

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS:

**“ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA
GENERACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO EN LAS PYMES DEL SECTOR DE
IMPRESIONES Y ARTES GRÁFICAS, CASO PRÁCTICO”**

PRESENTADO POR:

| | |
|---------------------------------------|--------|
| ELMER AYAX PAZ GUTIERREZ | L10803 |
| RODRIGO ALEJANDRO HERNÁNDEZ CUCHILLAS | L10803 |
| TERESA RAQUEL ZELAYA VÁSQUEZ | L10803 |

AGOSTO DE 2022.

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA.

| | |
|---|---|
| RECTOR | MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO |
| VICERRECTOR ACADEMICO | DR. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ |
| SECRETARIO GENERAL | ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL |
| DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS | MAESTRO NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ |
| SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS | LICDA. VILMA MARISOL MEJIA TRUJILLO |
| DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS | MAESTRO ABRAHAM VÁSQUEZ SÁNCHEZ |
| COORDINADOR GENERAL DE PROCESOSO DE GRADUACIÓN | MAESTRO MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ |
| COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. | LIC. RAFAEL ARÍSTIDES CAMPOS |
| DOCENTE ASESOR | MAESTRO NELSON MAURICIO HERRERA RODRÍGUEZ |
| TRIBUNAL EVALUADOR | MAESTRO NELSON MAURICIO HERRERA RODRÍGUEZ LIC. ABRAHAM DE JESÚS ORTEGA CHACÓN MAESTRO MIGUEL ERNESTO MENDOZA CÁCERES |

AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar mis agradecimientos a mi familia, ya que han sido un apoyo, fortaleza y motivación. A la sociedad salvadoreña en general ya que he tenido el privilegio de poder culminar mi formación profesional en la única institución de estudios superiores financiada por fondos del estado, a las autoridades de la Universidad de El Salvador, a los docentes que aportaron con su conocimiento para cada uno de los escalones de esta carrera universitaria , y un agradecimiento especial al Maestro Herrera, quien nos brindó acompañamiento, orientación, dedicación y mucho aporte de conocimiento en el proceso del trabajo de graduación. Y también agradecer a Dios por permitirme culminar este logro.

Rodrigo Alejandro Hernández Cuchillas

El presente trabajo agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas. A mi madre y mis abuelos por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron. Agradezco a nuestro asesor de trabajo de grado Lic. Nelson Herrera quien, con su experiencia, conocimiento y motivación nos orientó en la investigación.

Elmer Ajax Paz Gutiérrez

Agradezco a mi madre por su apoyo incondicional y a Dios por protegerme y guiarme hasta este momento.

Teresa Raquel Zelaya Vásquez

Índice General

| | |
|---|------------|
| RESUMEN EJECUTIVO | I |
| INTRODUCCIÓN | III |
| CAPITULO I: GENERALIDADES Y MARCO TEÓRICO SOBRE CAPITAL DE TRABAJO Y FLUJOS DE EFECTIVO..... | 1 |
| 1.1. Planteamiento del problema. | 1 |
| 1.1.1. Antecedentes del problema. | 1 |
| 1.1.2. Caracterización del problema..... | 2 |
| 1.1.3. Formulación del problema. | 3 |
| 1.2. Objetivos de la investigación..... | 4 |
| 1.2.1. Objetivo general:..... | 4 |
| 1.2.2. Objetivos específicos:..... | 4 |
| 1.3. Marco teórico. | 5 |
| 1.3.1. Antecedentes..... | 5 |
| gráfico 1. Pymes dedicadas a la imprenta y artes gráficas en el municipio de San Salvador..... | 7 |
| 1.3.2. Conceptos..... | 7 |
| Imprenta | 7 |
| Artes graficas..... | 8 |
| Capital de trabajo. | 8 |
| Administración del capital de trabajo..... | 8 |
| Ciclo de conversión del efectivo. | 8 |
| 1.3.3. Generalidades..... | 9 |
| 1.3.3.1. Administración del capital de trabajo..... | 9 |
| gráfico 2. Clasificación de los elementos del capital de trabajo..... | 9 |
| 1.3.3.2. Liquidez y ciclo de conversión del efectivo. | 10 |
| 1.3.3.3. Elementos del ciclo de conversión del efectivo. | 11 |

| | | |
|---|--|-----------|
| gráfico 3. | Clasificación de las cuentas por cobrar | 13 |
| tabla 1. | Razones financieras de inventarios. | 21 |
| gráfico 4. | Método ABC | 28 |
| tabla 2. | Ventajas y desventajas del crédito comercial o financiamiento a corto plazo a proveedores..... | 30 |
| 1.3.3.4. | Administración del capital de trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo | 31 |
| tabla 3. | Razones financieras de liquidez..... | 33 |
| 1.3.3.5. | Ciclo de caja..... | 34 |
| 1.3.4. | Base técnica..... | 36 |
| tabla 4. | Normas internacionales de información financiera para pymes..... | 36 |
| 1.3.5. | Base legal..... | 38 |
| tabla 5. | Legislación salvadoreña..... | 38 |
| 1.4. | Formulación de hipótesis..... | 40 |
| 1.4.1. | Hipótesis de trabajo. | 40 |
| 1.4.2. | Determinación de las variables..... | 40 |
| 1.4.3. | Operacionalización de las variables. | 40 |
| tabla 6. | Operacionalización de las variables | 40 |
| CAPITULO II: DISEÑO METODOLÓGICO | | 41 |
| 2.1. | Tipo de estudio. | 41 |
| 2.1.1. | Método cuantitativo. | 41 |
| 2.1.2. | Analítico. | 41 |
| 2.1.3. | Sintético..... | 41 |
| 2.2. | Tipo de investigación. | 42 |
| 2.3. | Unidad de análisis. | 42 |

| | | |
|-------------|--|----|
| 2.4. | Determinación del universo y muestra | 43 |
| 2.5. | Técnicas e instrumentos de recopilación de la información..... | 44 |
| 2.5.1. | Técnicas de recolección de información..... | 44 |
| 2.5.2. | Instrumentos de recolección de información..... | 44 |
| 2.6. | Fuentes de información. | 45 |
| 2.6.1. | Fuente primaria. | 45 |
| 2.6.2. | Fuente secundaria. | 45 |
| 2.7. | Ámbito de la investigación. | 46 |
| 2.8. | Procesamiento de la información. | 46 |
| tabla 7. | Metodología para costear inventarios. | 46 |
| gráfico 5. | Metodología para costear inventarios. | 47 |
| tabla 8. | Rotación de inventarios en días. | 47 |
| gráfico 6. | Rotación de inventarios en días. | 47 |
| tabla 9. | Políticas para inventarios obsoletos. | 48 |
| gráfico 7. | Políticas para inventarios obsoletos. | 48 |
| tabla 10. | Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito. | 49 |
| gráfico 8. | Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito. | 49 |
| tabla 11. | Políticas para el manejo de cuentas morosas. | 50 |
| gráfico 9. | Políticas para el manejo de cuentas morosas. | 50 |
| tabla 12. | Periodos de elaboración de flujos de caja. | 51 |
| gráfico 10. | Periodos de elaboración de flujos de caja. | 51 |
| tabla 13. | Técnicas de administración de inventarios actuales. | 52 |
| gráfico 11. | Técnicas de administración de inventarios actuales. | 52 |

| | | |
|---|--|-----------|
| tabla 14. | Política sobre el excedente de efectivo..... | 53 |
| gráfico 12. | Política sobre el excedente de efectivo. | 53 |
| tabla 15. | Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo..... | 54 |
| gráfico 13. | Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo. | 54 |
| tabla 16. | Periodo de pago a proveedores. | 55 |
| gráfico 14. | Periodo de pago a proveedores..... | 55 |
| tabla 17. | Negociación en pagos de proveedores. | 56 |
| gráfico 15. | Negociación en pagos de proveedores..... | 56 |
| tabla 18. | Políticas para administrar cuentas por pagar..... | 57 |
| gráfico 16. | Políticas para administrar cuentas por pagar. | 57 |
| CAPITULO III: ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESA. | | 59 |
| 3.1. | Algunas de las generalidades de la empresa imprint & desing, s.a. De c.v. | 59 |
| gráfico 18. | Organigrama..... | 60 |
| 3.2. | Estados financieros | 60 |
| 3.2.1. | Balance General. | 61 |
| tabla 20. | Balance general. | 61 |
| 3.2.2. | Estado de resultados. | 62 |
| tabla 21. | Estado de resultado..... | 62 |
| 3.3. | Generación de capital de trabajo..... | 62 |
| tabla 22. | Generación de capital de trabajo..... | 63 |
| 3.4. | Análisis vertical. | 63 |

| | | |
|-----------|--|----|
| tabla 23. | Análisis vertical del capital de trabajo..... | 64 |
| 3.5. | Análisis horizontal. | 64 |
| tabla 24. | Análisis horizontal del capital de trabajo. | 65 |
| 3.6. | Razones financieras. | 65 |
| 3.6.1. | Razones de liquidez: | 65 |
| tabla 25. | Fórmula de razón circulante..... | 65 |
| tabla 26. | Fórmula de razón rápida..... | 66 |
| 3.6.2. | Razones de deuda / apalancamiento: | 66 |
| tabla 27. | Fórmula de razón de deuda total..... | 66 |
| tabla 28. | Formula de razón de deuda a capital..... | 67 |
| 3.7. | Ciclo de conversión del efectivo. | 67 |
| tabla 29. | Formula de rotación del inventario..... | 68 |
| tabla 30. | Formula de días de venta en inventario..... | 68 |
| tabla 31. | Formula de rotación de cuentas por cobrar | 69 |
| tabla 32. | Formula de días en cuentas por cobrar. | 69 |
| tabla 33. | Formula de rotación de cuentas por pagar..... | 70 |
| tabla 34. | Formula de días en cuentas por pagar..... | 70 |
| tabla 35. | Ciclo de efectivo..... | 71 |
| 3.8. | Necesidad del inventario de efectivo. | 71 |
| tabla 36. | Formula de rotación de caja | 71 |

| | | |
|-----------------------|--|----|
| tabla 37. | Formula de inventario de caja | 72 |
| 3.9. | Propuesta. | 73 |
| tabla 38. | Propuesta - rotación de cuentas por cobrar | 74 |
| tabla 39. | Propuesta – días de cuentas por cobrar | 74 |
| tabla 40. | Propuesta – rotación de inventarios..... | 75 |
| tabla 41. | Propuesta – días de venta en inventario | 76 |
| tabla 42. | Propuesta - rotación de cuentas por pagar..... | 77 |
| tabla 43. | Propuesta - días de cuentas por pagar | 77 |
| tabla 44. | Resumen cambios en ratios | 78 |
| tabla 45. | Rotación de caja - modificada..... | 78 |
| tabla 46. | Inventario de caja - modificado | 79 |
| CONCLUSIONES..... | | 81 |
| RECOMENDACIONES | | 82 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | | 83 |
| ANEXO | | 85 |

Índice de Tablas.

| | | |
|----------|---|----|
| Tabla 1. | Razones Financieras de Inventarios. | 21 |
| Tabla 2. | Ventajas y Desventajas del Crédito Comercial o Financiamiento a Corto Plazo a Proveedores. | 30 |
| Tabla 3. | Razones Financieras de Liquidez | 33 |

| | | |
|------------------|---|-----------|
| Tabla 4. | Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES..... | 36 |
| Tabla 5. | Legislación Salvadoreña. | 38 |
| Tabla 6. | Operacionalización de las variables | 40 |
| Tabla 7. | Metodología para costear inventarios. | 46 |
| Tabla 8. | Rotación de inventarios en días..... | 47 |
| Tabla 9. | Políticas para inventarios obsoletos..... | 48 |
| Tabla 10. | Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito..... | 49 |
| Tabla 11. | Políticas para el manejo de cuentas morosas. | 50 |
| Tabla 12. | Periodos de elaboración de flujos de caja. | 51 |
| Tabla 13. | Técnicas de administración de inventarios actuales. | 52 |
| Tabla 14. | Política sobre el excedente de efectivo. | 53 |
| Tabla 15. | Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo. | 54 |
| Tabla 16. | Periodo de pago a proveedores. | 55 |
| Tabla 17. | Negociación en pagos de proveedores. | 56 |
| Tabla 18. | Políticas para administrar cuentas por pagar. | 57 |
| Tabla 19. | Gestión del déficit en flujo de caja..... | 58 |
| Tabla 20. | Balance general. | 61 |
| Tabla 21. | Estado de resultado. | 62 |
| Tabla 22. | Generación de capital de trabajo | 63 |
| Tabla 23. | Análisis vertical del capital de trabajo..... | 64 |
| Tabla 24. | Análisis horizontal del capital de trabajo. | 65 |
| Tabla 25. | Fórmula de Razón circulante. | 65 |
| Tabla 26. | Fórmula de Razón rápida..... | 66 |
| Tabla 27. | Fórmula de Razón de Deuda Total. | 66 |

| | |
|---|----|
| Tabla 28. Formula de Razón de Deuda a Capital..... | 67 |
| Tabla 29. Formula de Rotación del Inventario..... | 68 |
| Tabla 30. Formula de Días de venta en inventario..... | 68 |
| Tabla 31. Formula de Rotación de Cuentas por Cobrar | 69 |
| Tabla 32. Formula de Días en cuentas por cobrar..... | 69 |
| Tabla 33. Formula de Rotación de cuentas por pagar. | 70 |
| Tabla 34. Formula de Días en cuentas por pagar. | 70 |
| Tabla 35. Ciclo de efectivo..... | 71 |
| Tabla 36. Formula de Rotación de caja | 71 |
| Tabla 37. Formula de Inventario de caja | 72 |
| Tabla 38. Propuesta - Rotación de Cuentas por Cobrar..... | 74 |
| Tabla 39. Propuesta – Días de cuentas por cobrar..... | 74 |
| Tabla 40. Propuesta – Rotación de inventarios | 75 |
| Tabla 41. Propuesta – Días de venta en Inventario..... | 76 |
| Tabla 42. Propuesta - Rotación de cuentas por pagar..... | 77 |
| Tabla 43. Propuesta - Días de cuentas por pagar..... | 77 |
| Tabla 44. Resumen cambios en Ratios | 78 |
| Tabla 45. Rotación de caja - Modificada | 78 |
| Tabla 46. Inventario de caja - Modificado | 79 |

Índice de Gráficos

| | |
|---|----|
| Gráfico 1. PYMES dedicadas a la imprenta y artes gráficas en el municipio de San Salvador. | 7 |
| Gráfico 2. Clasificación de los Elementos del Capital de Trabajo | 9 |
| Gráfico 3. Clasificación de las Cuentas por Cobrar..... | 13 |

| | |
|---|-----------|
| Gráfico 4. Método ABC | 28 |
| Gráfico 5. Metodología para costear inventarios. | 47 |
| Gráfico 6. Rotación de inventarios en días..... | 47 |
| Gráfico 7. Políticas para inventarios obsoletos..... | 48 |
| Gráfico 8. Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito..... | 49 |
| Gráfico 9. Políticas para el manejo de cuentas morosas. | 50 |
| Gráfico 10.Periodos de elaboración de flujos de caja..... | 51 |
| Gráfico 11.Técnicas de administración de inventarios actuales. | 52 |
| Gráfico 12.Política sobre el excedente de efectivo. | 53 |
| Gráfico 13.Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo..... | 54 |
| Gráfico 14.Periodo de pago a proveedores. | 55 |
| Gráfico 15.Negociación en pagos de proveedores. | 56 |
| Gráfico 16.Políticas para administrar cuentas por pagar..... | 57 |
| Gráfico 17.Gestión del déficit en flujo de caja. | 58 |
| Gráfico 18.Organigrama. | 60 |

RESUMEN EJECUTIVO

El capital de trabajo hace referencia al valor monetario invertido por las empresas para desarrollar sus funciones del día a día, y es un indicador de la capacidad que posee para afrontar sus compromisos en el corto plazo, como lo puede ser el pago por arrendamiento, pago de salarios, adquisición de materia prima, entre otros.

La Administración del Capital de Trabajo es una herramienta que complementa oportunamente el análisis financiero empresarial, puesto que mide directamente el manejo del efectivo en un periodo de tiempo denominado Ciclo Operativo, permitiendo pronósticos que toman en cuenta factores internos y externos relacionados con todo tipo de situaciones sociales, económicas o de otra índole que afectan la estabilidad financiera de la entidad.

El Capital de Trabajo es de mucha importancia en la vida económica de cualquier empresa, las PYMES manejan una gran cantidad de recursos financieros, humanos y tecnológicos que se encuentran representados en activos y pasivos sean estos de corto y largo plazo que se utilizan como una fuente de maniobra para lograr una mayor rentabilidad o una mejor liquidez en su ciclo operativo. Pero muchas de las PYMES en el país aún no realizan una buena administración de su capital de trabajo y por ello no obtienen el mayor provecho de todos sus recursos en el corto plazo que les permita generar valor agregado, para así tomar las mejores decisiones financieras para el futuro de la empresa.

De lo anterior surge la realización de un estudio sobre la Administración del Capital de Trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, dividido en tres áreas fundamentales en el análisis del Capital de Trabajo: Inventarios, Cuentas por Cobrar y Cuentas por pagar; dirigiendo cada punto específicamente a

crear un control de las asignaciones y usos de los recursos que hacen posible el mantenimiento del giro normal de la empresa.

Para el caso se cuenta con el apoyo de Imprint & Desing, S.A. de C.V. empresa industrial dedicada a las artes gráficas en el municipio de San Salvador, que está en toda la disposición de colaborar en la realización de la actividad.

Uno de los objetivos trazados para ello es la obtención de información financiera de las PYME del sector en el municipio de San Salvador así como información de carácter financiero de Imprint & Desing, S.A. de C.V. empresa industrial dedicada a las artes gráficas en el municipio de San Salvador, que está en toda la disposición de colaborar en la realización de la actividad para conocer la situación financiera actual de esta y orientar esfuerzos en pro de mejorar las condiciones en cada área estudiada a través del desarrollo de propuestas dirigidas a la optimización del uso del capital de trabajo para mejorar la condición financiera de corto plazo.

De esta manera es posible crear documentación que fundamente la toma de decisiones de cada entidad, estableciendo la importancia de desarrollar políticas o mecanismos que ayuden a mejorar la situación financiera enfocada en la administración del capital de trabajo para cada uno de los usuarios.

INTRODUCCIÓN

El capital de trabajo hace referencia al valor monetario invertido por las empresas para desarrollar sus funciones del día a día, y es un indicador de la capacidad que posee para afrontar sus compromisos en el corto plazo, como lo puede ser el pago por arrendamiento, pago de salarios, adquisición de materia prima, entre otros.

El capital de trabajo depende de una adecuada administración, para que la empresa no llegue a caer en insolvencia. Dada la importancia, se ha tomado a bien elaborar este proyecto de investigación.

La investigación se dividirá en tres partes fundamentales:

En el Capítulo I se desarrollará un marco teórico que sustente las generalidades de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, e información bibliográfica del capital de trabajo, los flujos de efectivo y su adecuada administración.

En el Capítulo II se describirán los métodos y las técnicas financieras a utilizar en la investigación, con los cuales se analizará la situación actual de la administración de capital de trabajo de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas tomando como caso práctico la empresa Imprint & Desing.

En el Capítulo III, se realizará un caso práctico que demuestre la incidencia en la generación de flujos de efectivo que aporta una buena administración del capital de trabajo para las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

CAPITULO I: GENERALIDADES Y MARCO TEÓRICO SOBRE CAPITAL DE TRABAJO Y FLUJOS DE EFECTIVO.

1.1. Planteamiento del problema.

1.1.1. Antecedentes del problema.

La administración del capital del trabajo es considerada una de las actividades más relevantes dentro del área financiera de las empresas, puesto que mide directamente el manejo del efectivo en un periodo de tiempo denominado Ciclo Operativo. Su importancia radica en administrar cada uno de los activos y pasivos corrientes, para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía.

El Capital de Trabajo es de mucha importancia en la vida económica de cualquier empresa, las PYMES manejan una gran cantidad de recursos financieros, humanos y tecnológicos que se encuentran representados en activos y pasivos sean estos de corto y largo plazo que se utilizan como una fuente de maniobra para lograr una mayor rentabilidad o una mejor liquidez en su ciclo operativo. Pero muchas de las PYMES en el país aún no realizan una buena administración de su capital de trabajo y por ello no obtienen el mayor provecho de todos sus recursos en el corto plazo que les permita generar valor agregado, para así tomar las mejores decisiones financiera para el futuro de la empresa.

De lo anterior surge la realización de un estudio sobre la Administración del Capital de Trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, dividido en tres áreas fundamentales en el análisis del Capital de Trabajo: Inventarios, Cuentas por Cobrar y Cuentas por pagar; dirigiendo cada punto específicamente a crear un control de las asignaciones y usos de los recursos que hacen posible el mantenimiento del giro normal de la empresa.

1.1.2. Caracterización del problema.

La administración del Capital del trabajo es la actividad que consiste en tomar decisiones sobre el activo y el pasivo corriente, en las operaciones del día a día de la empresa, con la finalidad de buscar oportunidades para aumentar los activos a corto plazo y reducir los pasivos a corto plazo. Esto puede ayudar a poner a la empresa en una posición financiera más sólida, que le permita realizar inversiones que fomenten un crecimiento continuo.

Sin embargo, al no contar con el conocimiento de cómo gestionar estas cuentas del activo corriente y pasivo corriente, tienden a cometer errores los cuales puede llevar a una posición de insolvencia y en un momento determinado, no poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

A continuación, se mencionan algunos de los principales indicios de una mala administración de capital de trabajo:

- Las políticas de recuperación de cuentas por cobrar, son muy amplias y esto influye a que el ciclo de conversión del efectivo sea más extenso.
- Desconocen los beneficios que pueden lograr al mantener un buen récord de pagos con sus proveedores.
- No cuentan con un método para administrar inventarios adecuadamente.
- Las empresas no elaboran flujos de caja periódicamente, que les permitan evidenciar si habrá déficit o excedentes de efectivo.

Pero para poder superar lo antes mencionado, la administración del capital de trabajo tiene grandes retos, entre algunos de ellos tenemos:

- El incremento de las ventas al contado, para incrementar el activo corriente a corto plazo y disminuir los pasivos

- Políticas de cuentas por cobrar que permitan minimizar el tiempo entre la venta de un producto y el momento de su cobro.
- Mitigar el riesgo asumido en las ventas al crédito.
- Lograr la rotación de inventarios lo más rápido posible sin caer en un desabastecimiento.
- Ampliar al máximo el plazo de pago de las compras realizadas a los proveedores.

Es importante mencionar los puntos anteriores, para identificar irregularidades que puedan llegar a afectar el buen funcionamiento de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, y como estas deberían administrar sus finanzas en el corto plazo, y así poder superar estos grandes retos que se plantean en la administración del capital de trabajo, no solo para evitar las insolvencias sino también para poder generar flujos de efectivo que les permitan invertir y así crecer como empresas y poder aportar más al desarrollo social y económico del país.

1.1.3. Formulación del problema.

Es indispensable para todas las empresas contar con efectivo, para poder cumplir con aquellas actividades y obligaciones a corto plazo, que permiten las operaciones ordinarias de la empresa.

Sin embargo, puede haber circunstancias en las cuales, este efectivo puede no estar disponible para cumplir con estas obligaciones.

Es por ello que la administración del capital de trabajo, se vuelve una herramienta clave para poder recuperar esa liquidez que las empresas necesitan para su giro normal.

La administración financiera de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, debe estar preparada para poder gestionar estas cuentas de capital de trabajo, de manera adecuada, y así poder generar un flujo de caja óptimo.

Esto ha llevado a la determinación del problema de la investigación:

¿En qué medida incide la administración de capital de trabajo en la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas?

1.2. Objetivos de la investigación.

1.2.1. Objetivo general:

Realizar un análisis sobre la administración del capital de trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo que permita generar propuestas de mejora para de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

1.2.2. Objetivos específicos:

1. Analizar la base teórica que servirá de guía para realizar la investigación de la administración del capital de trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.
2. Realizar una investigación que permita recopilar la información necesaria para conocer la situación actual de la administración del capital de trabajo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.
3. Desarrollar propuestas de mejora sobre la administración del capital de trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

1.3. Marco teórico.

1.3.1. Antecedentes.

Las PYMES del sector de imprenta y las artes gráficas.

Al hablar de la mediana empresa, de la industria de la imprenta y las artes gráficas, se debe hacer referencia a la Imprenta que fue lo que dio origen a todo este negocio de impresiones, históricamente la mayor parte de la obra impresa se ha producido con métodos totalmente mecánicos, sin embargo, las técnicas modernas de impresión cada vez se basan en procesos de tipo fotomecánico y químico. La evolución de la imprenta desde el método sencillo hasta el proceso de imprimir en prensa, se produjo de forma independiente en diferentes épocas y en distintos lugares del mundo.

Durante siglos, los dibujantes trabajaban en libros ilustrados a mano; con la llegada de la imprenta, los artistas grababan sus creaciones en madera o metal, lo cual permitía a los impresores renacentistas reproducir en sus imprentas tanto imágenes como textos. En la década de los cincuenta aparecieron las primeras máquinas de fotocomposición, que producían imágenes fotográficas de los tipos en vez de fundirlos en plomo. Estas imágenes se fotografían con una cámara de artes gráficas a fin de producir unos negativos en película que sirven para obtener las planchas litográficas. Los avances en la tecnología de planchas en los años cincuenta y sesenta, junto con la fotocomposición, pusieron fin a un reinado de 500 años de la tipografía como principal proceso de impresión. La composición tipográfica con tipos de fundición prácticamente ha desaparecido, pero el huecograbado sigue utilizándose de forma habitual. La mayoría de las planchas en relieve se fabrican en la actualidad por procesos fotomecánicos directos. (Luna, Ramírez, 2009, p.1)

La Industria Gráfica en El Salvador.

La imprenta es una empresa industrial que pertenece a la Industria Gráfica su giro es económico y desempeña actividades relacionadas a fijar sobre papel o materiales similares textos, dibujos y gráficos. Mediante los procedimientos adecuados y con la maquinaria idónea. La imprenta Nacional fue creada, como una dependencia del poder Ejecutivo, destinada primordialmente a la impresión y publicación conocida como el órgano de divulgación escrita del Estado, actualmente se llama DIARIO OFICIAL. También presta servicios de impresión y encuadernación que le son solicitados por el sector público y por personas jurídicas y naturales. En El Salvador la mediana empresa tiene una división significativa ya que tiene varias ramificaciones en la actividad de impresión y realiza trabajos para personas naturales y jurídicas, organizaciones no gubernamentales, entidades autónomas, colegios, bancos entre otros. (Gobierno de El Salvador Imprenta Nacional, (2021, junio 1), Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial. <https://imprentanacional.gob.sv/historia/>)

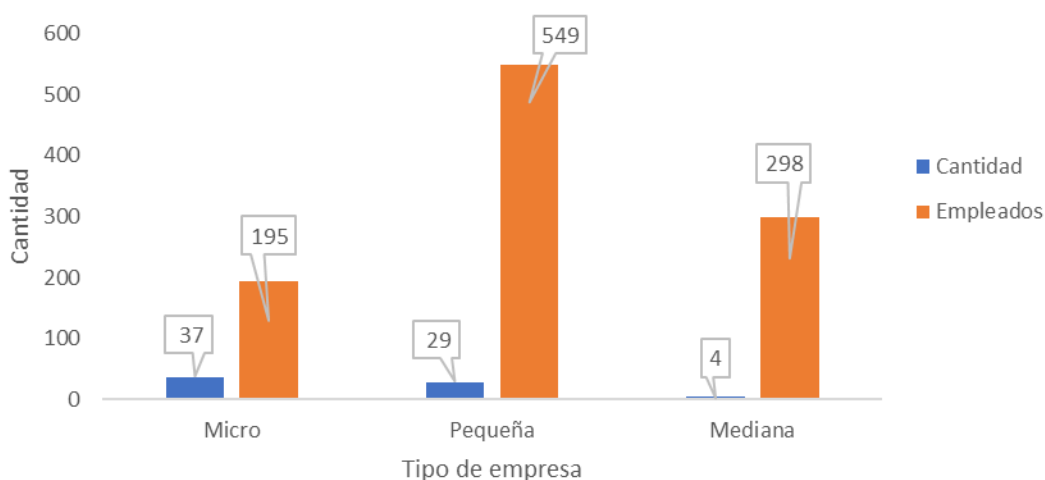
Generalmente la Mediana Empresa es de carácter familiar, en la mayoría de sus casos son menos industrializadas que las grandes empresas, pero son capaces de desarrollar las mismas cantidades de trabajo y las mismas actividades que rodean a una gran empresa, en un tiempo prudencial y cuentan con un personal adecuado y suficiente para su manejo apropiado.

En la actualidad según datos del ministerio de economía (MINEC), para el año 2020 el municipio de San Salvador cuenta con un total de 70 PYMES que se dedican a este rubro de la imprenta y artes gráficas, estas con un total de 1,042 empleados, y al estar en constante crecimiento estas empresas son una fuente de generación de empleos e ingresos a la población salvadoreña, así como un gran aporte a la sociedad y la economía del país.

Un 94% de PYMES están categorizadas como pequeñas o micro empresas y muchas de estas no cuentan con los conocimientos técnicos para poder aplicar una óptima administración

financiera. Por ello esta investigación será de vital importancia, ya que dará la pauta para que puedan adquirir los conocimientos de cómo administrar las finanzas a corto plazo, como lo es el capital de trabajo y administrar sus diferentes cuentas que conforman el ciclo de conversión del efectivo como inventario, cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, que les permitan mantener sus operaciones ordinarias y a su vez generar flujos de efectivo favorables que faciliten el poder realizar inversiones que ayuden a crecer a estas empresas.

Gráfico 1. PYMES dedicadas a la imprenta y artes gráficas en el municipio de San Salvador.



Fuente. Elaboración propia con información otorgada por el MINEC

1.3.2. Conceptos.

Imprenta

Es un método de reproducción de textos e imágenes sobre papel o materiales similares, que consiste en aplicar una tinta, generalmente oleosa, sobre unas piezas metálicas, llamadas tipos, para transferirla al papel por presión.

Artes graficas

Hace referencia a la elaboración de todo tipo de elementos visuales fundamentalmente a técnicas de grabado y dibujo, aunque suele restringirse el término a las técnicas relacionadas con la imprenta.

Es importante hacer una diferencia entre imprenta y Artes gráficas, aunque parezca que es lo mismo hay que aclarar que una depende de la otra, están íntimamente relacionadas, resultando necesario conocer estas diferencias.

Capital de trabajo.

“Se define como la diferencia entre los activos corrientes de la empresa y sus pasivos corrientes.” (Gitman, Zutter,2012, p.544)

El capital de trabajo es la sumatoria de las cuentas que permiten la continuidad del negocio, generalmente se hace referencia a las cuentas del activo y el pasivo corriente, que surgen de las operaciones ordinarias de la empresa.

Administración del capital de trabajo.

Es la administración de las cuentas que surgen de los activos y pasivos corrientes de las operaciones ordinarias de la empresa, entre las más importantes se encuentran las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, su objetivo es encontrar un balance entre estas cuentas para así tener un mayor control en el riesgo y rentabilidad de la empresa.

Ciclo de conversión del efectivo.

“Es el tiempo transcurrido desde el inicio del proceso productivo, hasta la venta del producto terminado y su cobro en efectivo.” (Gitman, Zutter,2012, p.547)

El ciclo de conversión de efectivo (CCE) es un indicador de liquidez y eficiencia operativa. Conforme más debas esperar para obtener efectivo, es más probable que se retrase tu capacidad de invertir en algo más o cubrir tus necesidad y obligaciones para operar.

Al evaluar constantemente tu manejo financiero a través de este tipo de métricas, se vuelve indispensable conocer las áreas de oportunidad que tu empresa tiene para ser más eficiente y utilizar sus recursos de manera más inteligente.

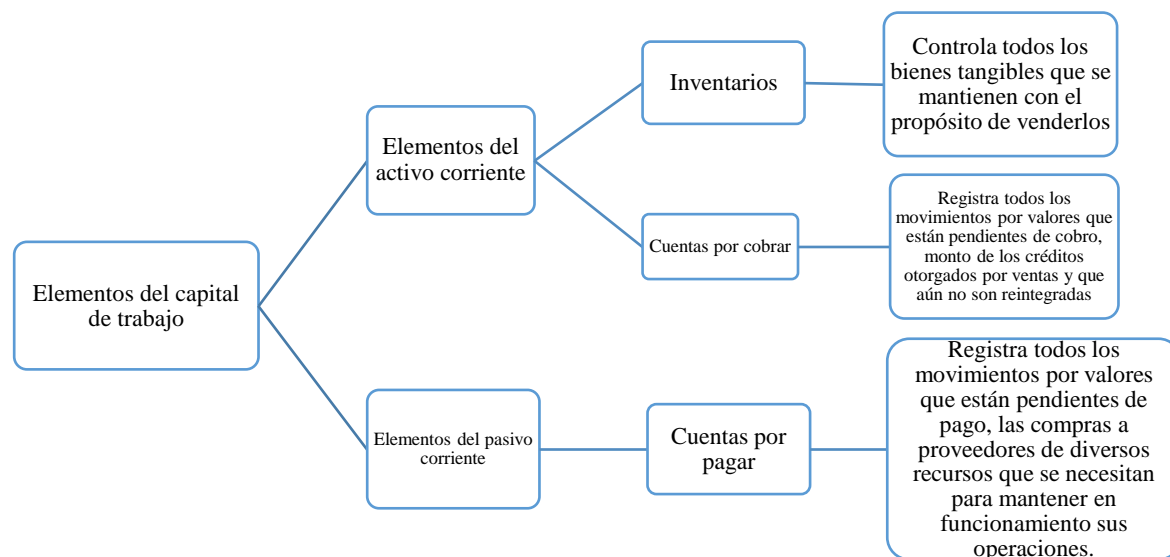
1.3.3. Generalidades.

1.3.3.1. Administración del capital de trabajo.

La administración del capital del trabajo es considerada una de las actividades más relevantes dentro del área financiera de las empresas, como lo afirman Gitman Y Zutter (2012):

La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, que las operaciones de la empresa se conviertan viables dependerá de la capacidad del gerente financiero. Su importancia radica en administrar cada uno de los activos y pasivos corrientes, para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Gitman, Zutter,2012, p.543).

Gráfico 2. Clasificación de los elementos del capital de trabajo



Fuente. Elaboración propia con información de (Gitman, Zutter, 2012)

1.3.3.2. Liquidez y ciclo de conversión del efectivo.

Una de las principales preocupaciones de la administración de las finanzas a corto plazo, es que estas están directamente relacionada a las actividades de operación y financiamiento. En cualquier empresa, estas actividades crean pautas de entradas y salidas de efectivo.

Estos flujos de efectivo no se sincronizan y son inciertos. No están sincronizados porque las ventas y costos futuros no pueden pronosticarse con precisión, por ejemplo, el pago al contado de materias primas no sucede al mismo tiempo que el ingreso de efectivo por la venta del producto.

Las empresas para poder generar valor de manera sostenida, deben de equilibrar el crecimiento de las ventas, la rentabilidad generada y la generación de flujo de efectivo. El balance de estas tres variables la representa el capital de trabajo, desatender una de ellas puede generar consecuencias negativas en el largo plazo, y eventualmente poner en peligro la sostenibilidad y continuidad de la empresa.

Es importante comprender el ciclo de efectivo de la empresa para obtener una buena administración del capital de trabajo que permita la sostenibilidad y continuidad de la empresa.

El ciclo de conversión del efectivo mide el tiempo en el que una empresa convierte su inversión en efectivo como resultado de sus operaciones. (Gitman, Zutter, 2012, p.546)

El ciclo del efectivo depende de los periodos de inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, pues este se alarga a medida que los periodos de inventario y cuentas por cobrar se hacen más largos y disminuye si la empresa logra diferir el pago de las cuentas por pagar y así prolongar el periodo de cuentas por pagar. (Ross, 2010, pág. 587)

Por ello es importante comprender el ciclo de conversión del efectivo de la empresa para obtener una buena administración del capital de trabajo que permita la sostenibilidad y continuidad de la empresa y el poder obtener liquidez inmediata ante cualquier circunstancia que se presente y así no se vean afectadas las operaciones ordinarias de la empresa.

Así, cuantos menos días demore la empresa en recuperar el efectivo invertido, mayor será su liquidez disponible en el corto plazo.

1.3.3.3. Elementos del ciclo de conversión del efectivo.

A. Administración de cuentas por cobrar.

La administración de las cuentas por cobrar es un elemento del ciclo de conversión del efectivo y es una parte importante del capital de trabajo. Es una herramienta fundamental en la optimización del capital de trabajo para maximizar la liquidez y valor de la empresa. Una administración eficiente de las cuentas por cobrar, permite que estas cuentas se recuperen tan rápido como sea posible, sin disminuir las ventas debido a políticas de cuentas por cobrar muy agresivas.

Según Gitman las cuentas por cobrar son: “La duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa.” (Gitman, Zutter, 2012, p.558)

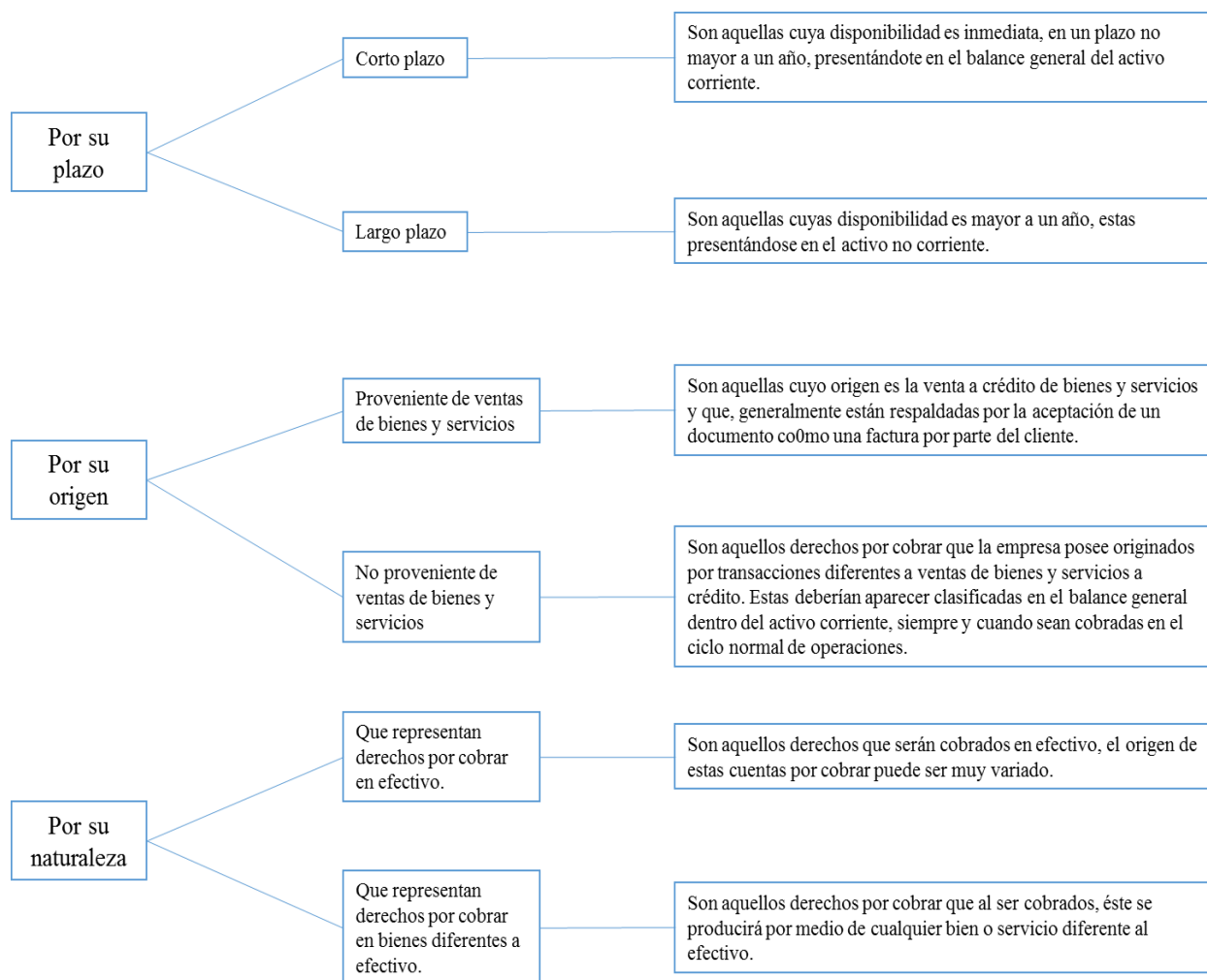
a) El objetivo y la importancia de las cuentas por cobrar.

Dentro de los flujos de efectivo de una compañía, las cuentas por cobrar ocupan un lugar importante, siempre y cuando su ciclo de recuperación sea el adecuado, lo cual permitiría a la empresa contar con los fondos necesario para poder darle continuidad al negocio.

Esto debido a que la cuentas por cobrar tienen como principal objetivo, registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la

compañía, es estimular las ventas y ganar clientes, se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

Estas cuentas son un instrumento muy utilizado por la mercadotecnia para promover las ventas de la compañía. Desde esta perspectiva, las empresas buscan proteger su posición en el mercado otorgando créditos al igual que su competencia, tomando políticas de concesión liberales o conservadoras según la entidad, con el único objetivo de favorecer sus ventas. Estas cuentas se clasifican por su plazo, origen y naturaleza Como se muestra en la siguiente tabla:

Gráfico 3. Clasificación de las cuentas por cobrar

Fuente. Elaboración propia con información de material de especialización en finanzas.

b) Política y clasificación del crédito.

En muchos casos si no se ofreciera crédito las ventas fueran muy difíciles de realizarse. El hecho es que, al otorgar crédito, la empresa asume un riesgo por la posibilidad de impago por parte del cliente y es ahí donde la correcta gestión del crédito hace la diferencia entre una empresa que genera valor y una que no, por ello las ventas al crédito son las que generan un aumento bastante significativo a las ventas de la empresa.

Una correcta asignación de créditos por parte de la empresa, debe ser fundamentada con aspectos técnicos, dando lugar a políticas de crédito que logren incrementar de manera significativas las ventas, sin que ello implique un desequilibrio en el funcionamiento de la empresa. Esto debido a que si una política es muy restrictiva terminara por detener el crecimiento de las ventas, y si es muy flexible generara a un nivel de riesgo de impago muy alto para la empresa.

Es necesario comparar los costos y los riesgos de la política de crédito con las utilidades y flujos de efectivo que se esperan generar, y a su vez cuidar que se realice un análisis previo a la concesión para evitar establecer relaciones comerciales con clientes que probablemente tendrán dificultades para pagar o que inmovilizarán los recursos de la empresa al demorarse en el pago por largo tiempo y tener que caer en cuentas incobrables.

Por lo cual es imprescindible el conocer que, al asumir el riesgo de otorgar un crédito, este se mitigue desde el inicio, obteniendo la mayor cantidad de información de a quien se le está otorgando el crédito, que permitan conocer el comportamiento financiero del cliente, su capacidad de pago y por ende la probabilidad de recuperación.

Para evitar caer en estas cuentas incobrables, **Gitman** propone la calificación de crédito como un método de selección para el otorgamiento de crédito que es usado comúnmente en las solicitudes de crédito de alto volumen. Esta calificación de crédito aplica ponderaciones obtenidas estadísticamente a los puntajes de las características financieras y crediticias clave de un solicitante de crédito, para predecir si pagará a tiempo el crédito solicitado. (Gitman, Zutter, 2012, p.559)

En pocas palabras, esta calificación mide la fortaleza crediticia general del cliente, y da la pauta para tomar la decisión de aceptar o rechazar el otorgamiento del crédito al cliente.

Por ello se sugiere tomar en cuenta los siguientes elementos al momento del otorgar un crédito:

a) Perfil del cliente: Con ello se pretende conocer de forma general al solicitante, recogiendo toda la información importante; esto mediante un formulario de datos que permitan abrir expediente para la posible venta al crédito, este debe contener:

i. Políticas se contemplan requisitos específicos que establece la entidad como mínimo de la compra, y plazos para el pago).

ii. Datos generales del cliente: nombre, dirección, teléfono, persona de contacto, e- mail, entre otros

b) Situación del negocio o cliente: Dentro de los aspectos de la situación del cliente se debe considerar elementos tales como la capacidad de pago, ya que es de suma importancia conocer y medir la disposición del solicitante de solventar el crédito solicitado, pudiendo determinarse mediante la examinación de la información financiera que permita determinar situaciones tales como: tendencias en ventas, utilidades, así como la capacidad de generar flujos de efectivo.

c) Referencias crediticias: Es importante conocer el comportamiento histórico del cliente para con otros proveedores, de modo que se debe solicitar referencias crediticias de los proveedores más relevantes y de los cuales ha recibido crédito, y será aplicable cuando el cliente solicite financiamiento en compras iguales o mayores a cierta cantidad establecida por la empresa.

Para **Gitman** por lo general las políticas de crédito de una empresa debe contestar las siguientes interrogantes:

1. ¿A quién otorgar el crédito?

2. ¿Cuáles serán los términos del crédito?

Para la primera interrogante no hay un consenso preciso del perfil de cliente que debe tener cualquier empresa, ya que como se mencionó frenar el crecimiento de las ventas. Pero en general es deseable que un cliente cumpla las cinco “C”: (Gitman, Zutter,2012, p.558)

- Características del solicitante: Se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.
- Capacidad: La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.
- Capital: La deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
- Colateral: El monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.
- Condiciones: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.

A partir de la información recopilada por la técnica de las 5C, se genera un marco de referencia para evaluar adecuadamente al cliente, siendo la decisión final responsabilidad del departamento de crédito de la empresa. Por otro lado, la flexibilización de las políticas de crédito puede ser beneficioso para la empresa, siempre y cuando los beneficios esperados superen los costos asociados de asumir un mayor riesgo por la expansión del crédito, de esto se deriva la

interconexión que existe entre el departamento de ventas, crédito y finanzas. La armonización de esos tres rubros en la empresa es un eje fundamental en la creación de valor.

B. Inversión en cuentas por cobrar

Luego de definir los elementos y conocimientos necesario para saber a quienes otorgar el crédito es necesario medir cual sería la inversión en cuentas por cobrar.

Para **Ross** La inversión en cuentas por cobrar de una empresa depende de las ventas a crédito y el periodo en que estas se recuperen. De este modo, la inversión que una empresa realice en sus cuentas por cobrar dependerá de los factores que influyan en las ventas a crédito y la cobranza. (Ross, 2010, p.646)

Algunos de los métodos que sugiere **Ross** para medir la inversión en cuentas por cobrar son los siguientes:

- Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital neto de trabajo y se obtienen a través de la siguiente razón:

Cuentas por cobrar a capital de trabajo neto = Cuentas por cobrar netas/ capital neto de trabajo.

Esta razón es importante porque mide la capacidad crediticia ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, es decir es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales.

- Otra de las medidas para conocer la relevancia de la inversión en cuentas por cobrar es la proporción que guarda dentro del activo circulante, a través de la siguiente razón:

Cuentas por cobrar a activo circulante = Cuentas por cobrar netas/ Activo circulante.

La inversión de las cuentas por cobrar se determina por el volumen de las ventas al crédito y por el plazo promedio en días que transcurre entre la fecha de venta y la fecha de cobranza.

Conocer el activo circulante o cuenta de activo corriente hace referencia a los bienes y derechos líquidos de una empresa, es decir, el efectivo y otros recursos que se pueden emplear, vender o consumir en cualquier momento durante el corto plazo, generalmente entendido como el ciclo normal de operaciones de la empresa.

- Se calcula generalmente la relación que existe entre las cuentas por cobrar y las ventas, como sigue:

Cuentas por cobrar = Cuentas por cobrar/ Ventas netas

El promedio de cobranzas

Se obtiene tomando como base el resultado de la razón anterior “cuentas por cobrar a ventas” multiplicado por los días del año (365) para obtener los días de crédito, o por 12 para obtener los meses. (Plazo promedio de cuentas por cobrar).

Promedio de cobranzas (días) = Cuentas por cobrar*365

Promedio de cobranzas (Meses) = Cuentas por cobrar*12

C. Administración de inventarios.

Según **Gitman** el objetivo de administrar el inventario, es lograr la rotación del inventario lo más rápido posible, sin perder ventas que se deban al desabastecimiento. (Gitman, Zutter, 2012, p.551)

Los inventarios son todos aquellos bienes de la empresa que están destinados a la venta o producción para ser vendidos, tales como: materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales.

A pesar de la inversión que una empresa debe hacer normalmente en sus inventarios, el administrador financiero no es el principal responsable de la administración de los inventarios. Los departamentos de compras, producción y marketing, deben compartir esta responsabilidad en cuanto a la toma de decisiones sobre los inventarios. La administración de los inventarios se ha convertido en una especialidad cada vez más importante por derecho propio, y la administración financiera a menudo sólo hace algunas contribuciones a la decisión. (Ross, 2010, p.660)

Los dos grandes beneficios de tener inventario son:

- El inventario minimiza el riesgo que la empresa no sea capaz de obtener los insumos que necesita para la producción.
- Las empresas tienen inventarios porque factores tales como la estacionalidad de la demanda significan que las compras de los clientes no se ajustan a la perfección con el ciclo de producción más eficiente.

Una buena administración de los inventarios para la empresa, es que esta pueda cubrir la demanda de sus clientes en el momento sin tener que generar grandes costos de mantenimiento de y almacenamiento. Para ello es necesario considerar el nivel óptimo requerido. Esto quiere decir

que es necesario el saber determinar el nivel indicado de insumos o producto terminado que debe de mantener o adquirir empresa en relación a la demanda y el costo.

Una vez mencionados los costos de los inventarios es importante conocerlos, estos son: precio de compra (adquisición), Sistema contable (valuación), Forma de distribución de costo.

También es importante comprender y conocer los diferentes costos que traen consigo los inventarios: costo financiero, costo de mantenimiento, costo de gestión, costo de riesgo o costos de oportunidad (No registrables).

Para el manejo óptimo de los inventarios se requiere conocer información con respecto a los siguiente: estado actual de los inventarios, localización, antigüedad, existencias actuales, consumo o venta anual, lote óptimo de compra, máximos y mínimos, costos actuales, etc.

Los objetivos que tiene la administración de Inventarios son los siguientes:

- Determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa.
- Rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o desperdicios.
- Contar con suficientes existencias para hacer frente a las demandas de los clientes.
- Evitar al máximo posible el dejar de realizar ventas por falta de mercancía.
- Eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materia prima, con los consiguientes costos al desaprovechar la capacidad instalada.

Algunos indicadores para medir la eficiencia de la administración de inventarios son las razones de inventarios, algunas de ellas se pueden apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 1. Razones financieras de inventarios.

| Razón | Definición | Formula |
|--------------------------------------|---|--|
| Período de existencia de inventarios | Analiza el número de días de inventarios disponibles para la venta, o también significa el período de realización. Entre menor sea el resultado del período de inventario en existencias será mayor su eficiencia y se puede deducir una buena administración. | $(365) / \text{Rotación de inventarios}$ |
| Rotación de inventarios | Los inventarios en empresas productoras corresponden inicialmente a las materias primas y materiales que son sometidos a las etapas del proceso productivo, en segundo lugar, a los productos en proceso que están constituidos por las materias utilizadas en el proceso justo con la mano de obra y los costos de fabricación aplicados; y finalmente los productos terminados o artículos en existencias completamente elaborados. | $\text{Costo de venta} / \text{Inventarios}$ |

| | | |
|---|---|---|
| Rotación de inventario de materia prima | La rotación de inventarios en las empresas de producción tiene que ser consistente, esto quiere decir que si existe buena rotación de materia prima utilizada debe corresponder también con una alta rotación en los inventarios de productos en proceso y terminados. Solamente es aceptable una baja rotación cuando el producto no dependa de la materia prima para su elaboración y sus componentes de costo mayor sea la mano de obra. Esta razón se puede interpretar como las veces que se utiliza la materia prima en la producción y está acompañada del período que se puede atender con los inventarios de materias primas en existencias. | Costo de materia prima utilizada/Inventario promedio de materia prima |
| Periodo de existencia de materia prima | Es importante calcular para cuantos días se tiene materia prima para la producción, por que puede haber eficiencia en la rotación e ineficiencia en la existencia de materias primas | 365 días/Rotación |

| | | |
|--|---|---|
| Rotación de inventario de productos en proceso | La rotación de los productos en proceso depende del ciclo de producción y de la naturaleza de la empresa, pues en la medida que los ciclos sean cortos la rotación es mayor y está demostrado también la utilización de la maquinaria y equipo. Un buen parámetro para comparar la rotación de los productos en proceso, son los estándares de elaboración o ingeniería del producto, pues ésta dará la pauta para saber si el proceso está bien o regular. | Costo de producción/Inventario promedio de p.p. |
| Período de existencia de productos en proceso | El período de existencia está asociado al inventario en existencia de productos en proceso y significa en cuantos días la empresa rota sus inventarios en proceso. | 365 días/ Rotación de productos en proceso |
| Rotación de inventario de productos terminados | La rotación de inventario de productos terminados muestra cuantas veces se vende los inventarios en un periodo. | Costo de venta/ Inv. promedio de P. terminado |

| | | |
|---|--|---|
| Periodo de existencia de productos terminados | La existencia de productos terminados también se mide en días, esto quiere decir, para cuantos días se tienen inventarios disponibles para la venta o los días que se tardan para realizar la venta. | 365 días/rotación de productos terminados |
|---|--|---|

Fuente: Elaboración propia con información de material de especialización en finanzas (Gitman, Zutter, 2012, p.68) (Ross, 2010, p.59)

Según el **material de la especialización en finanzas** uno de los principales problemas en la administración de inventarios es la baja rotación de inventarios, esta implica varios aspectos:

- No hay demanda de ese producto en el mercado.
- La naturaleza de los inventarios es obsoleta.
- La recesión económica está afectando la actividad.
- Existen falsas expectativas sobre el mercado.
- Es rentable la inversión en inventarios por alzas en la inflación.
- Existe una política desacertada en la acumulación de inventarios.
- El costo de oportunidad de mantener inventarios ociosos en alta.

Por ello entre las razones para invertir en inventarios se encuentran:

- Entregas oportunas: La producción y la entrega no son instantáneas, deben ser planificadas buscando con ello que el cliente espere lo menos posible la entrega de su producto y/o servicio.

- Por aspectos de competencia: Al cliente no le gusta esperar y si la empresa no satisface su necesidad en forma oportuna, entonces buscará a la competencia para obtener lo que quiere, lo cual representaría pérdidas para la empresa que incumple.
- Costos: Cualquier cambio que se realice en la producción implicaría un incremento en los costos del inventario, por el solo hecho de crear un nuevo producto.
- Por especulación: Se pretende salvaguardar a la empresa de los incrementos a los precios o simplemente para evitar una escasez de materiales.

Entre algunas de las técnicas más comunes de administración de inventarios y sugeridas tanto por Gitman como Ross son:

- Modelo de cantidad económica de pedido.
- Sistema ABC.

a) El modelo de cantidad económica de pedido (EOQ)

Este determina el tamaño óptimo del inventario, considerando los costos de pedido y los costos de mantenimiento del inventario, sin tomar en cuenta el precio del bien.

Es el enfoque más conocido para establecer explícitamente un nivel de inventario óptimo, tomando en cuenta todos los costos asociados a mantener y pedir.

Formula:

$$\text{--Costo de pedido} = O \cdot S / Q$$

$$\text{--Costo de mantenimiento} = C \cdot Q / 2$$

$$\text{--Costo Total} = O \cdot S / Q + C \cdot Q / 2$$

Sintaxis

–S= Uso de unidades por periodo

–O= Costo de pedido por pedido

–C= Costo de mantenimiento por unidad de pedido

–Q = cantidad de pedido en unidades

- Costo de mantenimiento.

Este corresponde a todos los costos asociados al mantenimiento de los inventarios.

Formula:

Costo de Mantener = Inventario Promedio x Costo unitario de mantención

Costo de Mantener (CM) = $x/2 \times c$ o bien $(Q/2 \times CC)$

Sintaxis:

- X = Cantidad en Inv. Que la empresa solicita(Q)
- $x/2$ = Inventario promedio
- C = Costo unitario del artículo
- Cm = Costo de mantener como % anual

- Costo de pedir.

Corresponden a los costos asociados a un pedido determinado, es decir cotizar, preparar la orden de compra, papeleo, recepción de facturas

Formula:

Costo de pedir = Costo por cada pedido x N° de pedidos

Costo de pedir (CP) = z/x por Cr

Sintaxis:

- X = Cantidad en Inventarios que la empresa solicita
- Z = Ventas totales anuales en unidad eso demanda anual (T)
- Cr= Costo por cada pedido (F)
 - Punto de reorden.
- Es la señal de alerta al departamento encargado de colocar los pedidos.
- Indicando que las existencias de determinado material han llegado a cierto nivel y que debe hacerse un nuevo pedido.
- El punto al que debe hacerse el nuevo pedido debe ser aquel que permita, mientras llega el nuevo pedido, seguir produciendo o vendiendo las existencias.

Para determinar el punto de reorden debe tomarse en cuenta el consumo diario, el tiempo de envío del pedido, el surtido del pedido, el tiempo de transportación y entrega, el tiempo de recepción y revisión de calidad y almacenaje.

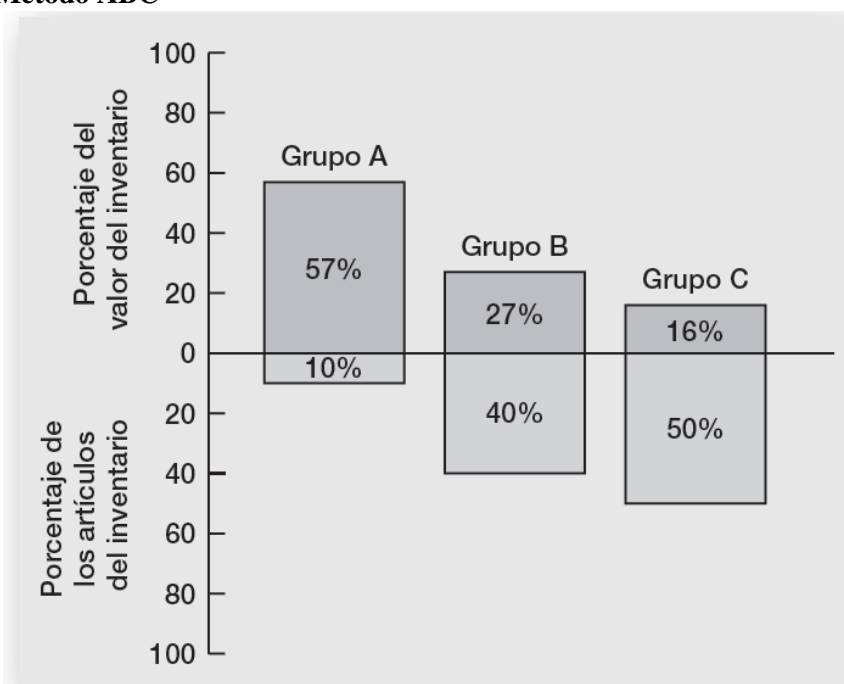
b) Método ABC para el control de los inventarios.

Ross sugiere el método ABC como un enfoque simple de la administración de inventarios en el que idea básica consiste en dividir el inventario en tres o más grupos y su lógica radica en que “una pequeña parte del inventario en función de cantidad podría representar una parte grande en función del valor del inventario”. (Ross, 2010, p.661)

La figura 4 muestra cómo se sugiere utilizar esta metodología ABC para el control de inventarios.

- Nivel A: artículos con mayor valor monetario dentro del inventario. Los más importantes para efectos de control.
- Nivel B: artículos con valor económico medio que tienen una importancia secundaria dentro de la organización. Control normal.
- Nivel C: artículos de menor cuantía monetaria poseen una importancia reducida, requieren un esquema de control básico.

Gráfico 4. Método ABC



Fuente: (Ross, 2010, Pág. 662)

D. Cuentas por pagar.

Según **Gitman** las cuentas por pagar son la fuente de financiamiento más importante en el corto plazo, pues esta no requiere ninguna firma de documento formal ni garantía. Las condiciones son acordadas entre comprador y proveedor según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. (Gitman, Zutter, 2012, p.583)

Las cuentas por pagar dentro de la administración del capital de trabajo, se puede interpretar como la cantidad de tiempo que la empresa puede retrasar el pago de la compra de mercancías necesarias para mantener en funcionamiento sus operaciones.

Por ello el objetivo idóneo de las políticas de las Cuentas por Pagar, debe de ser el de ampliar al máximo el plazo de pago de las compras realizadas a los proveedores, para lograr que los proveedores financien las operaciones de la empresa.

Las cuentas por pagar dentro del capital de trabajo y del ciclo de conversión del efectivo, también es conocido como financiamiento a corto plazo y por lo general surge de las deudas o cuentas por pagar a proveedores y deudas acumuladas como salarios, impuestos, etc.

a) Crédito comercial

El crédito comercial, es un tipo de deuda a corto plazo y su naturaleza es informal, ya que, entre proveedor y comprador, no se firma ningún documento o contrato donde se establezcan los términos de la adquisición ni las responsabilidades que cada uno posee. Simplemente es un acuerdo, donde el comprador se compromete a cancelar el monto según las condiciones de crédito establecidas.

Tabla 2. Ventajas y desventajas del crédito comercial o financiamiento a corto plazo a proveedores.

| Ventajas | Desventajas. |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • El proveedor gana una mejor imagen que la competencia. • El cliente no soporta un costo real. • El cliente se beneficia del financiamiento inmediato. • Puede aplazar el pago si las políticas de crédito del proveedor son más o menos flexibles. | <ul style="list-style-type: none"> • El proveedor asume un riesgo por posible impago. • El proveedor tiene un costo de oportunidad por la pérdida de liquidez al otorgar el crédito. • Si el proveedor le falta liquidez por no recuperar las cuentas por cobrar, debe financiarse de alguna fuente que probablemente le genere costo. |

Fuente. Elaboración propia

Cuando el proveedor no cobra interés es ni ofrece descuento por pronto pago, entonces, el objetivo del cliente es pagar la deuda en el plazo más largo posible sin afectar su récord crediticio.

En ocasiones, los proveedores ofrecen descuento por pronto pago o pagar de contado las mercancías. En estos casos, el comprador debe analizar las condiciones de crédito para determinar si le es más conveniente el gozar ese descuento por pronto pago o dejarlo pasar, porque gozar este beneficio haría incurrir a la empresa en gastos mayores. Es por ello que el análisis que realiza la gerencia financiera, debe enfocarse en buscar el mejor momento para pagar al proveedor.

b) El descuento por pronto pago.

Es un incentivo concedido por realizar los pagos antes del vencimiento del plazo establecido. El cliente recibe un porcentaje de descuento sobre el valor nominal de la compra. De

no aprovechar este descuento por pronto pago, es sobreentendido que las condiciones pactadas al inicio de la compra, en cuanto a plazo y tasa de interés se mantendrán hasta el final del periodo.

1.3.3.4. Administración del capital de trabajo y su incidencia en la generación de flujos de efectivo

A. Flujo de efectivo

Gitman en su libro de principios de administración financiera menciona un viejo refrán de finanzas que afirma: “El efectivo es el rey”. Pues considera que el efectivo es la parte vital de la empresa, el ingrediente principal en cualquier modelo de valuación financiera. El cálculo del flujo efectivo siempre será indispensable en el proceso de valuación. (Gitman, Zutter, 2012, p.108)

En la administración financiera cuando se habla de flujos de efectivo, hace referencia a todos los movimientos o variaciones, que se hacen presentes en el registro de efectivo de una empresa, durante un periodo de tiempo determinado o durante el proceso de operaciones o el ya conocido ciclo de conversión del efectivo.

Es de suma importancia cuidar los flujos de efectivo y analizarlos periódicamente, ya que esto nos puede ayudar a determinar el nivel de liquidez óptimo, necesario para la operación normal de la empresa y garantizar su buen funcionamiento.

Por otro lado, es valiosa para los administradores, inversionistas y acreedores de la empresa, pues determinar los volúmenes de efectivo que la empresa está en la capacidad de generar, para así invertir en nuevas oportunidades de negocios, como, por ejemplo, la apertura de una nueva sala de ventas o la adquisición de nueva maquinaria que incrementaría la producción.

También permite garantizar que la Empresa pueda cumplir con sus obligaciones de corto plazo, como el pago a proveedores o en largo plazo para saldar las deudas bancarias. Esta evaluación puede realizarse mediante el análisis de razones financieras.

Las principales razones financieras utilizados en el análisis de flujos de efectivo son:

Liquidez: cuando se habla de liquidez en administración financiera, se refiere a la capacidad de una empresa para convertir sus activos en efectivo.

Su importancia radica en que las empresas, para poder definir su capital de trabajo optimo necesitan de esta transformación de sus activos a su forma más líquida y de esta manera dar continuidad al negocio.

El no contar con liquidez, puede significar para la empresa, desaprovechar oportunidades de negocios importantes, como descuentos por pronto pago.

Liquidez corriente: Esta razón nos permite determinar con cuanto dispone la empresa para poder hacer frente a sus obligaciones con vencimiento en el corto plazo.

Se debe resaltar esta razón, pues al no tener claridad de la capacidad para cumplir con las obligaciones de corto plazo en su vencimiento, podría significar que una falta de liquidez corriente lleve a la empresa a incumplimiento con sus obligaciones y afectar la relación con sus proveedores.

Tabla 3. Razones financieras de liquidez

| Razón | Definición | Formula |
|----------------------------------|--|---|
| Liquidez: | Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas vencen. | (365)/Rotación de inventarios |
| Liquidez corriente: | Medida de liquidez que se calcula al dividir los activos corrientes de la empresa entre sus pasivos corrientes. | Liquidez Corriente = Total de activos líquido /Total de adeudos corriente |
| Razón rápida (prueba del ácido): | Medida de liquidez que se calcula al dividir los activos corrientes de la empresa menos el inventario, entre sus pasivos corrientes. | Razón rápida= Activos corrientes- Inventario / Pasivos corrientes |

Fuente. Elaboración propia con información de (Gitman, Zutter, 2012 p.65,67)

B. ¿Cómo afectan los cambios del capital de trabajo en el flujo de caja?

El capital de trabajo se puede definir como una demanda de efectivo por parte de las operaciones de la compañía. Es por eso que cualquier aumento en el capital de trabajo, disminuirá el flujo de caja de la empresa, ya que, al estar invertido en el capital de trabajo, no puede ser utilizado para otros fines.

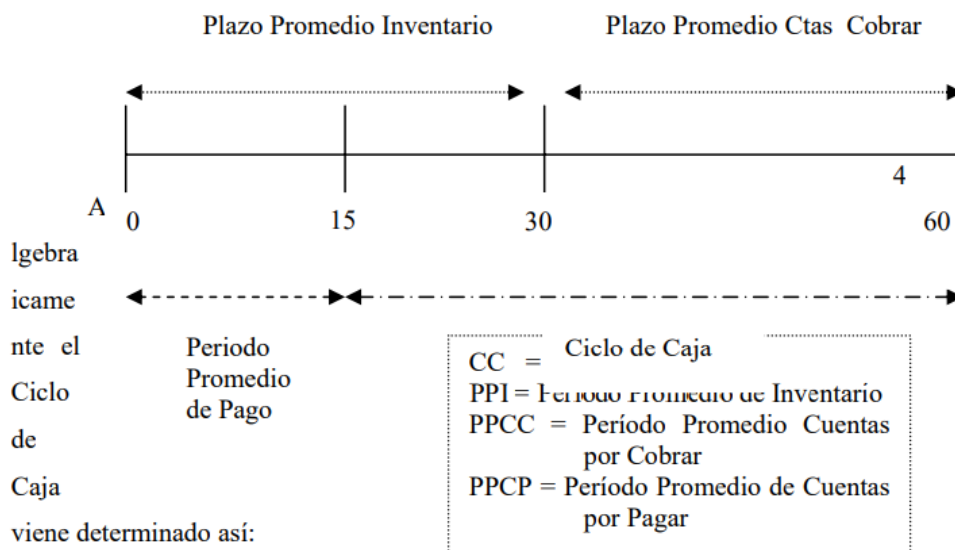
Un incremento significativo en las necesidades de capital de trabajo en períodos cortos de tiempo, lleva a generar flujos de caja negativos.

Por otra parte, la disminución en las necesidades de capital de trabajo, representa una liberación de fondos que aumenta el flujo de efectivo de la empresa. Son recursos que estarán disponibles para nuevos fines de inversión, financiación de operaciones o reparto de dividendos.

Es por eso que se debe prestar especial atención a estos incrementos o disminuciones en las necesidades de capital de trabajo de las empresas, pues limitarán o incrementarán la disposición de fondos de estas.

1.3.3.5. Ciclo de caja

Según **Higuerey** el ciclo de flujo de efectivo o ciclo de caja, son las diferentes etapas que debe recorrer desde el momento en que se adquieren los inventarios, la transformación del producto terminado, el proceso de venta y distribución hasta el momento que se genera el efectivo producto de la venta. (Higuerey, 2007, p.3)



$$CC = PPI + PPCC - PPCP$$

Todas las acciones que afecten al periodo de conversión de inventario, al periodo de conversión de cuentas por cobrar y al periodo de pago de cuentas por pagar, van a afectar el ciclo de conversión del efectivo e influyen sobre las necesidades de capital de la empresa.

EL análisis del ciclo de caja se realiza sobre los siguientes supuestos:

- No toma en cuenta las Utilidades.
- Todos los desembolsos ocurren simultáneamente al pago de las materias primas.
- Las compras, la producción y las ventas ocurren a una tasa constante durante todo el año.
- El grado de incertidumbre de los requerimientos de dinero afectaría seguramente el nivel mínimo de caja para operaciones.

1.3.4. Base técnica.

Tabla 4. Normas Internacionales de información financiera para PYMES.

| NIIIF para las PYMES | | |
|--|---|--|
| Sección 3 Presentación de estados financieros | Presentarán razonablemente, la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. | Esta sección es aplicable para todas las empresas, incluidas las PYMES que presentan su contabilidad formal. |
| Sección 11 Instrumentos financieros básicos | Es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio de otra | Esta sección es aplicable al trabajo de investigación, ya que en la administración financiera es común auxiliarse de instrumentos para poder desarrollar las siguientes operaciones: las ventas al crédito a corto plazo, prestamos recibidas por un banco, compras al crédito a los proveedores entre otros, con la finalidad de financiar sus actividades. |
| Sección 13 Inventarios | Establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios: (a) mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones; (b) en proceso de producción; o (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción. | Esta sección es de vital importancia para las PYMES reconocer e identificar la mejor herramienta para medir sus inventarios, ya que esto permitirá que al término del año pueda determinar un inventario físico y su deterioro. |
| Sección 17 Propiedad, Planta y Equipo. | Son activos tangibles que son: (a) se mantienen para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendarlos a terceros o con propósitos administrativos, y (b) se esperan usar durante más de un periodo | Se ha determinado que la gran mayoría de las PYMES adquieren tanto inmuebles, como equipo para desarrollar sus operaciones. Esta sección es aplicable por las respectivas depreciaciones que deben realizarse a dichos bienes, de acuerdo a las normativas. |

| | | |
|--|---|---|
| Sección 23 Ingresos de actividades ordinarias | Se aplicará al contabilizar ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones y sucesos: (a) La venta de bienes (b) La prestación de servicios. (c) Los contratos de construcción en los que la entidad es el contratista. (d) El uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías o dividendos. | Esta sección es aplicable al trabajo de investigación, pues las ventas que generen las empresas deben estar relacionadas al giro económico de las mismas y los flujos de efectivo generados, deben ser reportados adecuadamente. |
| Sección 25 Costos por préstamos | Son los intereses y otros costos en los que una entidad incurre, que están relacionados con los fondos que ha tomado prestados | La sección de costos por préstamo, representa mucha relevancia para el apalancamiento financiero de las PYMES, es por ello que, a la hora de negociar las condiciones de financiamientos adquiridos, es indispensable evaluar cuál de las instituciones financieras brinda las mejores condiciones. |
| Sección 29 Impuesto a las ganancias | Una entidad contabilizará el impuesto a las ganancias, siguiendo las fases: Reconocerá el impuesto corriente, medido a un importe que incluya el efecto de los posibles resultados de una revisión por parte de las autoridades fiscales; Determinará la base fiscal, al final del periodo sobre el que se informa. | En este tipo de negocios se determina el impuesto a las ganancias de forma fiscal a modo que no haya diferencias temporarias. |

Fuente: elaboración propia del grupo de investigación.

1.3.5. Base legal

Tabla 5. Legislación salvadoreña.

| Legislación Salvadoreña | | | |
|---|---|--|---|
| Código de Comercio | Rige a los comerciantes y las actividades mercantiles que realizan | Art. 18.- Las sociedades se dividen en sociedades de personas y sociedades de capitales; ambas clases pueden ser de capital variable. | Estos negocios se constituyen de dos formas como personas jurídicas o personas naturales, también llevan contabilidad formal cumpliendo el Código de Comercio |
| Ley del Registro de Comercio | Proporciona seguridad jurídica a las actividades comerciales y a los derechos de la propiedad industrial y literaria | Art. 13 Debe registrar la matrícula de comercio, la escritura de constitución, así como también los estados financieros, sus anexos y su respectivo dictamen del auditor. | Los entes a investigación deben depositar el pacto social, matricular y anualmente renovar la matrícula de comercio, también registran compras de bienes inmuebles entre otros |
| Código de Trabajo | Regula las relaciones entre patronos y empleado, así como los derechos y obligaciones que tienen cada una de las partes mencionadas | Art. 22 El patrono está obligado a otorgar al trabajador su respectivo contrato individual de trabajo dentro de los ocho días siguientes al día en que comienza a prestar sus servicios. | En dichas entidades la gran mayoría no posee contrato de trabajo, pero se presume de contrato según el art.20 de dicha ley cuando se presta el servicio como trabajador por más de dos días consecutivos. |
| Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y | Regula el impuesto que se debe aplicar a la transferencia de bienes | Art. 58 Al trasladar bienes del inventario al activo fijo, no debe emitirse comprobante de crédito | Las ferreterías están obligadas a pagar un impuesto por la comercialización de bienes y la |

| | | | |
|---|---|---|---|
| la Prestación de Servicios | muebles corporales y a la prestación de servicios | fiscal, ni nota de débito, sino que debe ser respaldada por una factura de consumidor final o un documento equivalente autorizado por la administración tributaria. | prestación de servicios, el cual es aplicado a cada una de las ventas realizadas |
| Ley de Impuesto Sobre la Renta | Establece el impuesto que se debe aplicar a la renta obtenida durante un ejercicio fiscal, calculado a través de una tasa. | Art. 41 Si los ingresos gravados para las ferreterías no exceden a \$150,000.00 anuales, la tasa aplicable es del 25% y si sobrepasa ese monto, debe calcularse con el 30%. | Las ferreterías están obligadas a pagar el impuesto sobre la renta, por las utilidades percibidas en cada ejercicio fiscal según art. 41 de dicha ley |
| Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos | Regular los derechos de adquisición, mantenimiento, modificación y licencias de marcas, nombres comerciales, distintivos o señales de publicidad, emblemas. | Art. 5 Pueden adquirir el derecho sobre una marca mediante su registro, y de conformidad con las disposiciones de esta ley. | Todo negocio posee logo como distintivo y las ferreterías no son la excepción lo cual llama a sus clientes por su calidad o variedad de productos que comercializa. |

Fuente: elaboración propia del grupo de investigación

1.4. Formulación de hipótesis.

1.4.1. Hipótesis de trabajo.

Luego de todo expuesto anteriormente sobre el capital de trabajo, las cuentas del ciclo de conversión del efectivo y de cómo estos influyen en la generación de flujos de efectivo se puede llegar a la siguiente hipótesis:

“La administración del capital de trabajo incide y facilita el establecer mecanismos que permitan la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de la imprenta y artes gráficas”.

1.4.2. Determinación de las variables.

Variable independiente: La administración del capital de trabajo.

Variable dependiente: Incide y facilita el establecer mecanismos que permitan la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de la imprenta y artes gráficas.

1.4.3. Operacionalización de las variables.

Tabla 6. Operacionalización de las variables

| Hipótesis general | Variable independiente | Indicadores | |
|---|--|--|---------------------------------|
| La administración del capital de trabajo incide y facilita el establecer mecanismos que permitan la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de la imprenta y artes gráficas. | La administración del capital de trabajo. | Razones financieras | |
| | | Ciclo conversión del efectivo | |
| | | Capital de trabajo | |
| | Variable dependiente. | Indicadores | |
| | Incide y facilita el establecer mecanismos que permitan la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de la imprenta y artes gráficas. | Incide y facilita el establecer mecanismos que permitan la generación de flujos de efectivo en las PYMES del sector de la imprenta y artes gráficas. | Rentabilidad (ROE) |
| | | | Políticas de capital de trabajo |
| Liquidez | | | |

CAPITULO II: DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de estudio.

Para el desarrollo de la investigación propuesta se requirió de métodos y técnicas, que ayudaron y facilitaron la realización del estudio. A continuación, se presenta el método y las técnicas utilizados en la investigación:

2.1.1. Método cuantitativo.

Para la realización del trabajo de investigación se implementó una serie de pasos de forma ordenada con la finalidad de poder comprobar su viabilidad.

Se tomó en consideración el uso del método cuantitativo, debido a los cálculos y las fórmulas matemáticas empleadas en el proceso, que comprueban las hipótesis de la información cuantificable de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

2.1.2. Analítico.

“El método analítico es un método de investigación que se desprende del método científico y es utilizado en las ciencias naturales y sociales para el diagnóstico de problemas y la generación de hipótesis que permiten resolverlos”. (Orellana,2021)

Fue necesario implementar el método analítico en el desarrollo del trabajo de investigación. Este método permitió observar y analizar cada una de las variables o indicadores, de forma separada para comprobar las hipótesis, a su vez la relación que tienen entre sí.

2.1.3. Sintético.

“El método sintético es una forma de razonamiento científico. El cual tiene como objetivo principal resumir los aspectos más relevantes de un proceso”. (Rus,2021)

El método sintético fue aplicado en la investigación, brindando un valioso aporte, ya que con este método se consiguió identificar los aspectos básicos y capturar la esencia de la información recopilada.

2.2. Tipo de investigación.

Según **Hernández** la investigación correlacional tiene, en alguna medida, un valor explicativo, aunque parcial. Al saber que dos conceptos o variables están relacionadas se aporta cierta información explicativa. (Hernández, Fernández, Baptista,1997, p.74)

El tipo de investigación desarrollado fue el correlacional, ya que se buscó conocer la relación que existe entre variables dependientes e independientes, pues la utilidad de este tipo de estudio se centra precisamente en conocer el comportamiento de las variables ante un posible cambio en cualquiera de ellas.

2.3. Unidad de análisis.

"La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición." (Hernández, Fernández, Baptista,2014, p. 183)

Las unidades de análisis son los elementos menores y no divisibles que componen el universo de estudio de una investigación. Sobre dichos elementos se estudiará el comportamiento de las variables. El sujeto en estudio fueron las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas ubicadas en San Salvador, que son el universo de la investigación y las unidades de análisis de la investigación fueron contadores generales y encargados de la administración financiera de las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, determinados como muestra.

2.4. Determinación del universo y muestra

Según **Baca**, el muestreo es la selección de una pequeña parte estadísticamente determinada, para inferir el valor de una o varias características del conjunto, y explica que existen dos tipos generales de muestreo: el probabilístico y el no probabilístico.

En el primero, cada uno de los elementos de la muestra tiene la misma probabilidad de ser entrevistado, y en el muestreo no probabilístico, la probabilidad no es igual para todos los elementos del espacio muestral. (Baca,2013, p.39)

En el trabajo de investigación fue utilizado el muestreo no probabilístico, ya que se realizó una estratificación de las PYMES al sector de imprenta y artes gráficas.

La fórmula para calcular el número de encuestas es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2pq}{E^2(N-1) + Z^2pq}$$

donde:

N = población total

Z = distribución normalizada. Si $Z = 1.96$ el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p = proporción de aceptación deseada para el producto

q = proporción de rechazo

E = porcentaje deseado de error. (Baca,2013, p. 41)

Desarrollo:

Se ha considerado un nivel de confianza del 95% y el margen de error es del 5%

$N = 70$

$Z = 1.96$ (según tabla de distribución normal para un nivel de confiabilidad de 95%)

$p = 0.50$

$q = 0.50$

$E = 0.05$

$$n = \frac{(70)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(0.05)^2(70-1) + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = 59.34$$

La muestra a considerar es de 60 PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

- **Limitantes**

Debido a tema de bioseguridad que muchas empresas han implementado, existen trabajadores que están laborando en jornadas flexibles, o desde casa, razón por la cual no se pudo tener acceso a toda la muestra calculada. De las 60 empresas que se consultaron, únicamente 40 aportaron la información solicitada en la encuesta. Estas 40 empresas encuestadas, representan un 57.14% de la población total, por lo cual se procedió a continuar con la investigación.

2.5. Técnicas e instrumentos de recopilación de la información.

La técnica hace referencia a cómo se implementó el diseño de investigación y los instrumentos son los recursos utilizados para poder recolectar la información.

2.5.1. Técnicas de recolección de información.

2.5.1.1. Encuesta.

Según **Baca** el diseño de una encuesta que realmente ayude a probar la hipótesis es un procedimiento muy elaborado que implica no solo el tipo de preguntas, sino también encuestar al número y a las personas adecuadas. (Baca,2013, p. 26)

Es por ello que se definió como unidades de análisis a contadores generales y encargados de la administración financiera, ya que son considerados el personal idóneo para enfocar la encuesta de la investigación.

2.5.2. Instrumentos de recolección de información.

2.5.2.1. Cuestionario.

La herramienta utilizada para la recopilación de datos fue un cuestionario, que consta de 13 preguntas, las cuales se diseñaron para identificar como se están administrando las cuentas de

inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y los flujos de efectivo, que forman parte del capital de trabajo.

El cuestionario consta de preguntas cerradas, con el objetivo de obtener la mayor cantidad de información posible como insumo principal de la investigación.

2.6. Fuentes de información.

Las fuentes de información constituyen el pilar fundamental de la investigación, ya que son el canal que condujo a alimentar las bases teóricas para el desarrollo del trabajo de graduación.

Con el objetivo de poder determinar el origen de la diversidad de información recopilada, fue necesario clasificarla como fuentes primarias y fuentes secundarias.

2.6.1. Fuente primaria.

“Constituyen el objetivo de la investigación bibliográfica o revisión de la literatura y proporcionan datos de primera mano” (Hernández, et Al.1997, p. 26).

La fuente primaria del presente trabajo de investigación fue el dueño y representante legal de la empresa Imprint & Desing, que muy cordialmente brindaron estados financieros e información adicional a la empresa indispensable para desarrollar el caso práctico.

2.6.2. Fuente secundaria.

“Consisten en compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular.” (Hernández, et Al.1997, p. 28).

Diferentes libros, trabajos de graduación, sitios web oficiales, revistas entre otros sirvieron de guía y sustento a la base teórica de la investigación, generando gran valor para dicho estudio.

2.7. **Ámbito de la investigación.**

La investigación se desarrolló en el municipio de San Salvador departamento de San Salvador, y para determinar la población total de la investigación se considerará las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas de este Municipio.

2.8. **Procesamiento de la información.**

Debido a que en el contexto de la pandemia por Covid-19, hay mayores restricciones por las medidas de bioseguridad implementadas por el gobierno, se hizo uso de la plataforma digital Google Drive, y fue enviado a las PYMES del sector de imprentas y artes gráficas vía correo electrónico.

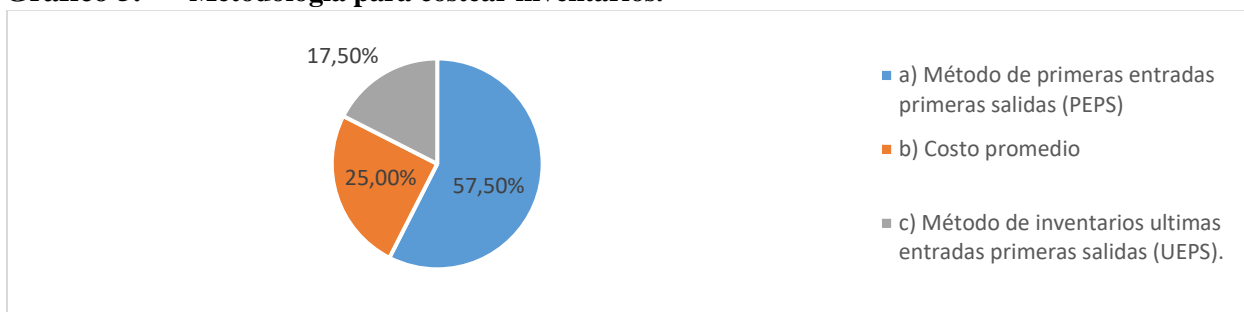
Luego de recolectar la información se procedió a la adecuada presentación de la información mediante gráficos y tablas que proporciona el programa Excel, donde se apreciarán y analizarán los resultados de una mejor manera.

TABULACIÓN Y ANÁLISIS.

Pregunta No 1 *¿Qué metodología utilizan para costear los inventarios?*

Tabla 7. Metodología para costear inventarios.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--|----------------------------|----------------------------|
| a) Método de primeras entradas primeras salidas (PEPS) | 23 | 57.50% |
| b) Costo promedio | 10 | 25.00% |
| c) Método de inventarios ultimas entradas primeras salidas (UEPS). | 7 | 17.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

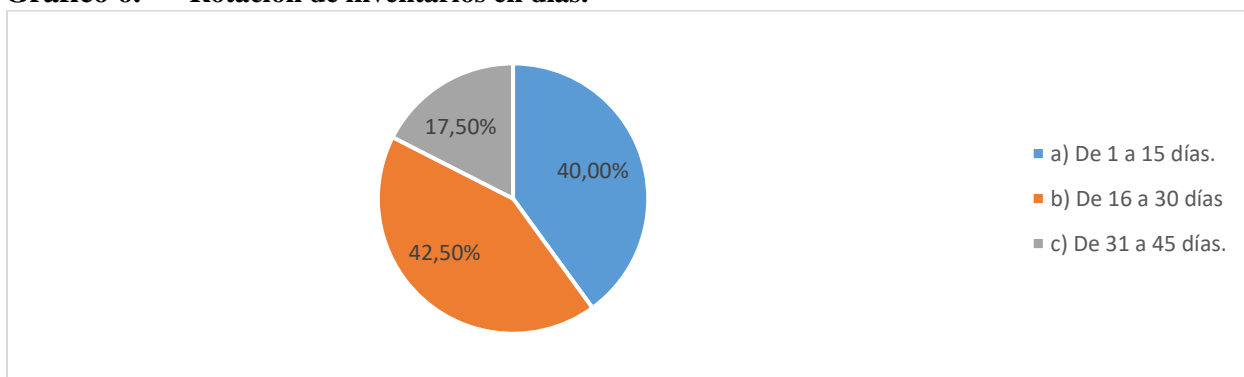
Gráfico 5. Metodología para costear inventarios.

El 57% de las PYMES encuestadas indicó que utiliza el método PEPS para administrar sus inventarios, el 25% de las empresas encuestadas utilizan Costo promedio y el 17.5% utilizan el método UEPS. Es de gran importancia para que se realice una adecuada administración de los inventarios, utilizar el método que más se adecue a las necesidades del sector.

Pregunta No 2. *En promedio ¿Cuántos días tarda la empresa en rotar su inventario?*

Tabla 8. Rotación de inventarios en días.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| a) De 1 a 15 días. | 16 | 40.00% |
| b) De 16 a 30 días | 17 | 42.50% |
| c) De 31 a 45 días. | 7 | 17.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 6. Rotación de inventarios en días.

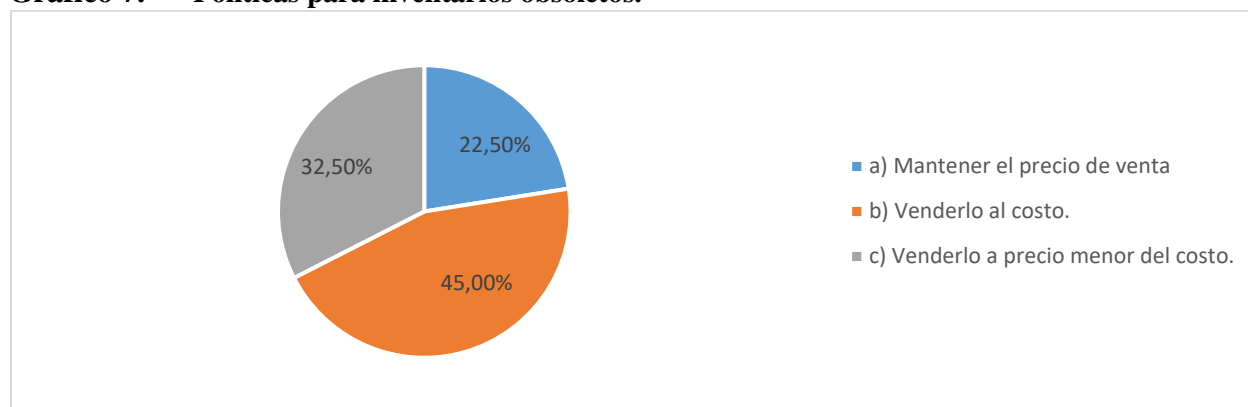
El 40% las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas encuestadas respondieron que tarda de 1 a 15 días para rotar el inventario, el 42.5% de empresas rota el inventario de 16 a 30 días y el 17.50% indicó que toman de 31 a 45 días en rotar sus inventarios. Hay que recordar que, gracias a la rotación de inventarios, se puede determinar cuánto tiempo tarda la empresa en convertir su producto terminado en efectivo (ciclo de conversión del efectivo), valioso para la generación de flujos de efectivo.

Pregunta No 3. *¿Qué Políticas utilizan la empresa con los inventarios obsoletos?*

Tabla 9. Políticas para inventarios obsoletos.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| a) Mantener el precio de venta | 9 | 22.50% |
| b) Venderlo al costo. | 18 | 45.00% |
| c) Venderlo a precio menor del costo. | 13 | 32.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 7. Políticas para inventarios obsoletos.



El 45% de las PYMES encuestadas indicó que optan por vender sus inventarios obsoletos al costo, el 33.3% buscan venderlo a precio menor del costo y el 22.50% manifestaron que mantienen los precios en sus inventarios obsoletos. Dependiendo de qué tan representativos sean los inventarios obsoletos, así será el tipo de acciones a tomar, ya que mantener niveles altos de

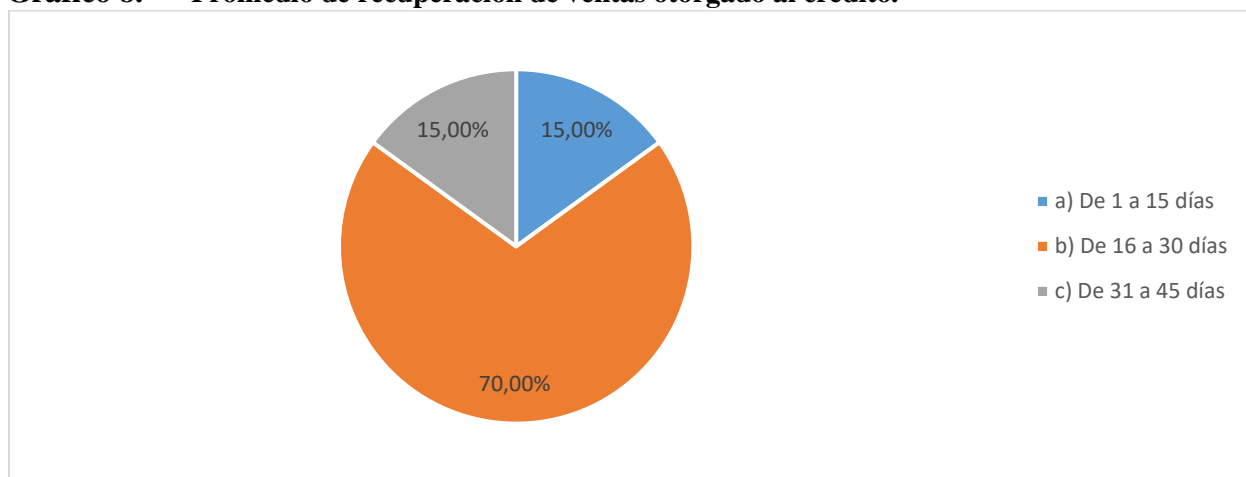
mercadería que ha perdido su valor comercial, significa mantener activos estáticos que afecta la generación de flujos de efectivo.

Pregunta No 4. *¿Cuál es el periodo promedio de recuperación de las ventas otorgado al crédito?*

Tabla 10. Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| a) De 1 a 15 días | 6 | 15.00% |
| b) De 16 a 30 días | 28 | 70.00% |
| c) De 31 a 45 días | 6 | 15.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 8. Promedio de recuperación de ventas otorgado al crédito.



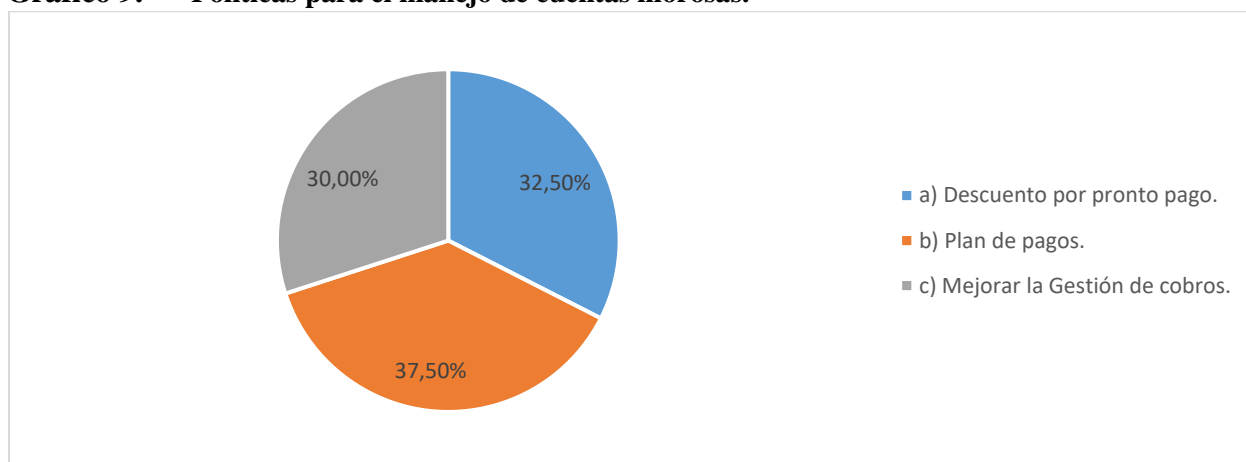
El 70% de las PYMES encuestadas presentaron que su periodo promedio de recuperación de las ventas al crédito es de 16 a 30 días, el 15% de empresas recuperan la inversión de 1 a 15 días y el 15% lo recuperan en un promedio de 31 a 45 días. Las ventas al crédito, son una herramienta eficaz para la generación de flujos de efectivo, ya que permiten un incremento en las ventas, sin embargo, es indispensable regular las políticas de cuentas por cobrar como complemento a esta estrategia de ventas.

Pregunta No 5. *¿Qué Políticas ha tomado la empresa para el manejo de cuentas morosas?*

Tabla 11. Políticas para el manejo de cuentas morosas.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|
| a) Descuento por pronto pago. | 13 | 32.50% |
| b) Plan de pagos. | 15 | 37.50% |
| c) Mejorar la Gestión de cobros. | 12 | 30.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 9. Políticas para el manejo de cuentas morosas.



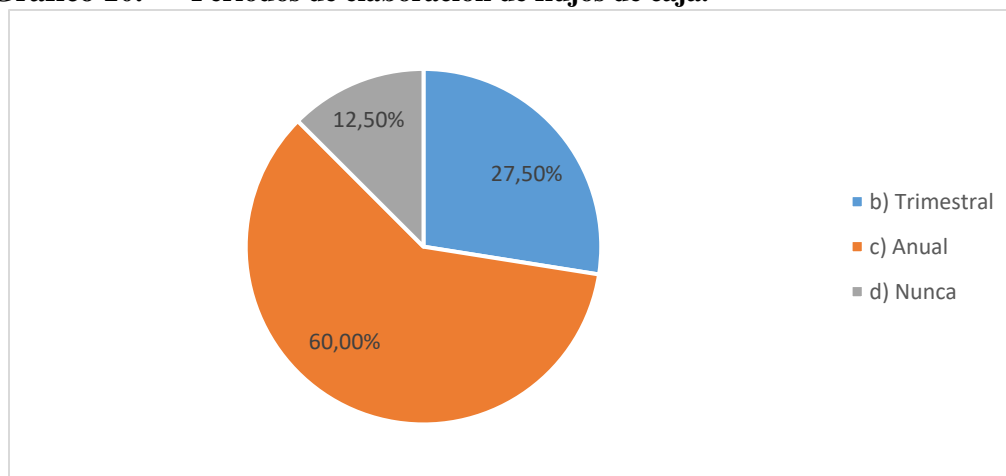
El 37.5% de las PYMES encuestadas mostraron que gestionan las cuentas morosas por medio de planes de pago a sus clientes., el 32.50% indicaron que gestionan sus cuentas morosas por medio de descuentos por pronto pago y el 30% prefiere mejorar la gestión de cobros. La creación de políticas para cuentas por cobrar se debe enfocar en conseguir un flujo de cobros que le permita funcionar sin comprometer la liquidez del capital de trabajo, ni sufrir pérdidas por insolvencias de sus deudores.

Pregunta No 6. *¿Cada cuánto elaboran un flujo de caja que les permita evidenciar si habrá excedentes o déficit de efectivo?*

Tabla 12. Periodos de elaboración de flujos de caja.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| b) Trimestral | 11 | 27.50% |
| c) Anual | 24 | 60.00% |
| d) Nunca | 5 | 12.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 10. Periodos de elaboración de flujos de caja.



El 60% de las PYMES encuestadas mencionaron que realizan un flujo de caja que les permitirá saber si tiene capacidad para afrontar pagos de manera anual, el 27% reflejaron que elaboran flujos de manera trimestral y el 12.50% manifiestan no elaborar flujos de caja. Realizar flujos de caja de manera constante permite a las PYMES contar con información oportuna, esto

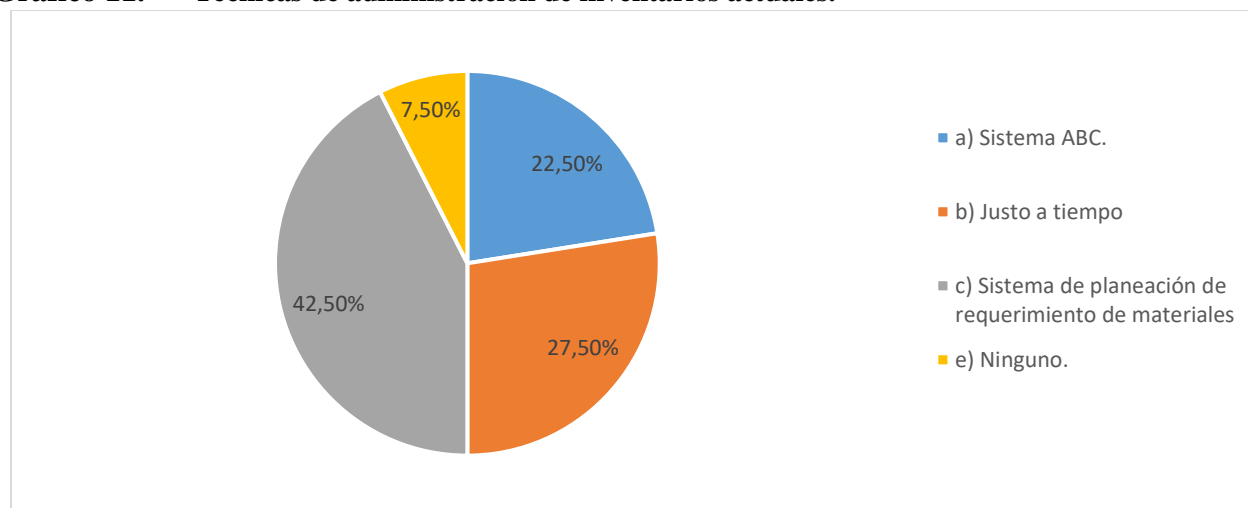
faculta a la gerencia financiera a tomar el control en todo momento y poder gestionar las cuentas del activo corriente de manera eficaz.

Pregunta No 7. *¿Qué técnicas de administración de inventarios utilizan actualmente?*

Tabla 13. Técnicas de administración de inventarios actuales.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|---|---------------------|---------------------|
| a) Sistema ABC. | 9 | 22.50% |
| b) Justo a tiempo | 11 | 27.50% |
| c) Sistema de planeación de requerimiento de materiales | 17 | 42.50% |
| e) Ninguno. | 3 | 7.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 11. Técnicas de administración de inventarios actuales.



El 42.50% de las PYMES encuestadas utilizan el sistema de planeación de requerimiento de materiales, el 27.50% utilizan la técnica justo a tiempo, el 22.50% prefieren el sistema ABC y el 7.5% manifestaron no utilizar ningún sistema de administración de los inventarios. Es primordial alcanzar un balance adecuado en el control de los inventarios, para evitar desabastecimientos,

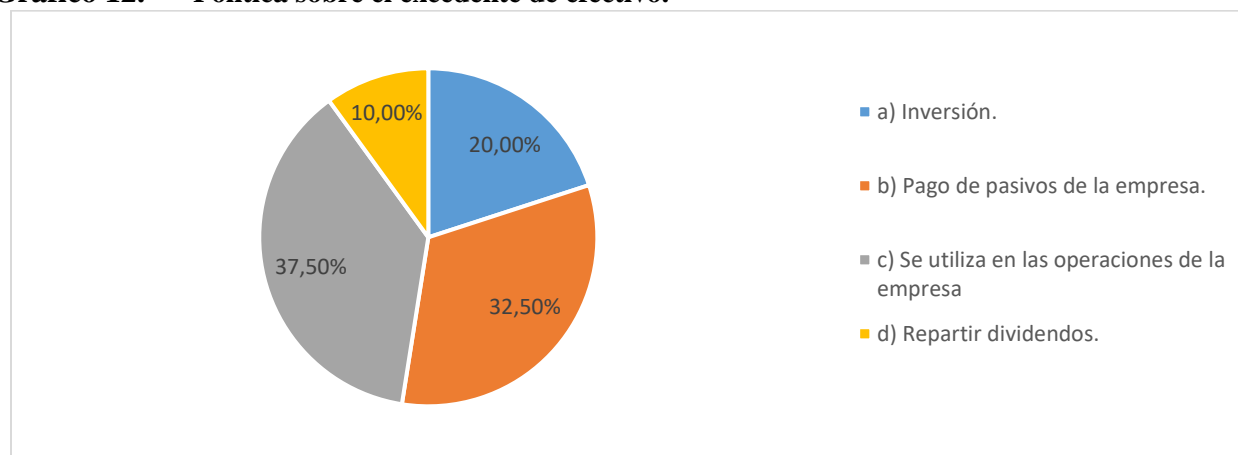
excesos de materiales y productos que generen altos costos de almacenamiento o incluso mantener inventarios obsoletos.

Pregunta No 8. *¿Cuál es la política de la empresa con los excedentes de efectivo?*

Tabla 14. Política sobre el excedente de efectivo.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--|---------------------|---------------------|
| a) Inversión. | 8 | 20.00% |
| b) Pago de pasivos de la empresa. | 13 | 32.50% |
| c) Se utiliza en las operaciones de la empresa | 15 | 37.50% |
| d) Repartir dividendos. | 4 | 10.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 12. Política sobre el excedente de efectivo.



El 37.5% de las PYMES encuestadas tienen como política utilizar sus excedentes de efectivo en las operaciones de la empresa. El 32.50% prefieren utilizarlo en pago de pasivos de la empresa. Solo el 20% de las PYMES se inclina a invertir sus excedentes de efectivo y el 10% de las PYMES encuestadas deciden repartir dividendos. Adicionalmente a la generación de flujos de

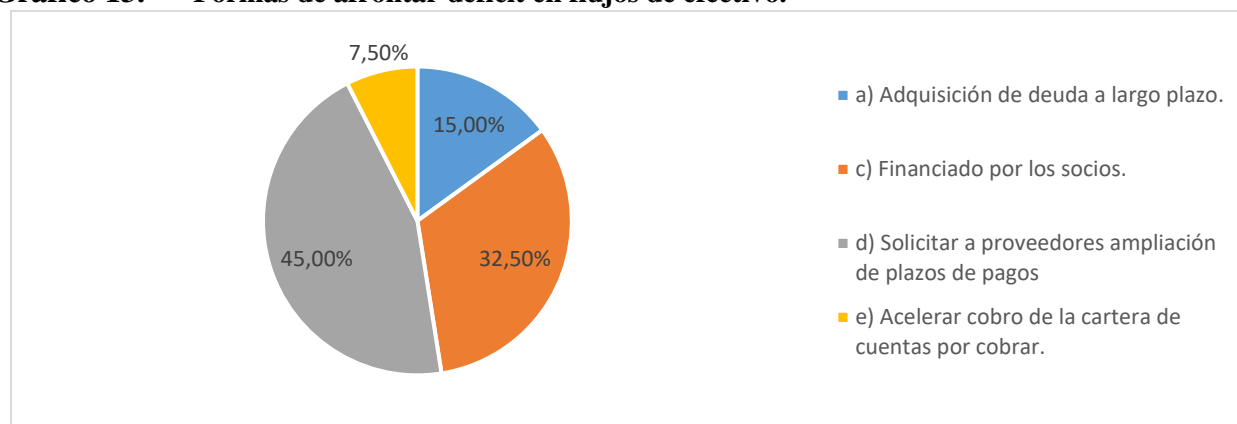
efectivo, hay que identificar cual es la opción que lleve a la empresa a un crecimiento continuo y le permita generar mayor rentabilidad.

Pregunta No 9. *¿Cómo se afrontan el capital de trabajo cuando hay déficit en los flujos de efectivo?*

Tabla 15. Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--|---------------------|---------------------|
| a) Adquisición de deuda a largo plazo. | 6 | 15.00% |
| c) Financiado por los socios. | 13 | 32.50% |
| d) Solicitar a proveedores ampliación de plazos de pagos | 18 | 45.00% |
| e) Acelerar cobro de la cartera de cuentas por cobrar. | 3 | 7.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 13. Formas de afrontar déficit en flujos de efectivo.



El 45% de las PYMES encuestadas afronta el déficit de en los flujos de efectivo solicitando a proveedores ampliación de plazos de pago, un 32.50% de las PYMES afrontan ese déficit con financiamiento de los socios, el 15% opta por adquirir deuda a largo plazo y el 7.50% acelera el

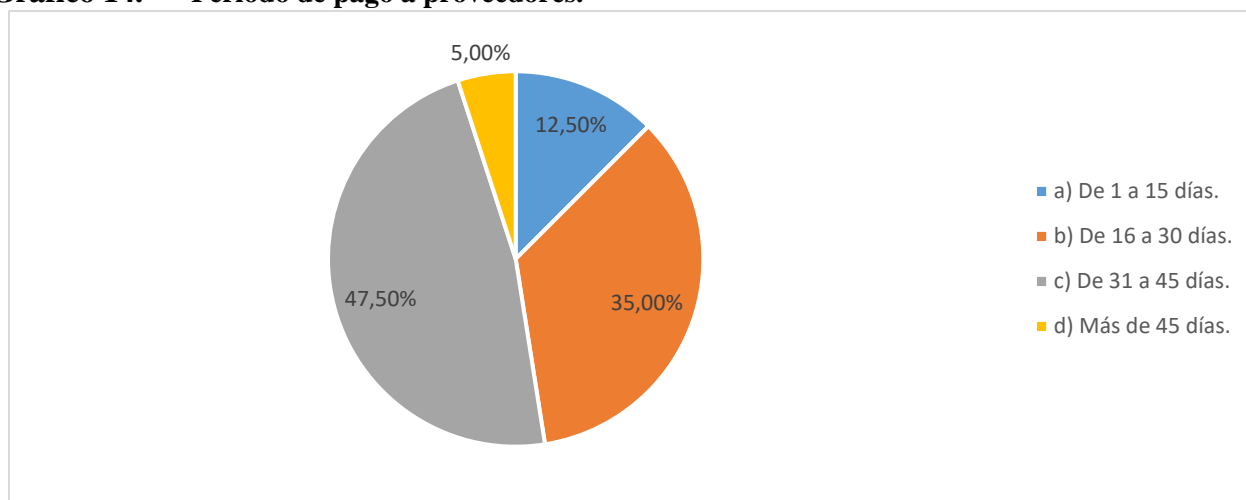
cobro de las cuentas por cobrar. Hay que considerar que, para las operaciones normales de cada empresa, el financiamiento no puede convertirse en una solución permanente al presentarse déficit en los flujos de efectivo. El poder gestionar las cuentas del capital de trabajo y manejar un control del efectivo mediante flujos de caja mejoraría las finanzas de corto plazo.

Pregunta No. 10. *En promedio ¿Cuántos días tarda la empresa en cancelar a sus proveedores?*

Tabla 16. Periodo de pago a proveedores.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| a) De 1 a 15 días. | 5 | 12.50% |
| b) De 16 a 30 días. | 14 | 35.00% |
| c) De 31 a 45 días. | 19 | 47.50% |
| d) Más de 45 días. | 2 | 5.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 14. Periodo de pago a proveedores.



EL 47.50% de las PYMES encuestadas coincide con cancelar a sus proveedores en el lapso de 31 a 45 días, el 35% cancela a sus proveedores en el lapso de 16 a 30 días, el 12.50% cancela a sus proveedores de 1 a 15 días y únicamente el 5% busca ampliar su plazo de pago a más de 45

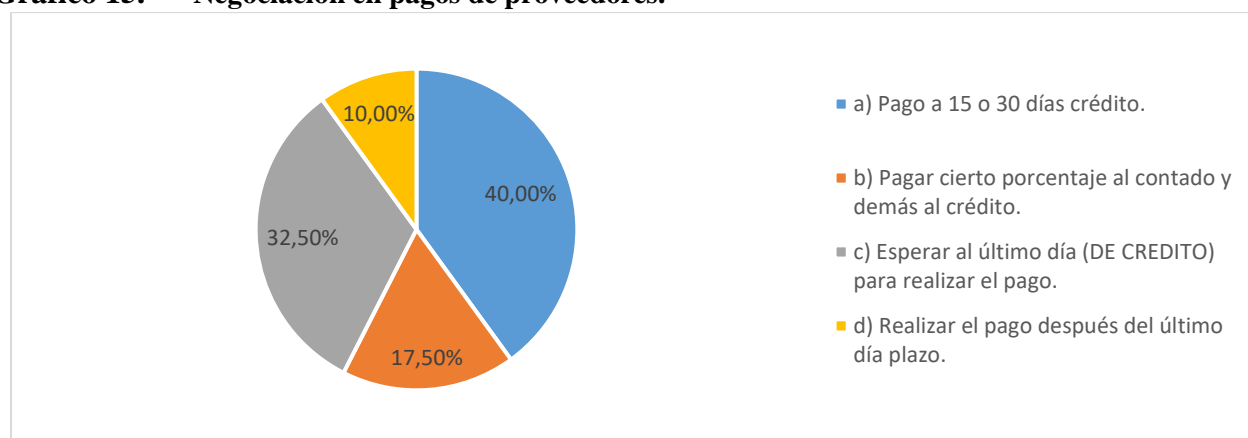
días. Como dato relevante es bueno recalcar, que para la administración de cuentas por pagar se debe buscar alargar el plazo lo máximo posible sin afectar las relaciones comerciales con los proveedores.

Pregunta No 11. *¿Cómo suele la empresa negociar los pagos con los proveedores?*

Tabla 17. Negociación en pagos de proveedores.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--|---------------------|---------------------|
| a) Pago a 15 o 30 días crédito. | 16 | 40.00% |
| b) Pagar cierto porcentaje al contado y demás al crédito. | 7 | 17.50% |
| c) Esperar al último día (DE CREDITO) para realizar el pago. | 13 | 32.50% |
| d) Realizar el pago después del último día plazo. | 4 | 10.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 15. Negociación en pagos de proveedores.



El 40% de las empresas encuestadas, mencionaron que negocian de 15 a 30 días el pago con sus proveedores, el 17.5% manifestó que paga cierto porcentaje al contado y lo demás al

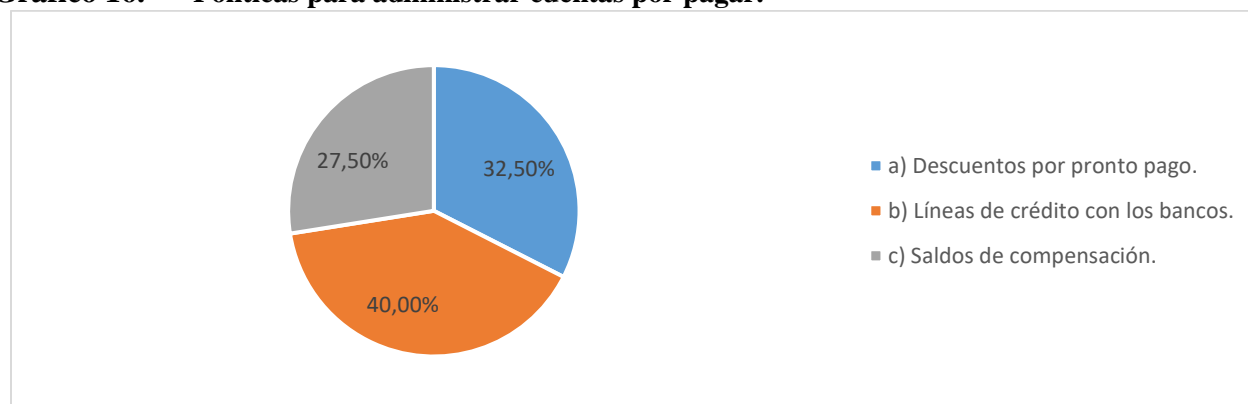
crédito, el 32.5% esperan al último día para realizar el pago y un 10% comento que realizan el pago después del día del plazo. Para la gestión de cuentas por pagar, existen diversas políticas que pueden adoptarse, para lograr una buena negociación, y que tanto proveedores como compradores queden satisfechos.

Pregunta No 12. *¿Qué políticas se han adoptado para la administración de las cuentas por pagar?*

Tabla 18. Políticas para administrar cuentas por pagar.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|
| a) Descuentos por pronto pago. | 13 | 32.50% |
| b) Líneas de crédito con los bancos. | 16 | 40.00% |
| c) Saldos de compensación. | 11 | 27.50% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 16. Políticas para administrar cuentas por pagar.



El 40% de las PYMES encuestadas utiliza políticas de líneas de crédito con los bancos para la administración por cuentas por pagar, y un 32.5% utiliza la política de los descuentos por pronto pago y un 27.50% utilizan saldos de compensación para administrar sus cuentas por pagar. Para la

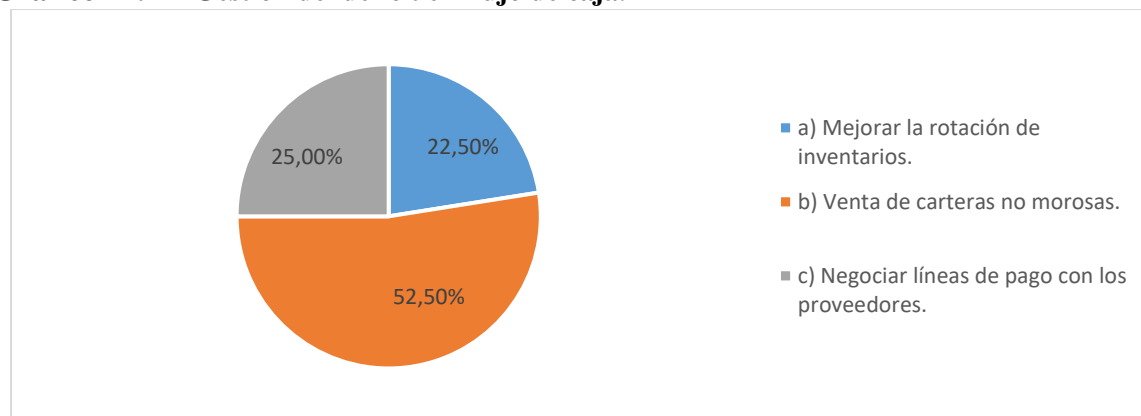
administración de cuentas por pagar es bueno considerar diferentes políticas, sin embargo, dentro de estas opciones hay que evaluar cuál de ellas aporta el mayor beneficio financiero.

Pregunta No 13. *Cuando el flujo de caja muestra un déficit de efectivo ¿Cómo se gestiona este déficit?*

Tabla 19. Gestión del déficit en flujo de caja.

| Descripción | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|---|---------------------|---------------------|
| a) Mejorar la rotación de inventarios. | 9 | 22.50% |
| b) Venta de carteras no morosas. | 21 | 52.50% |
| c) Negociar líneas de pago con los proveedores. | 10 | 25.00% |
| Total general | 40 | 100.00% |

Gráfico 17. Gestión del déficit en flujo de caja.



El 52.5% de las PYMES encuestadas utilizan la venta de carteras no morosas para gestionar el déficit, el 25.00% negocian líneas de pago con sus proveedores y el 22.50% opta por la gestión en su rotación de inventarios. El contar con políticas bien establecidas de recuperación de cuentas

por cobrar, se vuelve la mejor herramienta para poder sobrellevar el déficit de efectivo en cierto periodo, dependerá de una buena administración el poder gestionar sus políticas adecuadamente.

CAPITULO III: ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO EN EMPRESA.

En este capítulo se presenta un caso práctico donde se ejemplifica el impacto que tiene el Capital de Trabajo en la generación de flujos de una empresa, para lo cual se obtuvo información histórica real de los estados financieros de una empresa salvadoreña, cabe aclarar que para efectos de mantener la confidencialidad de dicha información se ha utilizado un nombre ficticio “Imprint & Desing, S.A. de C.V.”

3.1. Algunas de las generalidades de la empresa imprint & desing, S.A. de C.V.

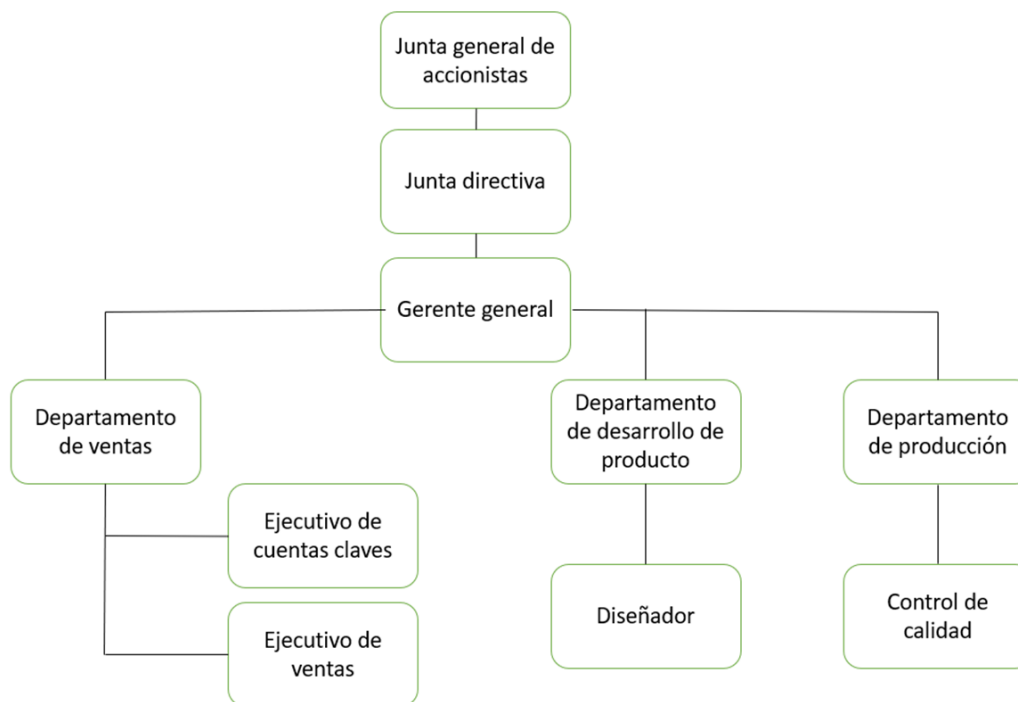
Misión: Proveer servicios publicitarios integrales a nuestros clientes incorporando creatividad y funcionalidad por medio de nuestros productos y servicios.

Visión: Ser reconocidos a nivel local y regional como una empresa de servicios publicitarios innovadores, con las mejores soluciones, precisas y adecuadas para cubrir las necesidades de nuestros clientes.

Valores:

- Honestidad: Ser Honestos a la hora de competir
- Calidad: La mejor calidad en nuestros productos y servicios
- Profesionalismo: Ser Profesionales en todo lo que hacemos
- Tecnología: Utilizamos las mejores herramientas tecnológicas que se adapten al servicio que el cliente necesita.

Gráfico 18. Organigrama.



Con la información de los estados financieros de la empresa, se ha hecho el ejercicio de calcular los ciclos de efectivo para el periodo comprendido entre 2017 al 2019, con el propósito de conocer cómo se desempeñó la empresa en cuanto al Capital de Trabajo, y también se ha calculado una perpetuidad para ver el efecto de las cuentas del Capital de Trabajo en el futuro y la generación de flujos de efectivo de la empresa con base a un análisis de un escenario donde se aplique una correcta administración de las cuentas del Capital de Trabajo.

3.2. Estados financieros

3.2.1. Balance general.

Tabla 20. balance general.

| Imprint & Desing | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|
| Balance General del 1 de enero al 31 de Diciembre de 2019, 2018 y 2017 | | | |
| En Dólares EE.UU | | | |
| ACTIVO | 2019 | 2018 | 2017 |
| Activos Corrientes | \$66,141.33 | \$67,297.52 | \$40,842.27 |
| Efectivo y Equivalente | | | |
| Caja | \$1,721.77 | \$717.48 | \$1,885.13 |
| Caja Chica | \$200.00 | \$200.00 | \$200.00 |
| Bancos | \$11,171.44 | \$19,670.48 | \$10,471.43 |
| Deudores Comerciales | \$6,482.50 | \$5,870.97 | \$2,641.53 |
| Inventarios | \$43,026.20 | \$37,410.21 | \$23,961.88 |
| Pagos Anticipados | \$1,000.00 | \$1,000.00 | \$1,000.00 |
| Anticipo de Pago a Cuenta | \$2,512.15 | \$1,321.85 | \$682.30 |
| Cuenta Transitoria | \$27.27 | \$1,106.53 | \$- |
| Activos No Corrientes | \$1,897.87 | \$1,897.87 | \$1,897.87 |
| Propiedad Planta y Equipo | | | |
| Mobiliario y Equipo de Oficina Neto | \$367.26 | \$367.26 | \$367.26 |
| Equipo de Transporte | \$1,530.61 | \$1,530.61 | \$1,530.61 |
| TOTAL ACTIVO | \$68,039.20 | \$69,195.39 | \$42,740.14 |
| PASIVO | | | |
| Pasivo corriente | \$57,985.16 | \$62,010.27 | \$36,994.53 |
| Cuentas por pagar proveedores | \$39,385.33 | \$35,821.98 | \$21,451.78 |
| Otras cuentas por pagar | \$16,879.43 | \$23,881.32 | \$14,301.18 |
| Acreedores Varios | \$- | \$- | \$- |
| Impuestos por pagar | \$1,512.24 | \$2,151.61 | \$1,241.57 |
| Retenciones por pagar | \$208.16 | \$155.36 | \$- |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Deudas Financieras LP | (-) | (-) | - |
| CAPITAL | \$2,400.00 | \$2,400.00 | \$2,341.81 |
| Capital Social | \$2,000.00 | \$2,000.00 | \$2,000.00 |
| Reserva Legal | \$400.00 | \$400.00 | \$341.81 |
| Utilidades | \$7,654.04 | \$4,785.12 | \$3,403.80 |
| Utilidad del Presente Ejercicio | \$2,868.92 | \$1,381.32 | \$3,162.76 |
| Utilidades Acumuladas | \$4,785.12 | \$3,403.80 | \$241.04 |
| TOTAL PASIVO+CAPITAL | \$68,039.20 | \$69,195.39 | \$42,740.14 |

3.2.2. Estado de resultados.

Tabla 21. Estado de resultado.

| Imprint & Desing | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Balance General del 1 de enero al 31 de Diciembre de 2019, 2018 y 2017 | | | |
| En Dólares EE. UU \$ | | | |
| Cuentas | 2019 | 2018 | 2017 |
| Ventas | \$97,671.09 | \$72,256.23 | \$80,424.91 |
| Costo de Ventas | \$62,623.04 | \$35,010.54 | \$41,963.35 |
| Utilidad Bruta | \$35,048.05 | \$37,245.69 | \$38,461.56 |
| Gastos de operación | \$31,222.68 | \$35,095.79 | \$33,919.10 |
| Gastos de Venta | \$5,272.74 | \$6,747.01 | \$11,563.25 |
| Gastos de Administración | \$25,949.94 | \$28,348.78 | \$22,355.85 |
| Utilidad de operación | \$3,825.37 | \$2,149.90 | \$4,542.46 |
| Otros productos | \$ - | \$ - | \$ - |
| Otros gastos | \$ - | \$ - | \$ - |
| Gastos Financieros | \$ - | \$ - | \$5.07 |
| Utilidad antes de la reserva | \$3,825.37 | \$2,149.90 | \$4,537.39 |
| Reserva Legal | \$ - | \$58.19 | \$317.62 |
| Utilidad antes del Impuesto s/ la Renta | \$3,825.37 | \$2,091.71 | \$4,219.77 |
| Impuesto s/ la renta | \$956.34 | \$522.93 | \$1,054.94 |
| Utilidad después del imp. s/ la renta | \$2,869.03 | \$1,568.78 | \$3,164.83 |
| Ganancias en Liquidación de Activos | \$ - | \$ - | \$ - |
| Gastos no deducibles | \$0.11 | \$187.46 | \$2.07 |
| Utilidad Neta del Ejercicio | \$2,868.92 | \$1,381.32 | \$3,162.76 |

3.3. Generación de capital de trabajo

Desde la perspectiva financiera del capital de trabajo únicamente se enfoca aquellos activos que se relacionan directamente en la generación de recursos menos las cuentas por pagar.

Tabla 22. Generación de capital de trabajo

| Cuentas | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Deudores Comerciales | \$ 2,641.53 | \$ 5,870.97 | \$ 6,482.50 |
| Inventarios | \$ 23,961.88 | \$ 37,410.21 | \$ 43,026.20 |
| Total Activos Corrientes | \$ 26,603.41 | \$ 43,281.18 | \$ 49,508.70 |
| Cuentas por pagar | \$ 37,752.96 | \$ 61,703.30 | \$ 58,264.76 |
| Total Pasivos Corrientes | \$ 37,752.96 | \$ 61,703.30 | \$ 58,264.76 |
| Generación de capital de trabajo | \$ 11,149.55 | \$ 18,422.12 | \$ 8,756.06 |
| Cambios del capital de trabajo | | \$ 7,272.57 | \$ (9,666.06) |

El capital de trabajo es un indicador que determina los recursos financieros que están disponibles en la empresa para operar día con día.

En el periodo comprendido del 2017 al 2019 la empresa Imprint & Desing para el año 2018 obtuvo un aumento en la generación de capital de trabajo mientras que para el año 2019 se obtuvo una disminución bastante significativa, esto debido al comportamiento de las cuentas de inventario que cada año han ido en aumento acumulando inventario cada año, que puede derivarse de una falta de control en la administración de sus inventarios, así como también el acumular la deuda con sus proveedores, a partir del año 2018 se tuvo un aumento demasiado grande de acumulación de deuda lo cual también influye en la disminución de generación de capital de trabajo.

3.4. Análisis vertical.

Para este caso práctico, con el objetivo de sintetizar la información relevante, se ha tomado a bien someter al análisis vertical las cuentas de activo que intervienen directamente en la generación de efectivo, para brindar un enfoque financiero al estudio.

Tabla 23. Análisis vertical del capital de trabajo.

| Imprint & Desing En Dólares EE.UU. | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--------|--------------|--------|--------------|--------|
| | 2019 | | 2018 | | 2017 | |
| Deudores Comerciales | \$ 6,482.50 | 9.53% | \$ 5,870.97 | 8.48% | \$ 2,641.53 | 6.05% |
| Inventarios | \$ 43,026.20 | 63.24% | \$ 37,410.21 | 54.06% | \$ 23,961.88 | 54.88% |
| proveedores | \$ 39,385.33 | 67.92% | \$ 35,821.98 | 57.76% | \$ 21,451.78 | 57.98% |

Como se puede observar, la cuenta más representativa del capital de trabajo para la empresa Imprint & Desing, son los inventarios con 54.88% para el año 2017, 54.06% en el año 2018 y un 63.24% en el año 2019 del total de los activos corrientes, esto nos indica que la empresa debe enfocar sus esfuerzos en gestionarlos de manera adecuada, creando políticas que le permitan incrementar la rotación de los mismos y optimizar este recurso para la generación de flujos de efectivo.

La cuenta proveedores también es un porcentaje bastante significativo de los pasivos de la empresa representando para el año 2017 un 57.89 %, para el 2018 representa un 57.76% y para el 2019 un 67.92% del total de sus pasivos. Estos porcentajes nos demuestra que la cuenta de proveedores es de alta relevancia para la administración de capital de trabajo, por lo cual debe prestarle la atención necesaria, pues al gestionarla de manera correcta puede contribuir a la generación de flujos de efectivo en gran medida.

3.5. Análisis horizontal.

Con el objeto de conocer los cambios en la estructura financiera de la empresa en los periodos establecidos, se aplicó el estudio del análisis horizontal.

Tabla 24. Análisis horizontal del capital de trabajo.

| | | Imprint & Desing En Dólares EE.UU | | | | | | |
|-------------|--------------|--------------------------------------|--------------|-------------|-----------|--------------|-----------|--|
| | | | | | 2019-2018 | | 2018-2017 | |
| ACTIVO | 2019 | 2018 | 2017 | VAR ABS | VAR REL | VAR ABS | VAR REL | |
| Deudores | | | | | | | | |
| Comerciales | \$ 6,482.50 | \$ 5,870.97 | \$ 2,641.53 | \$ 611.53 | 10.42% | \$ 3,229.44 | 122.26% | |
| Inventarios | \$ 43,026.20 | \$ 37,410.21 | \$ 23,961.88 | \$ 5,615.99 | 15.01% | \$ 13,448.33 | 56.12% | |
| proveedores | \$ 39,385.33 | \$ 35,821.98 | \$ 21,451.78 | \$ 3,563.35 | 9.95% | \$ 14,370.20 | 66.99% | |

Las variaciones que se pueden observar en las cuentas del capital de trabajo, año con año solo ha aumentado su valor. A pesar que en el periodo de 2018 al 2019 es notorio que el incremento no ha sido tan sobresaliente como en el periodo del 2017 al 2018, es importante señalar que no es conveniente que estas cuentas sigan aumentando descontroladamente, pues esto a largo plazo se puede transformar en un sobreendeudamiento y que la empresa no sea capaz de cumplir con sus obligaciones.

3.6. Razones financieras.

3.6.1. Razones de liquidez:

Tabla 25. Fórmula de razón circulante.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------|---|------|------|------|
| Razón circulante | $\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$ | 1.14 | 1.09 | 1.10 |

La razón de liquidez mide la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante para determinar cuánto dispone la empresa para cubrir su deuda de corto plazo.

Al aplicar razones financieras a las cuentas de la empresa Imprint & Desing, La relación de liquidez deja en evidencia que la empresa tiene problemas de liquidez, ya que por cada dólar

que posee en deuda a corto plazo cuenta únicamente con un parámetro de \$0.09 a \$0.14 centavos para responder a estas obligaciones.

Tabla 26. Fórmula de razón rápida.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------|---|------|------|------|
| Razón rápida | $\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$ | 0.40 | 0.48 | 0.46 |

La razón rápida brinda la liquidez que posee la empresa excluyendo el inventario, pues es la cuenta menos líquida de los activos corrientes. Esto le permite a esta razón calcular con mayor determinación la capacidad de pago que esta tiene ante sus compromisos a corto plazo.

Se puede visualizar al aplicar la razón rápida en la empresa Imprint & Desing, que los inventarios representan un porcentaje mayor al 50% de la liquidez total que genera la empresa, esto le podría afectar en casos de necesidad de efectivo, ya que no estaría en la capacidad de cubrir sus compromisos de corto plazo sin vender sus inventarios.

3.6.2. Razones de deuda / apalancamiento:

Tabla 27. Fórmula de razón de deuda total.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|----------------------|--|--------|--------|--------|
| Razón de Deuda Total | $\frac{\text{Activos totales} - \text{Capital total}}{\text{Activos Totales}}$ | 85.22% | 89.62% | 86.56% |

Refleja el monto que la empresa utiliza de otras entidades, para generar ganancias.

Al aplicar la Razón de deuda, es evidente en cada uno de sus años que la empresa Imprint & Desing tiene un alto grado de endeudamiento con relación a los aportes de los dueños de la

empresa, siendo para el año 2017 un 86.56% del monto total que proviene de otras entidades, mientras que únicamente el 13.44% provienen de fondos propios; para el año 2018 se utilizó un 89.62% de fondos de otras entidades contra un 10.38% de fondos propios y en el 2019 un 85.22% de fondos de otras entidades contra un 14.78% de fondos propios. Se puede afirmar que al mantener este nivel de financiamiento la empresa está corriendo riesgos altos que la convierten en una empresa sin bases sólidas, ya que, si sus proveedores tomaran la decisión de finalizar las relaciones comerciales, sus operaciones no podrían continuar.

Tabla 28. Fórmula de razón de deuda a capital.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|--------------------------|---|-------------|-------------|-------------|
| Razón de Deuda a Capital | $\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital total}}$ | 5.76 | 8.63 | 6.43 |

Con la razón de deuda a capital, se puede determinar el nivel de apalancamiento financiero que posee la empresa.

Al aplicar esta razón en la empresa Imprint & Desing, se puede determinar que en el 2017 por cada dólar que la empresa tenía en capital, estaba financiando sus activos con \$6.43; para el año 2018 financiaba sus activos con \$8.63 y para el 2019 financiaba sus activos con \$6.43. Se concluye que es una empresa altamente apalancada pues la proporción del total de activos está siendo financiada en gran medida por parte de los acreedores.

3.7. Ciclo de conversión del efectivo.

Razones financieras relacionadas al ciclo de conversión del efectivo y al capital de trabajo son:

Tabla 29. Formula de rotación del inventario.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|-------------------------|---|-------------|-------------|-------------|
| Rotación de inventario | $\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$ | 1.45 | 0.93 | 1.75 |

Aplicando la razón de Rotación de inventarios, se determinó cuantas veces se rotaron los inventarios para la empresa Imprint & Desing, para el año 2019 se rotó 1.45 veces; para el año 2018 se rotó 0.93 veces y para el año 2017 se rotó 1.75 veces. Esto deja en evidencia una rotación de inventarios muy baja para cada año en estudio, tomando en cuenta que los inventarios según el análisis vertical conforman más del 50% de las cuentas de capital de trabajo.

Tabla 30. formula de días de venta en inventario.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|-----------------------------|--|-------------|-------------|-------------|
| Días de venta en inventario | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventario}}$ | 250.78 | 390.02 | 208.42 |

Aplicando la razón de días de ventas en el inventario en la empresa Imprint & Desing, los días de inventario son 251 días para el año 2019, 391 días para el año 2018 y 209 días para el año 2017. Mientras mayor sea el número de días que permanezcan en almacenamiento el producto terminado o la materia prima para su elaboración, mayor será el tiempo que tardarán para lograr transformarlo en su forma más líquida, que es el efectivo.

Tabla 31. Formula de rotación de cuentas por cobrar

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|--------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|
| Rotación de Cuentas por Cobrar | $\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$ | 15.06 | 12.30 | 30.44 |

Según las razones financieras aplicadas en la empresa Imprint & Desing, las veces que roto la cartera de sus cuentas por cobrar fueron 15.06 veces para el año 2019, 12.30 veces para el año 2018 y 30.44 veces para el año 2017. Se considera que la empresa ha realizado un buen manejo de las cuentas por cobrar y esto le permite reflejar buenos resultados en su rotación.

Tabla 32. Formula de días en cuentas por cobrar.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|----------------------------|--|-------------|-------------|-------------|
| Días de cuentas por cobrar | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$ | 24.23 | 29.66 | 11.99 |

Según las razones financieras aplicadas en la empresa Imprint & Desing, los días que tardó en recuperar sus cuentas por cobrar fueron 25 días para el año 2019, 30 días para el año 2018 y 12 días para el año 2017. El objetivo principal de este indicador es la transformación de las cuentas por cobrar en dinero. Se puede afirmar que la empresa Imprint & Desing, se encuentra dentro de los parámetros de recuperación aceptables según los resultados obtenidos, al reducir los días de recuperación de cuentas por cobrar, beneficia a la gestión de cobros ya que cuando los pagos son generados de manera oportuna, vuelve más sencilla la tarea de identificar en futuras ocasiones, cuentas en riesgo de impagos.

Tabla 33. Formula de rotación de cuentas por pagar.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|-------------------------------|---|-------------|-------------|-------------|
| Rotación de cuentas por pagar | $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$ | 1.11 | 0.58 | 1.17 |

Esta razón financiera ayuda a determinar la eficiencia con la que las empresas pagan sus cuentas pendientes.

La rotación de cuentas por pagar para el año 2017 fue de 1.17 veces al año, y bajo drásticamente a 0.58 veces en el año 2018, y volvió a una rotación 1.11 en el año 2019, Se puede interpretar que en el año 2018 la empresa Imprint & Desing, tuvo mayores dificultades para cumplir a sus proveedores, sin embargo, en el año 2019 logró estabilizar sus cuentas por pagar nuevamente.

Tabla 34. Formula de días en cuentas por pagar.

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|---------------------------|---|-------------|-------------|-------------|
| Días de cuentas por pagar | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$ | 237.72 | 385.97 | 197.03 |

Según la razón financiera días en cuentas por pagar, la empresa Imprint & Desing logro un aproximado de 198 días para el año 2017, 386 días para el año 2018 y 238 días para el año 2019. Este indicador también se ve afectado por la venta de maquinaria para elaboración de serigrafía, ya que el proveedor da un plazo mayor para poder cubrir estas responsabilidades y esto provoca que los días de cuentas por pagar se incrementen.

Luego de aplicar las razones financieras, se procede al cálculo del ciclo de efectivo de la empresa Imprint & Desing, con la cual utilizaremos la siguiente formula:

$$CE = \text{Días cuentas por cobrar} + \text{Días de inventario} - \text{Días de cuentas por pagar}$$

Tabla 35. Ciclo de efectivo.

| Razón financiera | 2019 | 2018 | 2017 |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Días cuentas por cobrar | 24.23 | 29.66 | 11.99 |
| Días de Inventario | 250.78 | 390.02 | 208.42 |
| Días de cuentas por pagar | 237.72 | 385.97 | 197.03 |
| Ciclo de conversión del efectivo | 37.29 | 33.70 | 23.38 |

El ciclo de conversión del efectivo de la empresa Imprint & Desing indica que, en los años estudiados, no tiene la capacidad de pagar a sus proveedores antes de convertir sus productos en efectivo líquido. Para el año 2019 puede pagar a sus proveedores hasta aproximadamente 37 días después de recuperar sus cuentas por cobrar. Esto induce a la empresa a utilizar pasivos de corto plazo para cubrir sus operaciones ordinarias, es por ello la importancia de poder gestionar las cuentas del capital de trabajo. Para que el flujo de efectivo generado sea el necesario para cubrir con estas operaciones ordinarias, y no tener que optar a préstamos bancarios.

3.8. Necesidad del inventario de efectivo.

Tabla 36. Formula de rotación de caja

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|-------------------------|---|-------------|-------------|-------------|
| Rotación de Caja | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Ciclo de caja}}$ | 9.79 | 10.83 | 15.61 |

Este indicador financiero nos ayuda a determinar el número de veces que la cuenta de caja rota en un año.

El flujo de caja o efectivo que la empresa genera es el encargado de mantener o de incrementar el capital de trabajo, por ello es importante saber el número de veces que la caja rota en el año. Para la empresa Imprint & Desing, los ciclos de caja han ido a la baja en cada año, del 2017 al 2018 bajo de 15.61 veces a 10.83 veces que rotó en el año, mientras que el periodo del 2019 bajo a 9.79 veces. Esto es el resultado del incremento en su ciclo de conversión del efectivo como se observó anteriormente este también ha aumentado los días en que la empresa tarda en convertir sus recursos operativos en flujos de efectivo, donde las principales cuentas que afectan estás bajas en la rotación de caja, son las cuentas de inventarios que cada año se sigue acumulando y las cuentas por pagar que también año con año se acumula deuda con sus proveedores.

Tabla 37. Formula de inventario de caja

| Razón Financiera | Fórmula | 2019 | 2018 | 2017 |
|-------------------------|--|-------------|-------------|-------------|
| Inventario de Caja | $\frac{\text{Desembolsos anual totales}}{\text{Rotación de caja}}$ | \$64,199.02 | \$24,182.29 | \$44,081.24 |

El inventario de caja es la cantidad de efectivo que la empresa requiere para realizar sus transacciones mínimas durante su ciclo de conversión del efectivo, de tal manera que no afecté su operatividad, para el periodo de 2017 el inventario de caja fue por \$44,081.24 ; en el 2018 se redujo a \$24,182.29 y para el año 2019 se obtuvo un incremento a \$64,199.02, se puede observar que para el final del periodo en estudio se dio un incremento bastante significativo, el cual deriva de la disminución en las rotaciones de inventario y cuentas por pagar, esto también se puede observar

en el impacto de estas cuentas en los días de conversión de efectivo y la rotación de caja que al final del periodo en estudio han aumentado en comparación al año 2018.

3.9. Propuesta.

Una vez expuestos y analizados los datos financieros correspondientes a la administración del capital de trabajo de la empresa Imprint & Desing y comparándolo con los resultados del estudio de campo que se realizó, se puede observar que los resultados de las cuentas que componen el ciclo de conversión de efectivo, específicamente la rotación de inventarios y cuentas por pagar, difieren mucho con el sector, es por ello que se ha desarrollado una propuesta para optimizar las cuentas del ciclo de conversión del efectivo que son el inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, de manera que se vuelvan más competitivos ante las demás empresas del mismo sector y de esta manera también poder minimizar las necesidades de efectivo para que no afecte las operaciones normales de las PYME del sector de imprenta y artes gráficas en futuros años comerciales.

Al comparar los resultados en las cuentas por cobrar la empresa Imprint & Desing con las del sector de imprenta y artes gráficas, la empresa se ha mantenido dentro del estándar del sector en lo que respecta a sus cuentas por cobrar, ya que en promedio la mayoría de PYMES en este sector están tardando entre los 16 a 45 días en recuperar sus cuentas por cobrar, mientras que la empresa Imprint & Desing en el último año en estudio le ha tomado 24 días el poder recuperar sus ventas al crédito.

Establecer políticas para cuentas por cobrar permitirá la generación de un flujo continuo de cobros incrementando el flujo de efectivo y mitigando el riesgo de sufrir pérdidas por insolvencias de sus deudores. Siempre se debe de buscar una mejora en las políticas que puedan

ayudar en la recuperación de cuentas por cobrar tales como: descuento por pronto pago, plan de pagos, mejorar la gestión de cobros, clasificación de clientes según liquidez o credibilidad crediticia, entre otras políticas.

En el caso de la recuperación de cuentas por cobrar se sugiere mantener un periodo de 24 días, ya que, comparado con otras empresas del sector, se encuentra muy bien posicionado con respecto a este punto.

Tabla 38. Propuesta - rotación de cuentas por cobrar

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|--------------------------------|--|-------------|
| Rotación de Cuentas por Cobrar | $\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$ | 15 veces |

Tabla 39. Propuesta – días de cuentas por cobrar

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|----------------------------|--|-------------|
| Días de cuentas por cobrar | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$ | 24 días |

En las dos razones se mantendría el resultado del año anterior.

Al analizar los días de rotación de inventarios, comparando los resultados con los del estudio del sector de imprenta y artes gráficas, los días en que la empresa Imprint & Desing rota sus inventarios se encuentra por encima de lo que refleja los datos del sector, teniendo una rotación en el último año de 250 días mientras que el promedio de las otras empresas en el sector está entre los 15 a 45 días.

Esto representa una desventaja significativa, ya que el inventario de Imprint & Desing corre el riesgo de obsolescencia al permanecer tiempo prolongados en almacén.

Por ello es importante el que se pueda realizar mejoras o establecer nuevas políticas de inventario, aunque es muy difícil el que una empresa pueda manejar una cifra “ideal”, eso no impide que se pueda optimizar lo más posible el manejo de los inventarios, como forma de ejemplo para el caso práctico, se ve a bien el que se pueda manejar una rotación de días en inventario.

Se recomienda mantener la rotación de días de inventario de 30 a 45 días al igual que el sector, para ello sería necesario el poder adoptar políticas que ayuden a mejorar la rotación de los inventarios tales como:

- Un mejor control de los tiempos para que los productos puedan ser vendidos o colocados en los puntos de venta.
- Establece el nivel óptimo de inventario mediante la implementación de la técnica de sistema de planeación de requerimiento de materiales.
- Una mejor precisión en la estimación de la demanda de los productos a vender. Esto con el fin de, que no se genere un exceso de oferta que repercuta en la pérdida de los inventarios.

Tabla 40. Propuesta – rotación de inventarios

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|-------------------------|---|-------------|
| Rotación de inventario | $\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$ | 9 veces |

Tabla 41. Propuesta – días de venta en inventario

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|-----------------------------|--|-------------|
| Días de venta en inventario | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de inventario}}$ | 40 días |

Al adoptar las políticas de rotación de inventarios se espera:

- Que la empresa no incurra en pérdidas inventario obsoleto.
- Disminuir los gastos por almacenamiento.
- Mantener un nivel óptimo en existencias sin problemas de abastecimiento.

Para las cuentas por pagar al igual que la rotación de inventarios la empresa Imprint & Desing maneja un número de días bastante alto al compararlo con los que maneja el sector de la imprenta y artes gráficas, siendo este de 237 días, mientras que el promedio del sector es de 16 a 45 días según los resultados de la investigación de campo, aunque hay algunas empresas que mencionaron tener una rotación de inventarios mayor a 45 días.

A pesar de es muy recomendado el extender el pago a los proveedores lo máximo posible, para el caso de la empresa Imprint & Desing el reducir los días en que se paga a sus proveedores, puede generar ciertos beneficios que podrían considerarse como ventaja comercial.

Para reducir los días de rotación de cuentas por pagar a 70 días, se recomienda implementar las siguientes políticas para agilizar el pago a sus proveedores:

- Automatizar y estandarizar el manejo de las cuentas por pagar.
- Buscar negociar con proveedores la obtención de descuentos por pago anticipado.
- Establecer mecanismos de control que ayuden al pago oportuno a proveedores.

Tabla 42. Propuesta - rotación de cuentas por pagar

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|-------------------------------|---|-------------|
| Rotación de cuentas por pagar | $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$ | 5 veces |

Tabla 43. Propuesta - días de cuentas por pagar

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|---------------------------|---|-------------|
| Días de cuentas por pagar | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$ | 70 días |

Al lograr reducir el plazo de las cuentas por pagar a 70 días, implementando las políticas recomendadas, se considera que la empresa Imprint & Desing podría obtener de sus proveedores los siguientes beneficios:

- Descuentos por pronto pago
- Conseguir las mejores condiciones del proveedor
- Evitar cargos por morosidad.
- Mantener buenas relaciones comerciales con los proveedores

Tomando en cuenta la mejora o implementación de las políticas propuestas o planteadas anteriormente para optimizar la rotación de las cuentas del ciclo de conversión del efectivo, enfocándose mayormente en los inventarios y cuentas por pagar, esto generaría el siguiente cambio en los días de conversión del efectivo:

$$\text{CE} = \text{Días cuentas por cobrar} + \text{Días de inventario} - \text{Días de cuentas por pagar}$$

Tabla 44. Resumen cambios en ratios

| Razón financiera | 20XX |
|----------------------------------|-------------|
| Días cuentas por cobrar | 24 días |
| Días de Inventario | 40 días |
| Días de cuentas por pagar | 70 días |
| Ciclo de conversión del efectivo | -6 días |

El ciclo de conversión de efectivo tiene una relación directa con la capacidad que tiene la empresa de generar flujo de caja, por ello es muy importante el poder reducir las rotaciones tanto de inventario como de cuentas por pagar que eran la principal causa por la cual la empresa presentaba un aumento considerable en sus días de conversión de efectivo entre el 2017 al 2019, y comparando con el último año en estudio se obtuvo un ciclo de conversión del efectivo de 37.29 días. Con los cambios propuestos se obtiene un ciclo de conversión de efectivo de -6 días, esto permite que la empresa cuente con disponibilidad de recursos para sus operaciones ordinarias, ya que no tiene que pagar a sus proveedores sino hasta aproximadamente 6 días después de recuperar sus cuentas por cobrar, y de esta manera optimizar el manejo tanto de inventarios como de las cuentas por pagar, sentando bases para poder obtener una mejor administración del capital de trabajo en las empresas del sector de la imprenta y artes gráficas.

Tabla 45. Rotación de caja - modificada

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|-------------------------|---|-------------|
| Rotación de Caja | $\frac{365 \text{ días}}{\text{Ciclo de caja}}$ | n/a |

Al obtener un negativo en el ciclo de conversión del efectivo, las necesidades de disponibilidad en caja se reducen debido a que las cuentas por cobrar se recuperan 6 días antes de finalizar el ciclo de conversión del efectivo.

Tabla 46. Inventario de caja - modificado

| Razón Financiera | Fórmula | 20XX |
|-------------------------|--|-------------|
| Inventario de Caja | $\frac{\text{Desembolsos anual totales}}{\text{Rotación de caja}}$ | \$1,721.77 |

Al recuperarse las cuentas por cobrar 6 días antes de que se finalice el ciclo de conversión de efectivo, no requiere efectivo adicional a los desembolsos que se realizan en sus operaciones normales. Es en este ratio financiero donde mejor se puede observar los resultados de una mejor administración de cada una de las cuentas del capital de trabajo, ya que como se observó en los indicadores anteriores como el ciclo de conversión de efectivo y la rotación de caja, con los cambios en las cuentas de capital de trabajo las cuentas por cobrar se recuperan 6 días antes de finalizar el ciclo de conversión de efectivo, en lo que corresponde a las necesidades de efectivo que la empresa requiere para realizar sus actividades cotidianas se obtiene una reducción bastante grande debido a que con los cambios realizados la empresa ya no ve la necesidad de más efectivo para poder llevar sus operaciones cotidianas, con lo cual se puede evidenciar que una eficiente administración del capital de trabajo está relacionada directamente en la generación de flujos de efectivo que permitan a la empresa garantizar la solvencia de la para poder asumir los compromisos actuales y aún más importante poder proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o de terceros.

Se puede concluir que, al aplicar las políticas sugeridas para la gestión de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios, que conforman el capital de trabajo, hay una reducción en las necesidades de efectivo, para las operaciones cotidianas de la empresa, por lo cual se considera que implementar dichas políticas en las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, optimizaría la administración de sus cuentas de capital de trabajo. Esto por consiguiente contribuiría a la generación de flujos de efectivo para las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas.

CONCLUSIONES

1. Las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas en su mayoría, utilizan métodos de administración de inventarios, sin embargo, se logra detectar que no tienen claridad del alcance ni los beneficios que pueden obtener al implementar el método que más se adecue a las necesidades del sector.
2. En la administración de cuentas por cobrar, las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas, poseen un ciclo de cobranza bastante regular, pero no todas utilizan políticas que permitan facilitar la recuperación de estas cuentas.
3. Las PYMES del Sector de imprenta y artes gráficas, en su mayoría, carecen del conocimiento de elaboración de políticas para flujos de caja. Esto no les permite el poder evidenciar si habrá excedentes o déficit de efectivo durante el transcurso del año.
4. En la administración de cuentas por pagar, se pudo determinar que, para el sector de imprenta y artes gráficas, solamente un pequeño porcentaje busca ampliar sus plazos a más de 45 días. Se presume que los encargados de las finanzas de las PYMES de este sector no optimizan este recurso por falta de conocimiento.
5. Todas las operaciones que tengan un efecto sobre el periodo de conversión de inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, van a afectar el ciclo de conversión del efectivo, por ende, influyen en la generación de flujos de efectivo de las PYMES.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda identificar cual es el método de administración de inventarios que más se adecue a las necesidades de las empresas del sector de imprenta y artes gráficas ya que esto ayudara en la optimización de la gestión de los inventarios permitiendo incrementar su rotación.
2. Se recomienda que se puedan implementar mejoras en la política de cuentas por cobrar, ya que permitirá reducir los días de cobranza, esto con el fin de incrementar la rotación de este indicador y brindar un aporte significativo en la generación de flujos de efectivo.
3. Se recomienda la elaboración de los flujos de caja de manera mensual o trimestral. Esto permitirá poder evidenciar de manera más inmediata si hay déficit o excedentes de efectivo, y poder gestionar las demás cuentas de capital de trabajo de manera oportuna para cumplir con las necesidades de efectivo demandadas por las empresas del sector para su capital de trabajo.
4. Se sugiere a las PYMES una mejor negociación con los proveedores para poder extender el periodo en el que cancelan sus compromisos de corto plazo, y poder contar con ese recurso podría disminuir las necesidades efectivo que la empresa demanda para su capital de trabajo.
5. Se recomienda que se acelere el periodo de recuperación de cuentas por cobrar, incrementar la rotación de los inventarios y postergar el cumplimiento de las cuentas por pagar sin afectar el récord con los proveedores son condiciones indispensables para la generación de flujos de efectivo.

BIBLIOGRAFÍA

Asamblea Legislativa, decreto No15 (1972, 23 de junio). Código de Trabajo. República de El Salvador. Publicado en el Diario Oficial No 142 Tomo 236.

Asamblea Legislativa, decreto No.38 (1983, 15 de diciembre). Constitución de la República de El Salvador. Publicado en el Diario Oficial No 234 Tomo 281.

Asamblea Legislativa, decreto No134 (1991, 18 de diciembre). Ley de Impuesto Sobre la Renta. República de El Salvador. Publicado en el Diario Oficial No 242 Tomo 313.

Asamblea Legislativa, decreto No.671 (1970, 26 de mayo). Código de Comercio. República de El Salvador. Publicado en el Diario Oficial No 140 Tomo 228.

Baca-Urbína, G. (2013) Evaluación de proyectos. Séptima edición. México. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Gitman, L.J., Zutter, C.J. (2012) Principios de administración financiera. Decimosegunda edición. México. PEARSON EDUCACIÓN.

Gobierno de El Salvador Imprenta Nacional, (2021, junio 1), Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial. <https://imprentanacional.gob.sv/historia/>

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (2014). En Metodología de la Investigación (6ª edición). México: McGraw-Hill.

Hernández-Sampieri, R. Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (1997). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. Colombia. McGRAW - HILL.

Higuerey-Gómez, A (2007) Administración de Efectivo. UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. Núcleo Universitario Rafael Rangel.

Orellana-Nirian, P. (2021) Método analítico (1/09/2021) Método analítico - Qué es, definición y concepto | 2021 | Economipedia <https://economipedia.com/definiciones/metodo-analitico.html>

Ross,S.A., Westerfield,R.W. ,Jordan,B.D. (2010) FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS. Novena edición. México. MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Rus-Arias, E. (2021) Método sintético (1/09/2021) Método sintético - Qué es, definición y concepto | 2021 | Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/metodo-sintetico.html>

ANEXO

ANEXO 1



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



CUESTIONARIO SOBRE “ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA GENERACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO EN LAS PYMES DEL SECTOR DE IMPRENTA Y ARTES GRÁFICAS, CASO PRÁCTICO”.

OBJETIVO: Determinar cómo las PYMES del sector de imprenta y artes gráficas administran su capital de trabajo y en qué manera influencia la generación de flujos de efectivo.

INDICACIONES: Lea detenidamente cada pregunta y responda con claridad y sinceridad.

No hay respuestas correctas o incorrectas. Sus respuestas son anónimas, valiosas e importantes.

1. ¿Qué metodología utilizan para costear los inventarios?
 - a) Método de primeras entradas primeras salidas (PEPS)
 - b) Costo promedio.
 - c) Método de inventarios ultimas entradas primeras salidas (UEPS).

2. En promedio ¿Cuántos días tarda la empresa en rotar su inventario?
 - a) De 1 a 15 días.
 - b) De 16 a 30 días.
 - c) De 31 a 45 días.
 - d) Más de 45 días.

3. ¿Qué Políticas utilizan la empresa con los inventarios obsoletos?

- a) Mantener el precio de venta.
 - b) Venderlo al costo.
 - c) Venderlo a precio menor del costo.
4. ¿Cuál es el periodo promedio de recuperación de las ventas otorgado al crédito?
- a) De 1 a 15 días
 - b) De 16 a 30 días
 - c) De 31 a 45 días
 - d) Mayor a 45 días.
5. ¿Qué Políticas ha tomado la empresa para el manejo de cuentas morosas?
- a) Descuento por pronto pago.
 - b) Plan de pagos.
 - c) Mejorar la Gestión de cobros.
 - d) Trasladar las cuentas morosas a despachos jurídicos.
6. ¿Cada cuánto elaboran un flujo de caja que les permita evidenciar si habrá excedentes o déficit de efectivo?
- a) Mensual
 - b) Trimestral
 - c) Anual
 - d) Nunca
7. ¿Qué técnicas de administración de inventarios utilizan actualmente?
- a) Sistema ABC.
 - b) Justo a tiempo.
 - c) Sistema de planeación de requerimiento de materiales.
 - d) Modelo de cantidad económica de pedido.
 - e) Ninguno.

8. ¿Cuál es la política de la empresa con los excedentes de efectivo?
- a) Inversión.
 - b) Pago de pasivos de la empresa.
 - c) Se utiliza en las operaciones de la empresa.
 - d) Repartir dividendos.
9. ¿Cómo se afrontan el capital de trabajo cuando hay déficit en los flujos de efectivo?
- a) Adquisición de deuda a largo plazo.
 - b) Con líneas de crédito rotativas.
 - c) Financiado por los socios.
 - d) Solicitar a proveedores ampliación de plazos de pagos.
 - e) Acelerar cobro de la cartera de cuentas por cobrar.
10. En promedio ¿Cuántos días tarda la empresa en cancelar a sus proveedores?
- e) De 1 a 15 días.
 - f) De 16 a 30 días.
 - g) De 31 a 45 días.
 - h) Más de 45 días.
11. ¿Cómo suele la empresa negociar los pagos con los proveedores?
- a) Pago a 15 o 30 días crédito.
 - b) Pagar cierto porcentaje al contado y demás al crédito.
 - c) Esperar al último día (DE CREDITO) para realizar el pago.
 - d) Realizar el pago después del último día plazo.
12. ¿Qué políticas se han adoptado para la administración de las cuentas por pagar?
- a) Descuentos por pronto pago.
 - b) Líneas de crédito con los bancos.
 - c) Saldos de compensación.

13. Cuando el flujo de caja muestra un déficit de efectivo ¿Cómo se gestiona este déficit?

- a) Mejorar la rotación de inventarios.
- b) Venta de carteras no morosas.
- c) Negociar líneas de pago con los proveedores.
- d) Adquirir una línea de crédito de instituciones financieras.

¡Muchas gracias por su atención brindada!