compañía, para el año 2015 muestra una disminución producto de la baja que sufrieron los ingresos.

Provisiones Legales - En esta cuenta se registran las provisiones por jubilación y desahucio, el incremento para el año 2015 se da debido al incremento normal de la provisión.

El pasivo a largo plazo está constituido por la cuenta Acreedores Largo Plazo en la que la Compañía registra préstamos de los accionistas para financiar su capital de trabajo; esta cuenta presenta una disminución del 14% respecto al año 2013 debido a que las utilidades del año 2014 fueron utilizadas para cancelar una parte de la deuda.

El patrimonio de la Compañía registra un incremento del 6%, esto se debe a las variaciones de las siguientes cuentas:

Reserva Legal - Esta cuenta presenta un incremento del 16% producto de lo establecido en la ley de Compañías del Ecuador la cual estipula que la Compañía formará un fondo de reserva, el cual debe ser constituido por el 5% de las utilidades liquidas y realizadas de cada período.

Utilidades Acumuladas - En está cuenta se registran las utilidades que no han sido repartidas a los socios, para el año 2015 presenta un incremento del 17%.

Utilidad del Ejercicio - La utilidad generada por la Compañía en el año es registrada en esta cuenta para el año 2015, la Compañía presentó un incremento del 3% en relación al año pasado.

Tabla 5.

Análisis Vertical - Estado de Resultados

CUENTA	2014	2015
Total Ingresos	100%	100%
COSTOS		
Costo de ventas	67%	60%
Total Costos	67%	60%
MARGEN BRUTO	33%	40%
EGRESOS		
GASTOS OPERACIONALES		
Gastos administrativos	24%	30%
Gastos de ventas	2%	2%
Total	26%	32%
Utilidad operacional	7%	8%
Otros Ingresos y Gastos		
Gastos financieros	1%	1%
Total	1%	1%
Utilidad del Ejercicio	6%	7%

La estructura del estado de resultados en promedio presenta un costo de ventas del 67% y 60% sobre las ventas durante los años 2014 y 2015 respectivamente, esto guarda relación con la tendencia decreciente en ventas que la Compañía posee, y debido a que mientras más títulos desarrolle Maya, sus costos van a ser mayores. En cuanto a los gastos, en el año 2015 representan el 30% de los ingresos, alcanzando una utilidad operacional del 8%; los gastos financieros representan el 1% de los ingresos llegando a una utilidad neta del 7% sobre los ingresos, en comparación con el año 2014, se presentó un incremento en la

utilidad debido a que la participación de los gastos de venta fue menor; producto de que no se desarrollaron proyectos editoriales en la misma cantidad que para el año 2014.

2.4.2 Análisis Vertical

Tabla 6.

Análisis Vertical - Balance General

CUENTA	2014	2015
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja- Bancos	25%	24%
Clientes	53%	56%
Inventarios	9%	7%
Cuentas por cobrar	3%	3%
Impuestos por cobrar	3%	2%
Proyectos editoriales	5%	6%
Total Activo Corriente	98%	98%
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad planta y equipo		
Equipo de Computación	2%	2%
Depreciación Equipos de Computación	-1%	-1%
Total Activo No Corriente	2%	2%
Total Activo	100%	100%

CUENTA	2013	2014
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones bancarias	6%	2%
Proveedores	36%	41%
Nómina por pagar	2%	2%
IESS por pagar	1%	1%
Impuesto por pagar	2%	2%
Provisiones Legales	3%	3%
Total Pasivo Corriente	50%	51%
PASIVO NO CORRIENTE		
Acreedores Largo Plazo	8%	7%
Total Pasivo No Corriente	8%	7%
Total Pasivo	59%	58%
PATRIMONIO		
CAPITAL		
Capital Social	7%	6%
Aporte para futura capitalización	38%	36%
RESERVAS		
Reserva Legal	4%	4%
Reserva de Capital	5%	5%
UTILIDADES Y/O PÉRDIDAS		
Utilidades acumuladas	15%	17%
Pérdidas acumuladas años anteriores	-37%	-35%
Utilidad presente ejercicio	11%	10%
Total Patrimonio	41%	42%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100%	100%

Al realizar el análisis vertical del balance general se identificó una tendencia en el activo corriente de mantener un promedio del 98% del total de activos, siendo las cuentas por cobrar a clientes el activo más importante de la

compañía ya que representa el 56% del total de activos, seguido por caja con el 24%. El activo de largo plazo está constituido por propiedad, planta y equipo, que por el giro del negocio no es tan representativo dentro del activo total de la Compañía, 2% en promedio.

Pasivo Corriente

El pasivo total abarca el 58% del total de activos, de esto el 51% corresponde a pasivo corriente, siendo dentro de este grupo de cuentas proveedores el más importante con un 41%, es decir que el 41% de la operación de la Compañía está financiada por los proveedores de la misma; el 42% de los activos de la Compañía está financiado con recursos propios (patrimonio) siendo la cuenta aportes para futuras capitalizaciones la más representativa con el 36% en esta cuenta se encuentran registrados aportes de los socios para cubrir las obligaciones que esta mantiene en caso de ser necesario.

2.4.3 Índices Financieros

El cálculo de los indicadores financieros permite analizar los estados financieros, tanto el estado de situación financiera como el de resultados individualmente, en base a este análisis realizado se puede definir la situación actual de la empresa desde el punto de vista económico y comparar con los registros de años anteriores, para ver si ha crecido, empeorado o detectar falencias para buscar estrategias que servirán para planificar a futuro; así mismo permite comparar con la competencia y definir si es competitiva o no.

Tabla 7.

Indicadores financieros

RATIOS DE LIQUIDEZ	FÓRMULAS	RESULTADO 2014	INTERPRETACIÓN 2014	RESULTADO 2015	INTERPRETACIÓN 2015
Razón Circulante	Activo Circulante / Pasivo Circulante	1,95	Por cada dólar que la empresa tiene de deuda a corto plazo, posee USD 1,95 para poder cubrirla.	1,92	Por cada dólar que la empresa tiene de deuda a corto plazo, posee USD 1,92 para poder cubrirla.
Razón Rápida o Prueba Ácida	(Activo Circulante – Inventario) / Pasivo Circulante	1,77	La empresa por cada dólar que tiene de deuda a corto plazo, dispone de USD 1,77 para cubrirla, sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios.	1,78	La empresa por cada dólar que tiene de deuda a corto plazo, dispone de USD 1,78 para cubrirla, sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios.
Capital de trabajo o Fondo maniobra	Activo Circulante - Pasivo Circulante	190.939	Cuando la empresa cancele todas sus deudas corrientes, le queda USD 190.939,49 para atender las obligaciones que surgen en el desarrollo de la actividad económica.	199.139	Cuando la empresa cancele todas sus deudas corrientes, le queda USD 199.139 para atender las obligaciones que surgen en el desarrollo de la actividad económica.
RATIOS DE ACTIVIDAD	**FÓRMULAS**	**RESULTADO 2014**	**INTERPRETACIÓN 2014**	**RESULTADO 2015**	**INTERPRETACIÓN 2015**
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas / Inventario	12,37	La empresa transforma su inventario en ventas 12,37 veces en el año 2014.	12,06	La empresa transforma su inventario en ventas 12,06 veces en el año 2015.
Rotación de Activo fijo	Ingresos / Activo fijo	110,52	Por cada dólar que se ha invertido en activos fijos, se genera USD 110,52 de ingresos.	96,47	Por cada dólar que se ha invertido en activos fijos, se genera USD 96,47 de ingresos.
Rotación de Activo Total	Ingresos /Activo total	1,75	La empresa por cada dólar que invierte en los activos totales, estos generan USD 1,75 de ingresos en el período.	1,46	La empresa por cada dólar que invierte en los activos totales, estos generan USD 1,46 de ingresos en el período.
Rotación de total de cuentas por cobrar	Ingresos / Cuentas por cobrar	3,28	Las cuentas por cobrar se convierten en efectivo 3,28 veces al año en promedio.	2,61	Las cuentas por cobrar se convierten en efectivo 2,61 veces al año en promedio.
a) Plazo promedio de Cuentas por Cobrar	360 / Rotación Cuentas por Cobrar	109,90	El plazo promedio de cobro de cuentas pendientes a los clientes es de 109,90 días.	137,89	El plazo promedio de cobro de cuentas pendientes a los clientes es de 137,89 días.
b) Plazo promedio de Inventarios	360 / Rotación de Inventarios	29,11	Los inventarios se venden en 29,11 días en promedio al año.	29,85	Los inventarios se venden en 29,85 días en promedio al año.

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULAS	RESULTADO 2014	INTERPRETACIÓN 2014	RESULTADO 2015	INTERPRETACIÓN 2015
Margen bruto de utilidad	Utilidad Neta/ Ingresos Operacionales	0,06	Por cada dólar que la empresa tiene en ingresos operacionales en el periodo, obtiene USD 0,06 de ganancia.	0,07	Por cada dólar que la empresa tiene en ingresos operacionales en el periodo, obtiene USD 0,07 de ganancia.
EBITDA	Perdida/Utilidad + Depreciaciones + Amortizaciones + Intereses	45.669,65	Las ganancias de la empresa sin tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ascienden a USD 45.669,65.	47.261,56	Las ganancias de la empresa sin tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones ascienden a USD 47.261,56.
Rendimiento sobre Activo total (ROA)	Utilidad neta / Activo total	0,11	Por cada dólar invertido en activo total, generó USD 0,11 de utilidad neta en el año 2014.	0,10	Por cada dólar invertido en activo total, generó USD 0,10 de utilidad neta en el año 2015.
Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad neta / Patrimonio	0,26	Los socios de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 26%.	0,24	Los socios de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 24%.
Análisis DUPONT	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \text{ x } \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \text{ x } \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	0,45	La rentabilidad de la empresa es del 45%.	0,35	La rentabilidad de la empresa es del 35%.
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	**FÓRMULAS**	**RESULTADO 2014**	**INTERPRETACIÓN 2012**	**RESULTADO 2015**	**INTERPRETACIÓN 2013**
Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	0,59	Por cada dólar invertido en activos USD 0,59 han sido financiados por los acreedores.	0,58	Por cada dólar invertido en activos USD 0,58 han sido financiados por los acreedores.
Autonomía	Patrimonio / Activo Total	0,41	La posibilidad de la empresa de financiarse con capital propio se reduce al 41%.	0,42	La posibilidad de la empresa de financiarse con capital propio se reduce al 42%.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

ANÁLISIS

Liquidez

Dentro de los indicadores de liquidez, la razón circulante calculada en el año 2014 y 2015, tiene un resultado positivo y superior a 1, lo que quiere decir es que la empresa tiene disponibilidad a corto plazo para cubrir sus obligaciones. En la prueba ácida se observa que en los dos periodos la empresa está en la capacidad de pagar sus obligaciones corrientes sin necesidad de recurrir al inventario, esto demuestra que el valor total del activo circulante está mayormente concentrado en las demás cuentas a excepción del inventario, ya que este activo dependiendo el giro del negocio puede ser difícil de hacer efectivo. Respecto al capital de trabajo, la empresa dispone de un capital de trabajo que le permita operar, sin el riesgo de sufrir iliquidez.

Actividad

Los índices de actividad miden la eficiencia de la empresa en el uso de los activos, en general se muestra un buen resultado en los dos años analizados. En cuanto a la rotación de inventarios se observa que alrededor de una vez al mes rota el inventario, es decir que se vende cada 30 días al año, este resultado no es tan satisfactorio y para el segundo año su rotación ha disminuido lo que representa que no existe mayor eficiencia en la empresa.

En la rotación de activo fijo, se observa que existe una buena administración y está en capacidad de que a partir de la inversión en los activos puede generar ventas, pues su resultado es bueno, al igual que la rotación del activo total.

Existe una gestión en el cobro de las cuentas pendientes de cobro, a pesar de que en el segundo año la gestión se ha disminuido por temas externos a la Compañía (cuentas por cobrar al Estado ecuatoriano), y el tiempo que se hace efectivo el dinero ha aumentado.

Rentabilidad

En el margen bruto de utilidad, la empresa no tiene mayor capacidad de convertir las ventas en utilidades, puesto que se tienen una ganancia mínima. El índice EBITDA o Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones indica que en los dos años se tiene un rendimiento operativo aceptable a pesar de disminuir en el segundo año, de igual manera el margen de utilidad operacional y el margen neto de utilidad tienen un rendimiento mínimo.

El rendimiento sobre activo total (ROA) mide la capacidad de los activos para generar rentabilidad sobre los mismos, en el primer año analizado es del 10%, este porcentaje no es tan significativo y para el siguiente año su rendimiento disminuye en un punto porcentual.

El rendimiento sobre el patrimonio (ROE) valora la rentabilidad del capital que obtienen los accionistas, e este caso se puede ver que del patrimonio disponible

se obtiene un 24%, lo cual indica que es aceptable en el primer año y en el segundo se tuvo una disminución.

Endeudamiento

El indicador de endeudamiento no es muy favorable para la empresa ya existe más del 50% financiado por terceros, para la empresa este porcentaje obtenido es un riesgo, este porcentaje disminuye en el segundo año analizado.

El índice de apalancamiento, muestra que el 42% de la inversión de los socios les pertenece, el resto pertenece a los acreedores como se observa en el índice de endeudamiento, en este aspecto se considera que mayoritariamente los acreedores tienen el control de la empresa y no los socios.

Índice Dupont

Se lo conoce como índice de rentabilidad global. Mide la remuneración media que la empresa ha logrado por el uso de fuentes de financiamiento tanto propias como ajenas, es decir del uso productivo del activo total. Esta rentabilidad debe ser mayor que el costo medio ponderado de las fuentes de financiamiento utilizadas para financiar el activo total.

Luego del análisis podemos observar que la compañía alcanza una rentabilidad del 35% para el año 2015, lo que demuestra una alta eficiencia en la gestión de los activos.

3. ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se refiere al activo corriente y pasivo corriente, de su manejo depende la liquidez de la empresa, es por esto que es de suma importancia su estudio y análisis para que se pueda llevar una buena administración de estas cuentas.

Este estudio permitirá conocer a fondo las cuentas que intervienen en el capital de trabajo para que se pueda establecer medidas y políticas de los movimientos de las cuentas y se pueda tener efectividad en las operaciones.

3.1 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL EFECTIVO

La administración del efectivo es una de las áreas más importantes de la administración del capital de trabajo, puesto que son los activos más líquidos de la empresa los mismos que pueden funcionar como una reserva de fondos para cubrir las obligaciones inesperadas, reduciendo así una crisis de solvencia.

El efectivo y los valores negociables, son los activos más líquidos de una empresa, puesto que el efectivo es el dinero al contado, mientras que los valores negociables son instrumentos del mercado de dinero a corto plazo y que la empresa los utiliza con la finalidad de obtener rendimientos sobre fondo ociosos temporalmente, las dos cuentas juntas sirven como una reserva de fondos.

La administración del efectivo es de vital importancia en cualquier negocio, por la cual se requiere de una adecuada contabilización de las operaciones del efectivo, debido que es el medio para la obtención de mercancías y servicios, este rubro puede ser invertido rápidamente.

Es importante tener disponible dinero en efectivo permanentemente para cubrir gastos imprevistos y evitar iliquidez, su administración permite controlar los ciclos de reposición por las erogaciones generadas.

Para su administración es importante conocer el tiempo que transcurre entre un gasto y otro, los valores que son permitidos y para qué son destinados, así como el tiempo en que se recibe dinero directo a caja por cobros pequeños, esto servirá para que se lleve un correcto manejo del efectivo de la empresa.

3.1.1 Nivel Actual del Efectivo

Es necesario contar con un sistema informativo contable el mismo que dé a conocer a cerca del nivel actual del efectivo y la situación en que se concreta los resultados de las operaciones realizadas en un periodo determinado y su efecto mediante los estados financieros todo esta información se ofrece a los dueños y directivos de la empresa.

3.1.2 Técnicas de Administración del Efectivo

La finalidad de estas técnicas es disminuir o minimizar las necesidades de financiamiento negociado de la empresa.

- **Sincronización del flujo de efectivo.-** Los flujos de entrada y de salida deben coincidir.

- **Aceleración de compensación de cheques.-** Convertir el cheque en efectivo.

- **Flotación.-** Es la diferencia entre el saldo que se muestra en la cuenta de cheques y el saldo en los registros del Banco.

- **Aceleración de los ingresos.-** La empresa no solo desea impulsar a sus clientes a pagar pronto, sino también a convertir lo más pronto en dinero.

3.1.3 Estrategias del Efectivo

Según (Higuerey Gómez, 2007) las estrategias para la adecuada administración del efectivo son las siguientes:

a.- **Retraso a las cuentas por pagar.-** Las cuentas se debe pagar lo más tarde posible, sin deteriorar la reputación crediticia.

b.- **Administración eficiente del inventario y la producción.-** Rotar el inventario rápidamente, para evitar el agotamiento de existencias.

c.- **Aceleración de la cobranza de cuentas.-** Las cuentas por cobrar se deben cobrar rápidamente.

3.1.4 Control del Efectivo

El efectivo es uno de los activos más líquidos de la empresa, por tal motivo se define como dinero al contado. Controlar el efectivo es saber valorar las fuentes que han generado los ingresos, debido que el efectivo es el medio por la cual la empresa puede obtener los bienes y servicios para la realización de sus actividades, el adecuado control del efectivo permite tener una adecuada liquidez de la empresa. (Villeda, 2013)

Según (Villeda, 2013) las finalidades del control del efectivo son las siguientes:

- Gestionar adecuadamente la utilización del dinero, para evitar que no sea mal invertido.

- Planificar su utilización en función de la actividad de la empresa y se debe establecer mecanismos de control el mismo que prevenga el inadecuado manejo de dicho efectivo.

El control del efectivo se refiere a todas aquellas medidas administrativas que permiten consistencia permanente en el tratamiento de cada una de las operaciones, mediante el control del efectivo se puede cuidar el dinero que entra a la empresa y programar todas las salidas del efectivo.

3.1.4.1 El control interno sobre las entradas de efectivo

De todos los bienes de la empresa corriente, el dinero es el más fácil robar, todo el dinero que se recibe por concepto del pago de mercadería o de servicios debe ser protegido de forma que se pueda disponer de los fondos para pagar las facturas, sueldos y las demás obligaciones que la empresa tiene, al manejo de las entradas de efectivo deberán aplicar los principios de control interno. (Brock, 1987)

Según (Brock, 1987), los procedimientos habituales de precaución son los siguientes:

- Un empleado debe hacerse cargo del efectivo, debe registrar las entradas y en caso de ser necesario se debe depositar en el banco.

- Todas las entradas del efectivo deben ser ingresadas en el banco con prontitud, preferiblemente a diario.

- Los asientos en los registros contables de la empresa relacionados con las entradas del efectivo deberá hacerlos una persona distinta de la que recibe el dinero.

3.2 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar son los derechos monetarios sobre empresas o individuos, los dos principales tipos son: cuentas por cobrar y documentos por cobrar, las cuentas

por cobrar de una empresa son la cantidad que se debe cobrar los clientes, los mismos que son activos circulantes llamados también transacciones por cobrar, mientras que los documentos por cobrar que se vencen en un año o menos son activos circulantes y los documentos por cobrar que se vencen después de un año son cuentas por cobrar a largo plazo. (Horngren, 2004)

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles que son generadas por las ventas o por la prestación de servicios que las empresas han realizado, las cuentas por cobrar otorga un derecho a la empresa.

El objetivo principal de la administración financiera de las cuentas por cobrar es el de registrar todas las operaciones que se originan por adeudos de los clientes, estas cuentas son fundamentalmente instrumentos de mercadotecnia las mismas que permite promover las ventas, conservar clientes y atraer nueva clientela, la mayoría de las empresas determinan que es necesario ofrecer crédito. La administración de cuentas por cobrar como una de las herramientas más importantes que tiene al alcance el administrador financiero para optimizar el capital de trabajo y en consecuencia maximizar el valor de la empresa.

La administración financiera tiene como objetivo coordinar adecuadamente los elementos de la empresa con la finalidad de maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas.

3.2.1 Importancia

Las cuentas por cobrar son de gran importancia en las empresas puesto que estimula a las ventas y se gana clientes, es un medio el cual permite incrementar las ventas de los productos de la empresa y superar a la competencia a través de las facilidades de pago o de crédito, este es un servicio de la empresa que es de beneficio para el cliente. Las cuentas por cobrar se encuentran relacionados con el giro de la empresa, cuando no existe competencia, generalmente la inversión por cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa.

3.2.2 Nivel Actual de Cuentas por Cobrar

Es necesario realizar un análisis financiero, el mismo que permita conocer el nivel actual de las cuentas por cobrar, mediante el análisis financiero realizado a Maya Ediciones se puede determinar que la rotación total de cuentas por cobrar en el año 2014 fue de 3.28 veces, mientras que para el año 2015 fue de 2,61, lo que nos da un promedio de recuperación para el año 2014 de 109.90 días y para el año 2015 de 137,89 días.

Tabla 8.

Cuentas por cobrar

RATIOS DE ACTIVIDAD	RESULTADO 2014	RESULTADO 2015	INTERPRETACIÓN
Rotación de total de cuentas por cobrar	3,28	2,61	Veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo al año en promedio.
Plazo promedio de Cuentas por Cobrar	109,90	137,89	Es el plazo promedio de cobro de cuentas pendientes a los clientes.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

3.2.3 Políticas del Crédito

El objetivo de las políticas de crédito es, elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, las políticas de crédito de la empresa da la pauta para determinar si se debe conceder el crédito al cliente, la empresa debe desarrollar fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito, para que puedan desarrollar adecuadamente sus actividades.

Las políticas de crédito son importantes, puesto que permite administrar adecuadamente las cuentas por cobrar de la empresa. Toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas las mismas que se orientan a mejorar las actividades de la empresa.

Para fijar las políticas de crédito se debe tener en cuenta los siguientes factores de orden externo e interno.

Factores de orden externo

a) La situación socio-económica y la estabilidad financiera que vive el país.

b) Situación del mercado

Factores de orden interno

a) Objetivos de la empresa

b) Rentabilidad de la empresa

c) Grado de eficiencia

d) La situación financiera de la empresa

e) Responsabilidad del manejo financiero

Los montos y plazos propuestos para la empresa "Maya Ediciones" se presenta a continuación:

Tabla 9.

Montos y plazas de crédito

MONTO	PLAZO
0 a 150 dólares	15 días
151 a 300 dólares	30 días
301 a 500 dólares	45 días
501 a 750 dólares	50 días
751 a 1.000 dólares	60 días
Más de 1.000 dólares	90 días (previa autorización)

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

Una vez estructurado los montos y plazos de crédito, se definirá las políticas de crédito de la empresa "Maya Ediciones" conforme a sus necesidades.

Políticas de crédito de la empresa “Maya Ediciones”

- La empresa “Maya Ediciones” otorgara créditos de 150 a los clientes que tenga una relación comercial mínimo de tres meses.
- La empresa otorgara créditos de 151 a 300 dólares a los clientes que tengan una relación comercial mínimo de 5 meses.
- La empresa otorgara créditos de 301 a 500 dólares a los clientes que tengan una relación comercial mínimo de 6 meses.
- La empresa otorgara créditos de 501 a 750 dólares a los clientes que tengan una relación comercial mínimo de 10 meses.
- La empresa otorgara créditos de 751 a 1.000 dólares a los clientes que tengan una relación comercial mínimo de 1 año.
- La empresa “Maya Ediciones” debe conocer las condiciones económicas de los clientes, para poder otorgar un crédito.
- La empresa “Maya Ediciones” otorgara créditos por concepto de la venta de mercadería.
- Los pagos por parte de los clientes de la empresa “Maya Ediciones” deben ser en efectivo.
- A los clientes nuevos de la empresa “Maya Ediciones” no se otorgara créditos.
- Si el cliente de la empresa “Maya Ediciones” se retrasa en los pagos se recargara el 5% del valor total de la deuda.

3.2.4 Pasos para Evaluar el Crédito

Mediante la evaluación de crédito se puede conocer a los clientes.

Para evaluar el crédito se debe realizar los siguientes pasos:

- Recolectar información referente a los créditos efectuados.
- La información recopilada se debe analizar.
- Los datos analizados sirven para tomar las mejores decisiones.
- A las cuentas se debe dar un seguimiento.
- Implementar nuevas técnicas de cobro.

Recolectar información referente a los créditos efectuados

La información que se requiere del cliente es la siguiente: los datos generales, cédula de identidad, RUC, representantes legales dela empresa, teléfonos, referencias comerciales.

La información recopilada se debe analizar

Al obtener la información del cliente se procede a analizar, a través de la herramienta conocida como las 5c's del crédito.

Carácter.- Se refiere a que si el negocio se está empezando, tiene muchas posibilidades de fracasar que los empresarios que tienen experiencia.

Capacidad.- Toda empresa tiene ingresos y egresos diferentes.

Capital.- Cuando la empresa empieza sus actividades con el 1005 de deuda es una mala señal para el mercado.

Colateral.- Una empresa de servicios su capital invertido es poco, mientras que una empresa de producción cuenta con más capital debido a su maquinaria.

Condiciones.- Se toma en cuenta las diversas circunstancias que pueden afectar a la situación financiera del prestatario.

Los datos analizados sirven para tomar las mejores decisiones

Una vez analizado la información del cliente se procede a tomar la decisión de otorgar o no otorgar el crédito. Teniendo presente las políticas que la empresa "Maya Ediciones" ha establecido.

A las cuentas se debe dar un seguimiento

Mediante este seguimiento se puede verificar el cobro de las cuentas, el mismo que nos permite conocer la cancelación de cada cliente, ya sea puntual o con retrasos. Por lo cual es importante llevar un registro de cobros, para conocer el estado actual de la deuda de cada uno de los clientes de la empresa "Maya Ediciones".

Implementar nuevas técnicas de cobro

Las técnicas para realizar el cobro a los clientes de la empresa "Maya Ediciones" serán las siguientes:

- Realizar una llamada telefónica a los clientes con la finalidad de recordar que su deuda está pendiente de pago.

- Si el cliente no ha cancelado su deuda se debe insistir mediante llamadas telefónicas.

- Si con esta insistencia el cliente no cumple con su obligación se tomara medidas drásticas.

3.3 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL INVENTARIO

Un inventario es la capacidad almacenada de materiales que se utiliza para facilitar la producción o las demandas del consumidor, normalmente los inventarios incluyen materia prima, productos en proceso y productos terminados. (Mendoza, 2004)

El inventario de la empresa "Maya Ediciones" es aquel documento donde se registra los bienes y los demás objetos de la empresa, el inventario se lo realiza de acuerdo a la necesidad de la empresa. Mediante la administración financiera se puede llevar un control adecuado de los inventarios, estableciendo sistemas de planeación para los diferentes tipos de inventario. La administración de inventarios tiene como objetivo

equilibrar la inversión en inventarios y la demanda real del producto o servicio ofertado para satisfacer de forma eficiente las necesidades tanto de la empresa y del cliente.

Según (Vicens Salort, 2000) las empresas tienen diferentes tipos de inventarios, entre ellos tenemos los siguientes:

1. **Materias primas.-** Son aquellos materiales que se encuentran compuestos por elementos simples y elementales que requiere cierto grado de transformación.

2. **Productos terminados.-** Se refiere a los artículos completos los mismos que están listos para su venta.

3. **Productos semielaborados.-** Son aquellos artículos manufacturados que se incorporan en un artículo mayor para constituir el producto final.

4. **Recambios y suministros.-** Son aquellos bienes que no se incorporan en el producto terminado pero que de una u otra forma son necesarios para su elaboración.

3.3.1 Nivel Actual de Inventarios

Es necesario determinar los indicadores de la rotación de inventarios y el plazo promedio de inventarios, para poder determinar el manejo de los inventarios, en la empresa Maya Ediciones se puede determinar que la rotación de

inventarios en el año 2014 es de 11,37 veces por año mientras que en el año 2015 es de 12,06 veces. El plazo promedio de inventarios es de 29,11 días en el año 2014 y 29,85 en el año 2015.

Tabla 10.

Inventarios

RATIOS DE ACTIVIDAD	RESULTADO 2014	RESULTADO 2015	INTERPRETACIÓN
Rotación de Inventarios	12,37	11,56	Número de veces que rota el inventario en relación directa con las ventas durante un periodo.
Plazo promedio de Inventarios	29,11	29,85	Días en promedio que se vende los inventarios.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

3.3.2 Técnicas de Administración de Inventarios

Según (Gitman, Principios de la administración financiera, 2003) existen varias técnicas para la adecuada administración de los inventarios, las cuales se detallan a continuación:

1. **El sistema ABC**

   Una empresa que utiliza el sistema de inventarios ABC divide el inventario en tres grupos A, B y C.

   El grupo A.- incluye los artículos de la mayor inversión monetaria, por lo común es un grupo donde consta el 20% de artículos de inventario de

la empresa pero el 80% de su inversión en el inventario. Los artículos del grupo A reciben la supervisión más intensa a causa de la alta inversión monetaria, por lo común se registran en un sistema de inventario perpetuo que permite una verificación diaria del nivel de inventario de cada artículo.

El grupo B.- consta de artículos que representa la siguiente mayor inversión en inventario de la empresa. Son controlados mediante chequeos periódicos los mismos que pueden ser semanales.

El grupo C.- consta de un gran número de artículos que requiere una inversión relativamente pequeña. Son supervisados mediante técnicas sencillas.

El grupo de inventario de cada artículo determina el nivel de supervisión del artículo.

2. Modelo de cantidad económica de pedido

Una de las técnicas más comunes para determinar el tamaño óptimo de pedido para artículos de inventario es el modelo de cantidad económica de pedido (CEP o EOQ por sus siglas en ingles). El modelo EOQ considera varios costos de inventarios y luego determina que tamaño de pedido minimiza el costo total de inventario, el presente modelo supone que los costos relevantes se pueden dividir en costos de pedido y costos de mantenimiento.

Los costos de pedido incluyen los costos administrativos fijos de colocar y recibir pedidos: el costo de escribir una orden de compra, de procesar el papeleo resultante y de recibir un pedido y cotejarlo con la factura. Los costos de pedido se establecen en dólar por pedido.

3. Sistema justo a tiempo

El sistema justo a tiempo (SJT o JIT por sus siglas en inglés) se utiliza para minimizar la inversión en inventarios. La filosofía es que los materiales deben llegar exactamente en el momento en que se necesitan para la producción, lo ideal es que la empresa solo tenga inventario para trabajo en proceso. Puesto que su objetivo es minimizar la inversión en inventarios.

Si el material no llega a tiempo esto ocasiona una interrupción en la línea de la línea de producción hasta que llegue el material, del mismo modo el sistema JIT exige a los proveedores la calidad, cuando surge problemas de calidad la producción debe detenerse hasta que el problema sea resuelto.

4. Sistema de planeación de requerimientos de materiales

Muchas empresas utilizan un sistema de planeación de requerimientos de materiales (PRM o MPR por sus siglas en inglés) para determinar que materiales ordenar y cuando ordenarlos. El MRP aplica los conceptos

del EOQ para determinar cuántos pedidos debe hacer y mediante una computadora simula la lista de materiales, estado de inventarios y procesos de manufactura, la lista de materiales es una es una simple lista de todas las partes y materiales que entran en la elaboración del producto terminado.

La ventaja del MRP es que obliga a la empresa a considerar sus necesidades de inventarios con más cuidado y tiene como objetivo reducir la inversión en inventarios de la empresa sin perjudicar la producción.

Las técnicas de administración de los inventarios son aspectos relevantes dentro de la empresa “Maya Ediciones” puesto que permite tener un control adecuado sobre los materiales de la empresa, este control permite tener actualizado los inventarios.

3.3.3 Estrategias de Inventarios

Las estrategias de inventarios, son importante puesto que ayuda a controlar adecuadamente los inventarios y sirve para determinar el estado actual de los mismos de esta manera se minimiza los problemas de los inventarios.

La empresa “Maya Ediciones” propone las siguientes estrategias de inventarios con la finalidad de mejorar la administración de los mismos:

- Determinar el stock de la mercadería.
- Delegar a una persona para que lleve el inventario de la empresa.
- Establecer niveles mínimos de la mercadería.
- Comprar la mercadería necesaria.
- Registral la compra y venta de mercadería.
- Cuantificar la mercadería física.
- Comparar la mercadería física con el registro de inventario.
- Adoptar un sistema de control para los insumos, mercadería etc. de la empresa.
- Contra con un sistema de inventarios, para poder determinar exactamente la existencia de la mercadería.

3.3.4 Control de Inventarios

El control de inventarios es un aspecto muy importante para todas las empresas ya sea de producción o de servicios, en la mayoría de las empresas existen un responsable de los inventarios, por lo tanto se puede decir que el control de inventario es una técnica la cual permite tener la existencia de los productos a un nivel adecuado.

Para el adecuado control de inventarios en la empresa “Maya Ediciones” se debe contar con un sistema de inventarios, el mismo que permita determinar las condiciones actuales del inventario. El objetivo del control de inventarios en la empresa “Maya Ediciones” es reducir al mínimo la inversión en inventarios,

determinar la existencia exacta de los inventarios, minimizar los costos de adquisición.

3.4 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar, en su gran mayoría para la empresa constituye el monto principal de las obligaciones circulantes, las cuentas por pagar surgen por realizar transacciones de compra, por servicios recibidos, gastos incurridos, por la adquisición de activos fijos entre otros. Al realizar una compra la empresa adquiere una responsabilidad por pagar la cual se debe cancelar en un determinado tiempo.

La empresa "Maya Ediciones" debe llevar un registro de las cuentas por pagar con la finalidad de conocer cuando son los vencimientos de pago de cada una de las cuentas por pagar. Las cuentas por pagar se las considera como una fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios.

3.4.1 Nivel Actual de Cuentas por Pagar

A continuación se detalla el nivel actual de las cuentas por pagar de la empresa "Maya Ediciones" donde se puede observar la cuenta obligaciones bancarias en el año 2014 tiene un valor de US$25.009,88 y en el año 2015 de US$5.810,74; la cuenta proveedores en el año 2012 tiene un valor de US$99.947,94 y en el año 2013 tiene un valor de US$141.987,77. La cuenta nómina por pagar en el año 2012 tiene un valor de US$6.293,11 mientras que en el año 2013 tiene un valor de 7.682,45, la cuenta IESS por pagar en el año 2012 tiene un valor de

US$3.639,11, mientras que en el año 2013 tiene un monto de US$4.885,51, la cuenta impuesto por pagar tiene US$10.600,55 en el año 2012 y US$9.816,47 en el año 2013, la cuenta provisiones legales en el año 2012 tiene un valor de US$10.842,77 y en el año 2013 tiene un valor de US$10.994,54 y por último la cuenta acreedores a largo plazo en el año 2012 tiene un valor de US$31.147,24 y en el año 2013 tiene un valor de US$32.968,39 el total en el año 2012 es de US$270.115,94 mientras que del 2013 es de US$233.345,01, donde se puede notar que existe un decremento en relación al año 2013.

Tabla 11.

Cuentas por pagar

CUENTAS	RESULTADO 2012	RESULTADO 2013
Obligaciones bancarias	107.644,43	25.009,88
Proveedores	99.947,94	141.987,77
Nómina por pagar	6.293,90	7.682,45
IESS por pagar	3.639,11	4.885,51
Impuesto por pagar	10.600,55	9.816,47
Provisiones legales	10.842,77	10.994,54
Acreedores a largo plazo	31.147,24	32.968,39
Total	**270.115,94**	**233.345,01**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

3.4.2 Técnicas de Administración de Cuentas por Pagar

Las técnicas que permite la adecuada administración de las cuentas por pagar en la empresa “Maya Ediciones” son las siguientes:

Rotación cuentas por pagar (RCP)

Expresa cada cuantos días se realiza los pagos a los proveedores, en nuestro país está legislado dentro de 30 días pero entre las empresas se puede convenir a un menor plazo, es decir que pueden negociar este plazo.

La rotación de cuentas por pagar mide el número de veces al año que se pagan las cuentas que estaban pendientes de pago y su fórmula es:

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar } = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Periodo medio de pago (PMP)

Permite percibir las normas de pago de la empresa. El periodo medio de pago mide cada cuántos días se pagan las cuentas que estaban pendiente de pago, la cual se obtiene mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$\text{Periodo Medio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

3.4.3 Estrategias de Cuentas por Pagar

Las estrategias de cuentas por pagar, son importante puesto que ayuda a determinar el total de dinero que la empresa “Maya Ediciones” está adeudando,

por concepto de adquisición de mercadería, materiales, préstamos bancarios entre otros y ayuda a determinar el estado actual de la cuenta por pagar.

La empresa “Maya Ediciones” propone las siguientes estrategias de cuentas por pagar con la finalidad de mejorar la administración de los mismos:

- Tener un registro donde se detallen las cuentas pendientes que la empresa “Maya Ediciones” debe pagar.

- Determinar las fechas de corte o límite de pago de cada una de las obligaciones.

- Establecer claramente las fechas que se deben realizar los diferentes pagos.

- Cumplir con todos los pagos pendientes de la empresa “Maya Ediciones”.

- Establecer buenas relaciones con los proveedores.

3.4.4 Control de Cuentas por Pagar

Las cuentas por pagar se deben controlar adecuadamente para el correcto cumplimiento de estas obligaciones. Para controlar las cuentas por pagar se

debe considerar básicamente dos conceptos que son los siguientes: autorización y verificación.

Autorización.- es la primera etapa, en la cual se toma las decisiones sobre los compromisos que la empresa va a asumir, es decir se hace responsable de sus obligaciones.

Verificación.- Este aspecto se refiere a verificar el proceso de desembolso que se ha realizado y los mismos tienen que estar acorde a los términos y condiciones acordadas en el contrato.

Para el adecuado control de las cuentas por pagar en la empresa “Maya Ediciones” se debe contar con un registro donde se detalle los aspectos relevantes al cumplimiento de estas obligaciones.

Tabla 12.

Tabla de resumen de estrategias y recomendaciones

Situación Actual	Propuesta
Maya Ediciones no cuenta con una planificación estratégica debido a que es manejada como una empresa familiar bajo una estructura patriarcal y existen problemas con la cargabilidad de trabajo de los colaboradores de Maya	Realizar una planificación estratégica en la cual, se elabore el organigrama de la Compañía, misión, visión, objetivos estratégicos, manual de funciones de los empleados para que ellos sepan las tareas con las que deben cumplir de acuerdo al cargo que desempeñan.
No existen evaluaciones financieras para determinar la posición financiera de la Compañía	Adquirir e implementar un sistema integrado que permita a la Compañía llevar un mejor control de sus cuentas (activo fijo, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar) y realizar análisis financieros mensuales que puedan despertar alertas de problemas
Inventarios: La compañía no lleva un control adecuado de su inventario.	Determinar el stock de la mercadería. Delegar a una persona para que lleve el inventario de la empresa. Establecer niveles mínimos de la mercadería. Comprar la mercadería necesaria. Registral la compra y venta de mercadería. Cuantificar la mercadería física. Comparar la mercadería física con el registro de inventario. Adoptar un sistema de control para los insumos, mercadería etc. de la empresa. Contra con un sistema de inventarios, para poder determinar exactamente la existencia de la mercadería.
Cuentas por cobrar: Maya no cuenta con un manejo adecuado de las cuentas por cobrar, el periodo de cobro es mayor al periodo de pago, por lo tanto esta financiando a sus clientes con recursos propios.	Calificar a sus clientes en base a sus índices financieros, (liquidez, rotación de inventarios, ciclo del efectivo, etc.) y asignarles cupos de crédito para minimizar el riesgo de cobrabilidad. Dar seguimiento a las cuentas vencidas. Aplicar las 5 c del crédito (Carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones.
Cuentas por pagar: El parido de pago es menor al periodo de cobro ocasionando que haya un desfase en el manejo del efectivo.	Tener un registro donde se detallen las cuentas pendientes que la empresa “Maya Ediciones” debe pagar. Determinar las fechas de corte o límite de pago de cada una de las obligaciones. Establecer claramente las fechas que se deben realizar los diferentes pagos. Cumplir con todos los pagos pendientes de la empresa “Maya Ediciones”. Establecer buenas relaciones con los proveedores.

4. ANÁLISIS FINANCIERO

4.1 COMPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE MODELOS

A continuación se detalla el Estado de Resultados proyectado de la empresa "Maya Ediciones" para obtener la proyección de ingresos se utilizó un incremento del 3.38% producto de la inflación acumulada registrada por el Banco Central del Ecuador al 31 de diciembre del 2015; para la proyección de las demás cuentas se ha utilizado el promedio del último año. El Estado de Resultados que se presenta a continuación es sin el modelo.

Tabla 13.

Estado de resultados sin modelo

Cuenta	2015	2016	2017	2018
Ingresos	616.580,55	637.420,97	658.965,80	681.238,85
Costos	367.229,69	379.642,05	392.473,95	405.739,57
Margen Bruto	**249.350,87**	**257.778,93**	**266.491,85**	**275.499,28**
Gastos operativos				
Gastos administrativos	184.801,55	191.047,85	197.505,26	204.180,94
Gastos de venta	14.028,86	14.503,04	14.993,24	15.500,01
Gastos Financieros	6.654,43	6.879,35	7.111,87	7.352,25
Utilidad antes de participación e impuestos	**43.866,02**	**45.348,69**	**46.881,48**	**48.466,07**
15% participación a trabajadores	6.579,90	6.802,30	7.032,22	7.269,91
Utilidad antes de impuesto a la renta	**37.286,12**	**38.546,39**	**39.849,26**	**41.196,16**
Impuesto a la renta	8.202,95	8.480,21	8.766,84	9.063,16
Utilidad del ejercicio	**29.083,17**	**30.066,18**	**31.082,42**	**32.133,01**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

Con la aplicación del modelo de gestión de trabajo se pretende incrementar las los ingresos en un 4% cada año. Por tal motivo para la proyección en el ingreso se incrementara el 4%, mientras que para los costos y gastos se realizó la proyección en base a la participación sobre los ingresos que tiene cada uno, los indicadores de cobro y pago mejoraran lo que ayudará a obtener mayor flujo de efectivo a la Compañía.

A continuación se detalla el Estado de Resultados proyectado de la empresa "Maya Ediciones" con modelo.

Tabla 14.

Estado de resultados con modelo

Cuenta	2015	2016	2017	2018
Ingresos	616,580.55	647,409.58	679,780.06	713,769.06
Costos	367,229.69	385,591.17	404,870.73	425,114.26
Margen Bruto	**249,350.87**	**261,818.41**	**274,909.33**	**288,654.80**
Gastos operativos				
Gastos administrativos	184,801.55	194,041.63	203,743.71	213,930.90
Gastos de venta	14,028.86	14,730.31	15,466.82	16,240.16
Gastos Financieros	6,654.43	6,987.15	7,336.51	7,703.34
Utilidad antes de participación e impuestos	**43,866.02**	**46,059.32**	**48,362.29**	**50,780.40**
15% participación a trabajadores	6,579.90	6,908.90	7,254.34	7,617.06
Utilidad antes de impuesto a la renta	**37,286.12**	**39,150.42**	**41,107.95**	**43,163.34**
Impuesto a la renta	8,202.95	8,613.09	9,043.75	9,495.94
Utilidad del ejercicio	**29,083.17**	**30,537.33**	**32,064.20**	**33,667.41**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

Al realizar la comparación entre el Estado de Resultados sin el modelo y el mismo estado financiero con el modelo proyectado podemos observar que las utilidades han incrementado en promedio un 3%.

4.1.1 Análisis de la inversión

El análisis de los beneficios obtenidos por la implementación del modelo se presenta a continuación:

Tabla 15.

Análisis de la inversión

Detalle		**2016**	**2017**	**2018**
EBITDA de la Compañía sin el modelo		50,664.76	52,377.23	54,147.58
EBITDA de la Compañía con el modelo		52,658.69	55,231.63	57,933.21
Utilidad Generada por la implementación del modelo		**1,993.93**	**2,854.40**	**3,785.63**
Inversión	(6,000.00)			
Utilidad Generada por la implementación del modelo		1,993.93	2,854.40	3,785.63
	(6,000.00)	1,993.93	2,854.40	3,785.63
TIR	18%			

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Jairo Molina

Podemos observar que la Compañía, obtendrá mayores beneficios económicos y adicionalmente, tendrá una tasa interna de retorno del 18%, evidenciando que la inversión es beneficiosa para la misma.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Mediante la adecuada administración del capital de trabajo, la empresa “Maya Ediciones” podrá mejorar sus actividades empresariales, las mismas que serán reflejadas en la rentabilidad de la empresa.

- En conclusión se puede decir que con la implementación del modelo propuesto, la empresa “Maya Ediciones” mejorará sus niveles de ingresos, el cual será de gran beneficio para los propietarios de la empresa.

- De acuerdo a las comparaciones del Estado de Resultado proyectado sin modelo y con el modelo, se puede observar que existe buenos rendimientos económicos con la adopción del modelo.

- Al realizar el cálculo de costo beneficio de la empresa “Maya Ediciones” se puede determinar que a la implementación el modelo, se obtendrá 0,21 centavos de beneficio, al invertir un dólar.

- Para la implementación del presente modelo solo se requiere de una inversión de US$6.000,00, debido que se va a adquirir un computador, una impresora y un software de inventarios y manejo de cuentas por cobrar y por pagar.

5.2 RECOMENDACIONES

- Es recomendable que la empresa “Maya Ediciones” implemente el modelo propuesto con la finalidad de mejorar la gestión de los activos corrientes de la empresa.

- Con la implementación del modelo propuesto, se lograra cumplir con los objetivos establecidos en la empresa “Maya Ediciones”.

- Al aplicar el modelo es importante realizar una evaluación, con el objetivo de detectar errores, para poder corregirlos o ajustar a los cambios de la empresa “Maya Ediciones”.

- Es recomendable tener una adecuada relación comercial con los proveedores, para poder acceder créditos a largo plazo.

- Se recomienda ampliar el mercado, con el propósito de incrementar la cartera de clientes y las ventas de la empresa “Maya Ediciones”

BIBLIOGRAFÍA

1. Aguiar, I. (2009). *Finanzas Corporativas en la Práctica.* Madrid, España: DELTA Publicaciones.

2. Anaya, J. (2007). *Logística Integral.* Madrid, España: Esic Editorial.

3. Baena, D. (2010). *Análisis financiero.* Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

4. Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas.* Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

5. Baritto, J. (2009). *Finanzas y Presupuesto*. Recuperado el 7 de febrero de 2014, de http://juanmiguel13.lacoctelera.net/post/2009/04/21/capital-trabajo

6. Barrón, A. (2003). *Estudio práctico de la ley del impuesto al activo.* Mexico D.F., México: ISEF.

7. BCE. (2014). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 7 de marzo de 2014, de http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos

8. Bello, G. (2007). *Operaciones Bancarias en Venezuela.* Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.

9. Belz, F. (2013). *Marketing de Sostenibilidad.* Barcelona, España: Profit.

10. Besley, S. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera.* Mexico D.F., México: McGraw Hill.

11. Bodie, Z. (2009). *Finanzas.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

12. Brock, H. (1987). *Contabilidad principios y aplicaiones.* Barcelona, España.

13. Chapman, S. (2007). *Planificación y Control de la Producción.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

14. De Jaime, J. (2010). *Las Claves del Análisis Económico-Financiero de la Empresa.* Madrid, España: ESIC.

15. Emery, D. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera.* Mexico D.F., México: Prentice-Hall.

16. Estupiñá, R., & Estupiñán, O. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión* (2da ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

17. García, M. (2008). *Manual de Marketing.* Madrid, España: ESIC.

18. Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

19. Gitman, L. (2005). *Principios de Administración Financiera.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

20. Gitman, L. (2007). *Principios de administracion financiera.* Mexico D.F., México: Pearson.

21. Gitman, L. (2009). *Principios de Administración Financiera.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

22. Guzmán, A. (2005). *Contabilidad Financiera.* Bogotá, Colombia: Centro Editorial Universidad del Rosario.

23. Higuerey, Á. (2007). *Administración de efectivo.* Bogotá, Colombia.

24. Horngren, C. (2004). *Contabilidad un enfoque aplicado a México.* Mexico D.F., México.

25. Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2014). *Estadísticas*. Recuperado el 7 de marzo de 2014, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=35

26. Kotler, P. (2003). *Dirección de Marketing.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

27. Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Dirección de Marketing.* (12va ed.). Mexico D.F., México: Person Educación.

28. Lara, E. (2012). *Curso de Contabilidad*.

29. Londoño, M. (2006). *Atención al cliente y gestión de reclamaciones.* Madrid, España: Fundación Confemetal.

30. Longenecker, J. (2012). *Adminstración de Pequeñas Empresas.* Mexico D.F., México: CENGAGE Learning.

31. MAYA Ediciones. (1992). *Constitución de la compañía.*

32. Mendoza, C. (2004). *Presupuesto para la empresa de manufactura.* Barranquilla, Colombia.

33. Moreno, J. (2003). *La Administración Financiera del Capital de Trabajo.* Mexico D.F., México: Editorial Continental.

34. Muller, M. (2004). *Fundamentos de admnistración de inventarios.* Bogotá, Colombia: Norma.

35. Olvera, R. M. (2006). *Una mirada al concepto de pobreza.* Mexico D.F., México: Libros en Red.

36. Ortíz, O. (2007). *El dinero: la teoría, la política y las instituciones.* Mexico D.F., México: Facultad de Economía UNAM.

37. Parkin, M. (2007). *Macroeconomía.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

38. Rincón, C. (2011). *Costos para PyME.* Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

39. Rodas, F. (2012). *Contabilidad Puntual*. Recuperado el 6 de febrero de 2014, de http://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/

40. Soldevilla, P. (2010). *Contabilidad General con el nuevo PGC.* Barcelona, España: Profit Editorial.

41. Tanaka, G. (2007). *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones.* Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.

42. Valls, J. (2007). *Análisis de Balances.* Madrid, España: Fundación Confemetal.

43. Van Horne, J. (2002). *Fundamento de administración financiera.* Mexico D.F., México: Pearson Educación.

44. Vicens, E. (2000). *Métodos cuantitativos.* Valencia, España.

45. Villeda, J. (2013). *Contabilidad financiera: El control del efectivo*. Recuperado el 7 de enero de 2015, de http://contadorpublico81.blogspot.com/ 2013/02/el-control-del-efectivo-el-efectivo.html