

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA



**“DISEÑO DE UN PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE COLEGIATURAS PARA
ASPIRANTES A LOS PROGRAMAS IMPARTIDOS POR LA ESCUELA SUPERIOR”**

Trabajo de Investigación Presentado por:

Navarro, Claudia Maritza

Buruca Mendoza, Deisi Yolanda

Amaya Durán, José Moisés

Para optar al grado de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

Abril del 2011 San Salvador, El Salvador, Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	:	Máster Rufino Antonio Quezada Sánchez
Secretario	:	Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Máster Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Director de la Escuela de Contaduría Pública	:	Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez
Coordinador de Seminario	:	Licenciado Roberto Carlos Jovel Jovel
Asesor Director	:	Lic. Juan Francisco Mercado Carrillo
	:	Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Jurado Examinador	:	Lic. Juan Vicente Alvarado Rodríguez
	:	Lic. Juan Francisco Mercado Carrillo

Abril 2011, San Salvador, El Salvador, Centro América

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios todo poderoso y la Virgen Santísima: en primer lugar por la vida y por permitirme llegar hasta este momento tan importante, por darme la oportunidad de lograr la meta más deseada que es la culminación de mi carrera profesional. A mi madre, por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo en la vida es al final recompensado con el éxito, sin dudar en mi capacidad siempre me ha acompañado en los momentos en que más le he necesitado. Mamá, todo este trabajo va dedicado a ti. A mi esposo por su comprensión, por convertirse en un gran apoyo incondicional. Gracias por todo tu Amor. A mi hija por la sencillez, acompañamiento, su comprensión y amor que me ha brindado siempre. A mi familia y amigos/as en general, gracias por apoyarme y animarme en el proceso de lograr y alcanzar uno de mis principales sueños. A todos los catedráticos por su enseñanza y orientación.

Navarro, Claudia Maritza

Gracias Dios y a ti Virgen Santísima, por el regalo más hermoso que me has dado, el haberme permitido concluir mis estudios y guiado en el camino de la sabiduría y ser el principal inspirador en toda mi carrera por enseñarme que a pesar de todas las adversidades de la vida tú estás presente y eres el único que le da sentido a mi existir. A mis padres por todo su apoyo incondicional que me brindaron por todo su amor y sacrificio, por lo que han forjado la mujer que soy hasta el día de hoy; y que a pesar de la distancia siempre los tengo presente y los llevo en mi corazón. A mis hermanas que son lo mejor que la vida me ha regalado, por sus consejos y por todo el cariño que nunca me ha faltado. A las demás personas que siempre estuvieron cerca de mí, apoyándome y deseándome mucho éxito en mi vida. A todos los catedráticos que con su enseñanza y orientaciones forjaron en nosotros el Profesionalismo digno de un estudiante de La Universidad de El Salvador.

Buruca Mendoza, Deisi Yolanda

A Dios, Por permitirme la vida, por guiar mis pasos en la oscuridad y darme fortaleza en los momentos de debilidad. A mis Padres, Por su apoyo y motivación en cada momento de mi carrera; a mi padre José Mario Amaya por sus enseñanzas que me siguen guiando hacia el camino del éxito; a mi madre Inmaculada Corazón de María Durán por su dedicación y esfuerzo, que me enseñaron a no dejar de soñar; A mis familiares y amigos; De manera muy especial a mis hermanos por su apoyo y por estar siempre pendientes de mi, a todas mis amigas y familiares por brindarme su amistad incondicional.

A los Docentes y Asesores; Que con sus enseñanzas y dedicación nos orientaron siempre para formar profesionales dignos de la Universidad de El Salvador.

Amaya Durán, José Moisés.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCION	iii
1. CAPÍTULO I – MARCO TEÓRICO.....	1
1.1.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO.....	1
1.1.2 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO	1
1.1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CRÉDITO.	2
1.2 OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	2
1.2.1 OBJETIVOS DE CRÉDITO.	2
1.2.2 POLÍTICAS DE CRÉDITO	3
1.3 TIPOS DE CRÉDITO	4
1.4 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO	5
1.4.1 BASES DEL CRÉDITO.....	5
1.4.2 ELEMENTOS DE DECISIÓN	5
1.4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	6
1.4.4 LA SOLICITUD DEL CRÉDITO	7
1.4.5 MONTO DE CRÉDITO	7
1.4.6 ACEPTACION DEL CRÉDITO	7
1.5 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO	8
1.5.1 FUNCIONES BÁSICAS	8
1.5.2 IMPORTANCIA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS Y COBROS	8

1.6	ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS Y COBROS.....	9
1.7	ANÁLISIS FINANCIERO.....	10
1.8	BASE LEGAL.....	11
1.8.1	Regulaciones del Código de Comercio.....	11
1.8.2	Regulaciones de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios.....	12
1.8.3	Regulaciones del Código Tributario.....	12
1.8.4	Regulaciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta.....	12
1.8.5	Regulaciones de la Ley del Seguro Social y su Reglamento relacionadas con las escuelas.....	13
1.8.6	Regulaciones de la Ley de Sistema para Pensiones.....	13
1.8.7	Ley del Impuesto sobre transferencia de Bienes Raíces.....	13
1.9	BASE TÉCNICA.....	13
1.9.1	Normativa.....	13
2.	CAPÍTULO II.....	15
2.1	PROPUESTA.....	15
2.1.1	ANTECEDENTES.....	15
2.2	ESTADOS FINANCIEROS.....	16
2.3	ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DEL MÉTODO HORIZONTAL.....	20
2.4	ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DEL MÉTODO VERTICAL.....	23
2.5	ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE RAZONES E INDICADORES.....	27
2.5.1	RAZONES DE LIQUIDEZ.....	28
2.5.2	RAZONES DE EFICIENCIA.....	31

2.5.3	RAZONES DE ENDEUDAMIENTO.....	33
2.5.4	INDICADORES FINANCIEROS.....	34
2.6	DIAGNÓSTICO DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	38
2.7	ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA INSTITUCIÓN.....	40
2.8	DESARROLLO DE PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO	42
2.8.1	OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO.....	42
2.8.2	DESCRIPCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.....	43
2.8.3	Diagrama de solicitud y aprobación de crédito	43
2.8.4	PERFIL DEL ESTUDIANTE	44
2.8.5	POLÍTICAS DE CRÉDITO	45
2.8.6	POLÍTICAS GENERALES DE COBRO	46
2.9	DESARROLLO FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS PARA EL FINANCIAMIENTO	47
2.9.1	PLANTEAMIENTO DEL FLUJO DE CAJA.....	47
2.9.2	PLANTEAMIENTO DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LA ESCUELA PARA REALIZAR EL PROYECTO.	48
2.9.3	TABLAS DE PRECIOS NORMALES MANEJADOS POR LA INSTITUCIÓN.....	49
2.9.4	TABLA DE AMORTIZACION POR ALUMNO A FINANCIAR.	50
2.9.5	FLUJOS DE EFECTIVO PARA LOS AÑOS 2010-2014.	50
2.9.6	FLUJO DE CAJA CONSOLIDADO 2010-2014.....	52
2.9.7	DETALLE DE EGRESOS	52
2.9.8	DETALLE DE INGRESO TOTALES POR FINANCIAMIENTOS	53

2.9.9	INGRESOS POR INTERESES DEL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO	54
2.9.10	CALCULO DE LA TASA A LA QUE SERÁN DESCONTADOS LOS FLUJOS DE LA EMPRESA	54
2.9.11	FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO	55
2.9.12	FLUJO DE CAJA PROYECTADO DEL FINANCIAMIENTO.....	55
2.9.13	FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO.....	56
2.9.14	RESULTADOS DE VALOR PRESENTE NETO PARA FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIAMIENTO	57
2.10	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
2.11	BIBLIOGRAFÍA	61
	ANEXOS.....	57
	<i>TIPO DE ESTUDIO</i>	67
	<i>UNIDAD DE ANÁLISIS</i>	68
	<i>UNIVERSO</i>	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Análisis de las cuentas efectivo y equivalente, cuentas por cobrar e inventarios.....	20
Tabla 2.	Análisis de las cuentas pasivos corrientes y no corriente	21
Tabla 3	Análisis de las cuentas gastos de administración y ventas.	21
Tabla 4.	Análisis de las cuentas utilidades	22
Tabla 5.	Análisis de la cuenta efectivo y equivalente.....	23
Tabla 6.	Análisis de las cuentas por cobrar	23
Tabla 7.	Análisis de la cuenta pasivos corriente	24
Tabla 8.	Análisis de la cuenta pasivos no corrientes	24
Tabla 9.	Análisis de la cuenta gastos de administración	24

Tabla 10. Análisis de la cuenta gastos de venta	25
Tabla 11. Análisis de la cuenta utilidad del ejercicio	25
Tabla 12. Razones Financieras	26
Tabla 13. Liquidez Inmediata	27
Tabla 14. Solidez	27
Tabla 15. Capital de Trabajo Neto (CTN)	28
Tabla 16. Rotación de Activo Total (RAT)	29
Tabla 17. Rotación de Cartera	30
Tabla 18. Período de Cobro de Cartera	31
Tabla 19. Concentración de Endeudamiento C.P.	31
Tabla 20. Autonomía (Leverage)	32
Tabla 21. Crecimiento en Ventas	33
Tabla 22. Margen Bruto de Utilidad	33
Tabla 23. Margen de Utilidad Operacional.....	34
Tabla 24. Rentabilidad Sobre Patrimonio	35
Tabla 25. Endeudamiento Total	35
Tabla 26. Datos punto de equilibrio	39

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1. Análisis de las cuentas efectivo y equivalente, cuentas por cobrar e inventarios	20
Gráfica 2. Análisis de las cuentas pasivos corrientes y no corriente	21
Gráfica 3. Análisis de las cuentas gastos de administración y ventas	21
Gráfica 4. Análisis de las cuentas utilidades	22
Gráfica 5. Análisis de la cuenta efectivo y equivalente	23
Gráfica 6. Análisis de las cuentas por cobrar.....	23
Gráfica 7. Análisis de la cuenta pasivos corriente	24
Gráfica 8. Análisis de la cuenta pasivos no corrientes.....	24
Gráfica 9. Análisis de la cuenta gastos de administración	24

Gráfica 10. Análisis de la cuenta gastos de venta	25
Gráfica 11. Análisis de la cuenta utilidad del ejercicio	25
Gráfica 12. Liquidez Inmediata	27
Gráfica 13. Solidez	28
Gráfica 14. Capital de Trabajo Neto (CTN)	28
Gráfica 15. Rotación de Activo Total (RAT)	29
Gráfica 16. Rotación de Cartera	30
Gráfica 17. Periodo de Cobro de Cartera	31
Gráfica 18. Concentración de Endeudamiento C.P	31
Gráfica 19. Autonomía	32
Gráfica 20. Crecimiento en Ventas	33
Gráfica 21. Margen Bruto de Utilidad	34
Gráfica 22. Margen de Utilidad Operacional	34
Gráfica 23. Rentabilidad Sobre Patrimonio	35
Gráfica 24. Endeudamiento Total	36
Gráfica 25. Punto de Equilibrio	39

RESUMEN EJECUTIVO

En las empresas existen una serie de decisiones que son muy importantes, a las cuales se enfrentan los responsables de la administración, como por ejemplo el de establecer procedimientos y conseguir los recursos necesarios para hacer frente a las actividades que se tienen planeadas tanto del presente como las futuras.

El buen uso de los recursos provenientes de las operaciones normales de la entidad conlleva a una buena gestión de la administración y a la optimización de los recursos y el aprovechamiento de los mismos, con esto se espera minimizar el riesgo en un posible evento que perjudique el negocio en marcha de la misma.

La investigación tiene como punto de partida el conocer las operaciones que se llevan a cabo dentro de una escuela de negocios, y como esta puede lograr el grado de rentabilidad deseada para cubrir los compromisos y obligaciones ante terceros. Favoreciendo este propósito se tomó la iniciativa de estudiar la posibilidad de implementar técnicas y procedimientos de análisis financieros que contribuyan a fortalecer la toma de decisiones e implementar una herramienta de análisis al momento de relacionar todos aquellos factores, tanto internos como externos, que influyen significativamente en la sostenibilidad y en el crecimiento económico de la entidad.

El objetivo de esta investigación es proporcionar una herramienta para la toma de decisiones que permita evaluar los factores que intervienen en la utilización adecuada de los recursos que se obtienen de las operaciones normales de la entidad así como el aprovechamiento de la demanda estudiantil.

El objetivo anterior se pretende alcanzar por medio de:

- ⇒ Realizar el análisis financiero de la entidad según los periodos del año 2007 al 2009, usando el método de razones financieras.

- ⇒ Elaborar un diagnóstico de la situación actual que permita profundizar en la problemática que se enfrenta en la compañía por las decisiones tomadas respecto a la utilización de los recursos.

El proceso de investigación se dividió en dos etapas; la información bibliográfica y la de campo. En la investigación bibliográfica se consultó literatura relacionada al otorgamiento de crédito, así como de análisis financiero y todos aquellos textos del área legal relacionados al tema.

La recolección de la información durante la investigación de campo se obtuvo a través de una entrevista realizada al Gerente de la empresa Escuela Superior, S.A. de C.V. y encuestas a profesionales en contabilidad de las empresas dedicadas a la prestación de servicios relacionados a la educación continuada. Con lo mencionado anteriormente se realizó un análisis de la información recabada, la cual contribuyó a profundizar en la problemática existente para crear parámetros al momento de diagnosticar el tema de estudio.

Además, se realizó un análisis financiero tomando como base tres años, aplicando razones e indicadores financieros, así como también los métodos horizontal y vertical, lo permitió determinar la situación actual y dar paso a un diagnóstico financiero sobre la estabilidad de la entidad.

También se presenta una propuesta para que sea implementada por la empresa la cual consiste en un programa de financiamiento para aspirantes interesados en cursar las carreras y así lograr un mayor número de estudiantes así como sus ingresos.

Como resultado de la investigación se obtuvieron las siguientes conclusiones y recomendaciones.

Para proceder al desarrollo de un análisis financiero, se debe poseer un amplio y sólido conocimiento del entorno tanto interno como externo en el que opera la entidad, las leyes y regulaciones aplicables a su giro o actividad; así como de las políticas y procedimientos establecidos por la administración y los métodos de valuación de partidas relevantes que se presentan en los Estados Financieros de la entidad.

INTRODUCCION

El fin de la empresa es promover la educación con una visión que es caracterizada principalmente por sus altos estándares de calidad educativa, logrando de esta manera contribuir al desarrollo de la región, este tipo de instituciones son sociedades anónimas como cualquier otra que opera en el país y que cumple con todos los requisitos legales para ser constituida en El Salvador. Por lo que sirven de intermediarias entre las universidades extranjeras con las que trabajan y los estudiantes que desean optar a este tipo de educación.

En la actualidad es imprescindible para una entidad desarrollar técnicas y/o procedimientos de análisis financiero para conocer la realidad económica de la misma y así tomar una mejor decisión. Los Estados financieros de una entidad suministran información relevante y significativa acerca de la posición financiera y operativa que se ha alcanzado después de las transacciones realizadas en un lapso de tiempo; constituyendo la principal fuente de información para la toma de decisiones de un gran número de usuarios. En tal sentido, para que la toma de decisiones por parte de los usuarios sea lo más objetiva posible, el auxiliarse de herramientas de análisis financieros constituye la alternativa más viable para obtener el diagnóstico de la situación financiera de una organización.

Con el objetivo de facilitar al lector la comprensión de este trabajo, el capítulo I proporciona la información teórica, además incluye los conceptos básicos, temas relacionados al otorgamiento de crédito y las regulaciones a las que está sujeta a nivel de país, además mencionando de una forma entendible las diferentes técnicas de análisis financiero para el desarrollo de la investigación. En el capítulo II se presenta el conocimiento de la entidad y su entorno, además se tiene como propósito desarrollar un programa de financiamiento para los alumnos, objetivo basado en brindarle beneficios futuros a la empresa a través de la implementación de un financiamiento el cual ha sido evaluado por medio de un análisis de la realidad financiera de la empresa y las técnicas más utilizadas a sus condiciones, representando gráficamente los resultados; lo cual será de mucha utilidad al momento de desarrollar el programa e interpretación de una manera más sencilla.

1. CAPÍTULO I – MARCO TEÓRICO

1.1.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO¹

El crédito es tan antiguo como la civilización, antes de la era cristiana, en la antigua Roma, se encuentran los primeros signos de desarrollo crediticio, se debe considerar que por las circunstancias de aquellas épocas el prestamista tenía grandes riesgos. Hay constancias de leyes y decretos que establecían penas corporales para el deudor que no cumplía lo pactado con el acreedor; también existen documentos históricos que indican penas variables como la confiscación de los bienes del deudor.

1.1.2 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO

Además de los prestamistas, se generalizaron los banqueros, su actividad era distinta, pues trabajaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los créditos a sus clientes, cuando los deudores radicaban en el extranjero, y se encargaban, a su vez, de pagar sus deudas de los clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares.

Fue hasta el siglo XII cuando aparecieron los bancos, así como se conocen en la actualidad. Los babilonios dejaron escritos hechos en tablillas de barro como órdenes de pago, con cierta similitud a la letra de cambio actual.

Los griegos y los romanos utilizaron la letra de cambio para evitar el traslado material de dinero, por frecuentes asaltos a las caravanas de mercaderes. Por ello cuando un mercader tenía que viajar depositaba los fondos con el banquero de su ciudad y este le extendía un documento que amparaba el importe depositado el cual cobraría en el lugar de destino.

Este tipo de comercio se desarrollaba como sociedad mercantil donde prestamistas y comerciantes eran dueños de la mercancía.

1.1.3 DEFINICIÓN DE CRÉDITO

¹ Navarro Márquez, Marco Antonio. Técnicas de crédito y cobranza, Manual de Prácticas /tercera edición corregida 2007, Sonora, México, 2007, p.8

El termino crédito proviene del latín “creditum”, de “credere”, que significa tener confianza. Aun cuando no existe definición generalmente aceptada, se puede definir la operación como: “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancías o servicios, sobre la base de la confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado”

Por eso, en su aceptación jurídica el crédito, es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar y por otra, el acreedor tiene el derecho de reclamar el pago.

1.1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CRÉDITO.

Dado que el crédito es un agente de producción y un medio de cambio, es importante observar sus ventajas y desventajas.

Ventajas

- Aumento del volumen de venta proporcionando cuotas más atractivas.
- Incremento de la producción de bienes y servicios y como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- Creación de más fuentes de empleo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

Desventajas

- Al otorgar muchos créditos, la empresa corre el riesgo de quedarse sin liquidez (efectivo disponible).
- Si se otorga crédito sin analizar al cliente, se pierde el capital de la empresa.

1.2 OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.

1.2.1 OBJETIVOS DE CRÉDITO.

Una empresa establece objetivos que intenta lograr dentro de lapsos determinados, a fin de alcanzar ciertas metas específicas.

Los objetivos más comunes que utiliza una empresa para otorgar créditos a los clientes son:

- I. Lograr el mayor volumen de ventas. Se espera que el aumento en los gastos de cobro y en las cuentas malas se vea contrarrestado con el incremento esperado en las utilidades de las ventas al crédito.
- II. Buscar la optimización de las ventas, pero controlando el cobro de dichas cuentas. Esto se logra con un otorgamiento generoso en el crédito, pero con políticas y procedimientos rígidos de cobro.
- III. Tener la más alta seguridad en los clientes, deben establecerse políticas rígidas de crédito y ofrecer un trato generoso en el cobro.
- IV. Maximizar la seguridad financiera de la empresa. Para lograr este punto, se debe establecer políticas, procedimientos, controles tanto en el otorgamiento de créditos como en la cobranza.

1.2.2 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Son normas de conducta o de acción dictadas por la administración ya que deben ser observadas por el personal de la empresa, deben ser por escrito e indicar lo que se puede o no se debe hacer.

Las políticas se establecen de acuerdo con el objetivo de la empresa y los departamentos, así como las direcciones que establezcan los miembros del consejo de administración, por eso no se puede generalizar, como ejemplos.

Plazos: Es la más importante y una de las primeras políticas que se debe fijar. La determinación de los plazos máximos y mínimos se deben analizar cuidadosamente, considerando lo siguiente:

- ✓ Plazos que den otras empresas.
- ✓ La inversión que se requiere en las cuentas por cobrar.

- ✓ Los recursos de financiamientos del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores.

Descuentos por pronto pago: Para establecer esta política se debe fijar un porcentaje que resulte atractivo a los clientes como un incentivo de compra, la que debe ser uniforme y rígida.

Descuentos por volumen: Esta política se debe establecer para aumentar las ventas.

Investigadores de crédito: Como medida de seguridad, se establecerá la política de que todas las solicitudes tienen que investigarse de acuerdo con un procedimiento aprobado por el departamento de crédito.

1.3 TIPOS DE CRÉDITO²

Figura. # 1.



- ✓ De comicidad (comercial):

Es aplicable cuando no se otorga con fines de financiamiento y solo se da un plazo al cliente para que revise las facturas y elabore el cheque de pago. Los cuales pueden variar entre una semana y 30 días.

- ✓ De financiamiento de los inventarios:

² Navarro Márquez, Marco Antonio. Técnicas de créditos y cobranza, Manual de prácticas/Tercera edición, Sonora, México, 2007, P.15-17.

Este tipo de crédito permite al deudor hacer compras en mayores cantidades, al efectuar los pagos a plazo o en un tiempo relativamente largo. El periodo varía entre seis meses y tres años.

El sistema bancario proporciona financiamiento al comercio y a la industria; mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, reglamentado por las leyes mercantiles, y pueden tener las siguientes modalidades:

- ✓ Crédito personal: es aplicable cuando se garantiza el cumplimiento del crédito con la firma del deudor; dada su imagen o cualidades personales que tenga.
- ✓ Crédito prendario: es cuando se señala un bien mueble, o se endosa en garantía un título de crédito, como por ejemplo: letra de cambio, pagares, bonos, cédulas, etc.
- ✓ Crédito hipotecario: se aplica en garantía de bienes inmuebles, edificios, terrenos, bodegas, etc.
- ✓ Tarjeta de crédito: el banco abre una línea de crédito por un tiempo determinado a una persona, para que pueda hacer compras en las empresas particulares que estén afiliadas o autorizadas por el banco.

1.4 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO

1.4.1 BASES DEL CRÉDITO

El análisis del crédito es el juicio de la posición de un cliente, apoyado en la información amplia y segura, así como la aplicación de técnicas de evaluación para calcular el riesgo relacionado con la utilidad.

1.4.2 ELEMENTOS DE DECISIÓN

Para evaluar el crédito de un cliente, se debe tomar en cuenta los siguientes elementos:

- a) Record crediticio: imagen del solicitante orienta al ejecutivo de créditos para conocer si el deudor desea pagar, e indica entre otras cosas, si tiene fama de buen pagador, si se retrasa con frecuencia, o si le niegan el crédito otras empresas.
- b) Estabilidad laboral: para medir el riesgo que se corre, el ejecutivo debe conocer el tiempo de permanencia en su trabajo y en su domicilio.
- c) Capacidad de pago: representa la capacidad del deudor para generar utilidades suficientes para pagar el préstamo, es importante analizar los estados financieros para determinar la proporcionalidad y la tendencia de los estados financieros.
- d) Solvencia: es la posición financiera que refleja el estado de liquidez aceptable, es decir, en un momento dado el deudor cuenta con dinero suficiente para cumplir con sus compromisos.
- e) Garantía: esta puede ser personal, prendaria o hipotecaria, con la cual se determina el riesgo que se corre al otorgar un crédito.

1.4.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información para conocer los elementos de decisión son:

- ✓ Las referencias que ofrece el cliente.
- ✓ La empresa diseña una solicitud con mucho cuidado para requerir los datos más importantes o relevantes para verificarse por cruzamiento de algunos puntos.
- ✓ Los ejecutivos de crédito de otras empresas, deben cooperar entre si para intercambiar información sobre la reputación de los clientes.
- ✓ Lo anterior no es muy recomendable porque lleva un riesgo mayor al normal, debido a que los vendedores pueden deformar la información, con el fin de incrementar sus ventas y así tener mayores comisiones.

- ✓ Los datos que aportan agencias de información son uno de los mejores servicios. Es importante que las empresas que contrate el servicio de información, tenga la seguridad de ser de prestigio en el medio.

1.4.4 LA SOLICITUD DEL CRÉDITO

La solicitud contribuye a uno de los documentos más importantes en la administración del crédito; en base a este documento, se inicia el proceso de crédito.

Proporciona los datos y elementos que, una vez comprobados por la investigación, permiten conocer al solicitante de crédito, al proporcionar los elementos de juicio para autorizar, negar o modificar las condiciones del crédito solicitado.

Los datos más importantes que solicitan las empresas, de acuerdo a sus propias necesidades y requerimientos son los siguientes: Residencia, Empleo, Otras cuentas corrientes.

Una vez que el cliente hizo el llenado de la solicitud de crédito, el ejecutivo procede a la investigación de los datos plasmados y se corroboran los siguientes aspectos: Ambiente, Entrevista, Empleo, Cuentas bancarias, Bienes muebles e inmuebles, Fiadores y avalistas.

1.4.5 MONTO DE CRÉDITO

El límite de crédito se establece de acuerdo con la capacidad de pago del cliente tomando en cuenta su nivel de endeudamiento. El monto, debe estar en proporción con los ingresos del solicitante, pero deben tenerse en cuenta los gastos básicos fijos.

1.4.6 ACEPTACION DEL CRÉDITO

El ejecutivo fijará el límite de aceptación, de acuerdo con el objetivo del departamento y con el riesgo de que desee correr. El análisis puede hacerlo una sola persona o un comité de analistas, formado por tres personas que hacen la evaluación independiente, y miden el grado de desacuerdo para poder aceptar el crédito. Si los tres analistas dan calificaciones diferentes, significa que la información no es muy precisa y por tanto no debe aceptarse.

Los elementos que los analistas deben estudiar para conceder el crédito a un cliente son:
Reputación Arraigo, Garantía, Solvencia

A cada uno de los elementos anteriores, se les da un peso o ponderación, que corresponde al valor de la importancia, por lo cual, el ejecutivo podría cambiar estos valores a su juicio.

1.5 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO³

Las necesidades y requerimientos de cada empresa comercial o de servicio determinan el tamaño y actividades del departamento de crédito.

1.5.1 FUNCIONES BÁSICAS

Gerente general de créditos y cobro

- Analiza el mercado para lograr una colocación adecuada de las ventas a crédito.
- Participar en la formulación de las políticas de crédito y cobro, implanta, interpreta, comunica y vigila que se lleven a cabo, conforme a lo planeado.
- Supervisa la administración de todas las funciones, actividades y facetas del departamento a su cargo.
- Ofrece un servicio adecuado a los clientes.
- Evita la fuga de utilidades por cuentas incobrables.

1.5.2 IMPORTANCIA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS Y COBROS

Una adecuada administración de las cuentas por cobrar es muy importante⁴, debido a que el objetivo principal de toda empresa consiste en elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. No es posible determinar si se logra la consecución de tal objetivo, sin establecer un sistema de control. Este debe ser capaz de proporcionar resultados que revelen si el rendimiento se está

³ Navarro Márquez, Marco Antonio. Técnicas de créditos y cobranza, Manual de prácticas/Tercera edición, Sonora, México, 2007, P.11.

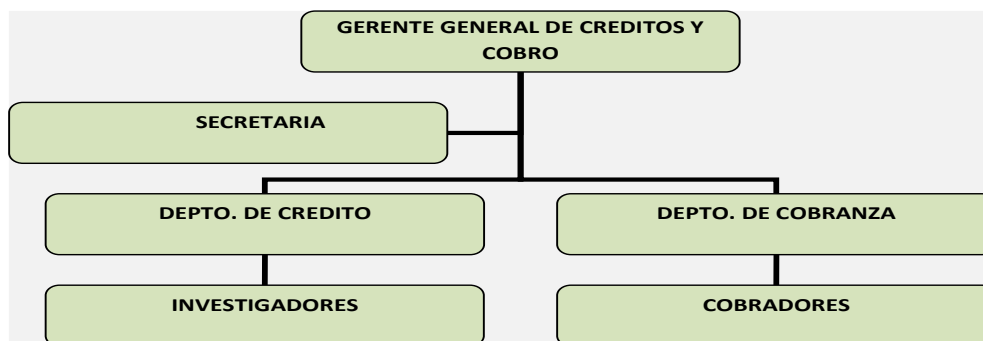
⁴ Navarro Márquez, Marco Antonio. Técnicas de créditos y cobranza, Manual de prácticas/Tercera edición, Sonora, México, 2007, P.13

obteniendo de acuerdo al requerido por la empresa en sus operaciones o no. De lo contrario, se deben evaluar las siguientes causas que podrían afectar las operaciones de la misma como: el nivel de las cuentas por cobrar y su respectivo periodo promedio de recuperación.

Toda empresa debe contar en cierta medida con un departamento que se encargue de monitorear los créditos otorgados, así como la eficiencia en la recuperación de los mismos.

1.6 ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS Y COBROS

Figura. # 2.



Fuente: Técnicas de Créditos y Cobranza/ Manual de Practicas/ Tercera Edición.

DEPARTAMENTO DE CRÉDITO

El jefe de departamento supervisa el análisis para la apertura de nuevas cuentas, controla el archivo de antecedentes de crédito, vigila que las investigaciones sean las adecuadas, en relación con la políticas establecidas para la apertura de cuentas a clientes; controla que las cuentas tenga su base en un riesgo prudente basado en las políticas establecidas para el caso.

Los investigadores realizan las observaciones de crédito a su cargo en el menor tiempo posible y con la máxima veracidad.

Las responsabilidades y deberes específicos son:

Tomar a su cargo las investigaciones de los créditos que le sea encomendados.

- a) Proporcionar los datos con la máxima veracidad posible.

- b) Exigir los documentos necesarios para la investigación, constancia, comprobantes.
- c) Mantener relaciones cordiales con los clientes y entrevistados.
- d) Proveerse de papelería para la investigación y verificación de datos.

1.7 ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero tiene la función de: Proporcionar un mecanismo de evaluación para la toma de decisiones. El implementar herramientas de análisis financiero ayudará a comprender a partir del comportamiento de las diferentes partidas, las causas y consecuencias de las decisiones tomadas por la gerencia o la administración que impactan en el giro de la entidad.

Por lo que se puede decir que un análisis financiero aplicado a una entidad comprende la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones. El análisis económico financiero que se practica con fines internos o administrativos, es el que sirve para explicar los cambios efectuados en las situaciones financieras de una empresa, para ayudar a medir y regular la eficiencia de las operaciones que se llevan a cabo, permitiendo apreciar el factor de productividad. De acuerdo con esta perspectiva, el desarrollo de un análisis financiero incorpora el análisis de la estructura, variaciones y relaciones de las partidas presentadas en los Estados Financieros; factores que pueden analizarse al emplear herramientas o métodos como: Razones Financieras

Análisis Horizontal: El método de Análisis Horizontal consiste en comparar datos analíticos de un período corriente con cálculos realizados en años anteriores, esta comparación brinda criterios para evaluar la situación de la empresa; mientras mayor sea la serie cronológica comparada, mayor claridad adquiere el analista para evaluar la situación; con el objetivo de indagar y conocer las causas del cambio, es decir éste consiste en observar el crecimiento de cada una o grupos de cuentas de un periodo a otro, observando el grado de certeza o dificultades en el crecimiento de algunas cuentas; según las políticas de la gerencia. Cualquier incremento en una cuenta o grupo de estas, lleva consigo un aumento en el costo de oportunidad para mantener esa

mayor inversión. Se comparan Estados Financieros a lo largo de períodos relativamente cortos (2 o 3 años), por lo común se hace con el análisis de cambios año con año de cuentas individuales.

Análisis Vertical: También conocido como análisis con base porcentual: Consiste en determinar la participación que cada una de las cuentas de los estados financieros que tienen en relación a: EL total activo, Total pasivo y patrimonio, Total Ventas

- Brinda una visión de la estructura del Estado Financiero (se puede comparar con la industria o empresas similares)
- Muestra la relevancia de cuentas y grupos de cuenta dentro del estado de resultado.
- Evalúa los cambios estructurales (Actividad Económica, Impuestos, precios, salarios, etc.)
- Evalúa las decisiones Gerenciales
- Nuevas políticas de Costos, Gastos, Precios y de Financiamiento

El método de Análisis Vertical se emplea para analizar Estados Financieros como el Estado de Situación General y el Estado Resultados, en los cuales se hace referencia a la información financiera de un solo período contable y pone al descubierto las influencias de una partida en otra. Dicho análisis permite evaluar aquellas partidas que están vinculadas directamente con la generación de utilidades para la entidad.

1.8 BASE LEGAL

1.8.1 Regulaciones del Código de Comercio⁵

Art. 2.- Son comerciantes: Las sociedades, que se llaman comerciantes sociales, según numeral II del código en referencia.

⁵ Mendoza Orantes, Ricardo / Código de comercio edición 46/ editorial jurídica Salvadoreña. El Salvador 2009.

Art. 191.- La sociedad anónima se constituirá bajo denominación, la cual se formará libremente sin más limitación que la de ser distinta de la de cualquiera otra sociedad existente e irá inmediatamente seguida de las palabras: "Sociedad Anónima", o de su abreviatura "S.A.". La omisión de este requisito acarrea responsabilidad ilimitada y solidaria para los accionistas y los administradores, Según Capítulo VII, Sociedad Anónima, Sección A, Disposiciones Generales.

1.8.2 Regulaciones de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios⁶

Las escuelas como una persona jurídica es un contribuyente de la Obligación Tributaria por lo que le es aplicable la disposición legal establecida en el Art. 20 de la Ley de IVA

Capacidad Tributaria. Representación. Artículo 20.-Serán sujetos pasivos o deudores del impuesto, sea en calidad de contribuyentes o de responsables: a) Las personas naturales o jurídicas.

1.8.3 Regulaciones del Código Tributario

Artículo 30.- Se considera sujeto pasivo para los efectos del presente Código, el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyente o en calidad de responsable.

1.8.4 Regulaciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta

La escuela por ser una sociedad jurídica está obligada al pago del Impuesto sobre la Renta por lo tanto le es aplicable la disposición legal establecida en el Art. 5 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Art. 5.- Son sujetos pasivos o contribuyentes y, por lo tanto obligados al pago del impuesto sobre la renta, aquéllos que realizan el supuesto establecido en el artículo 1 de esta ley, ya se trate: a) de personas naturales o jurídicas domiciliadas o no;

⁶ Mendoza Orantes, Ricardo / Recopilación de Leyes Tributarias Edición 48/Editorial Jurídica Salvadoreña.

1.8.5 Regulaciones de la Ley del Seguro Social y su Reglamento relacionadas con las escuelas

Las Escuelas, por contar personal remunerado para el cumplimiento de sus fines, le son aplicables las disposiciones legales establecidas en el Art. 50 de la constitución inciso I, II, IV; en ella establece que “la seguridad social constituye un servicio público de carácter obligatorio.

Según el Artículo 7 del Reglamento de la Ley del ISSS establece que: “El patrono deberá inscribir a la entidad dentro del plazo de cinco días de haber asumido la calidad de patrono, deberá inscribir o afiliarse al personal contratado dentro del plazo legal de diez días, a partir de la fecha de ingreso del empleado o trabajador.

1.8.6 Regulaciones de la Ley de Sistema para Pensiones

Las Escuelas como empleadoras de trabajadores estarán obligadas a darle cumplimiento al Art. 7 INCISO 1º y 2º y a los artículos 16, 190, y 192; los cuales establecen los lineamientos de las tasas de cotizaciones, las cuales llevarán controles en cuentas por pagar a las administradoras de fondos de pensiones en las que se hallan afiliados sus empleados.

1.8.7 Ley del Impuesto sobre transferencia de Bienes Raíces

En caso de que la sociedad comprare un inmueble le aplicaría la siguiente Ley de Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Raíces, dependiendo del monto del inmueble, según capítulo II sujeto del impuesto. **Art. 2.-** Son sujetos obligados al pago del impuesto que esta ley establece, la persona natural o jurídica, que adquiera bienes raíces de conformidad con lo prescrito en la misma.

1.9 BASE TÉCNICA

1.9.1 Normativa

La empresa se rige bajo las Normas Internacionales de Información Financiera para la Pequeña y Mediana Empresa; de acuerdo a la sección 1 “Pequeñas y Medianas Entidades”, párrafos del 7 al 10, es necesario un conjunto completo de estados financieros que son: un estado de situación

financiera, estado de resultado integral, el estado de cambios en el patrimonio, estado de flujo de efectivos y notas a los estados financieros.

Dentro de la normativa se visualizan los principios contables que trascienden en finanzas como son: medición económica e importancia relativa, costo histórico, la base acumulativa y las estimaciones.

En la sección 5 “Estado del resultado integral y Estado de resultados” en el apartado 5.5 solicita que como mínimo una entidad debe incluir en el estado del resultado integral, partidas que presenten los importes del periodo, entre esas menciona los ingresos de actividades ordinarias y los costos financieros.

Además la sección 23 Ingresos de Actividades Ordinarias se aplicará al contabilizar ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones y sucesos: La venta de bienes (si los produce o no la entidad para su venta o los adquiere para su reventa), y la prestación de servicios. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplan todas las condiciones siguientes: El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad. Es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados de la transacción. El grado de terminación de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad. Los costos incurridos en la transacción, y los costos para completarla, puedan medirse con fiabilidad.

2. CAPÍTULO II

2.1 PROPUESTA

2.1.1 ANTECEDENTES

La escuela superior (ES) es una entidad constituida en el año dos mil siete dedicada a la enseñanza y capacitación de profesionales, y sirve como intermediario entre el estudiante y las universidades del exterior, por lo que no está bajo fiscalización del Ministerio de Educación de la República de El Salvador, los títulos que ofrece son de dos prestigiosas universidades norteamericanas que se dedican a la educación a distancia por medio de afiliaciones internacionales, los cuales únicamente son validos en el país en el que son emitidos.

Su sistema de enseñanza es altamente personalizado ya que los grupos no sobrepasan los diez alumnos. Actualmente tiene una capacidad instalada para hacer frente a una matrícula de setecientos alumnos; la metodología de estudio es un ochenta por ciento prácticas y veinte por ciento teórica.

La institución durante los años 2007 y 2008 tuvo un adecuado desempeño financiero, cumpliendo con las metas de matrícula y rentabilidad, sin embargo el año 2009 se vieron afectados sus ingresos debido principalmente a lo siguiente:

Demanda presentada por el Ministerio de Educación, señalando que la entidad estaba emitiendo títulos falsos, como se expresó anteriormente no está bajo supervisión del MINED, esto afectó la imagen de la entidad y por consiguiente las inscripciones de alumnos por miedo a no obtener un título dentro del marco legal del país. Esto se generó en gran medida porque las universidades locales vieron una competencia por parte de la Escuela, por el hecho de estar perdiendo mercado y por lo tanto presentaron una queja.

Las instituciones financieras para ese mismo año cambiaron sus políticas en cuanto al otorgamiento de crédito de estudio por parte del BMI, no financiando a alumnos inscritos en universidades que emiten títulos extranjeros, afectando el flujo financiero con que contaba la

entidad, su sostenibilidad depende en gran medida de los pagos de inscripciones y matriculas que es su actividad principal.

2.2 ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presentan los estados de resultados correspondientes a los años de 2007, 2008 y 2009.

ESCUELA SUPERIOR SA DE CV

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE AÑOS 2007-2009

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

CUENTAS	2007	2008	2009
Ingresos Operacionales	186,087	1111,762	1162,852
Menos: Costo de Ventas	20,036	391,417	250,935
Utilidad Bruta	166,051	720,345	911,917
Gastos Operacionales	164,547	647,070	859,540
Gastos de Venta	102,624	282,986	153,622
Gastos de Administración	61,923	364,084	705,918
Utilidad de Operación	1,504	73,275	52,378
Gastos Financieros	-	1,044	2,858
Utilidad antes de impuesto	1,504	72,231	49,520
Reserva Legal	105	5,056	3,466
Impuestos Sobre la Renta	350	17,014	12,918
Utilidad del ejercicio	1,049	50,160	33,135

Se presentan los balances generales correspondientes a los años de 2007, 2008 y 2009.

ESCUELA SUPERIOR SA DE CV

BALANCE GENERALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007-2009

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

CUENTAS	2007	2008	2009
ACTIVOS			
Activo Corriente			
Efectivo y equivalente	7,143	3,620	6,900
Cuentas por Cobrar	14,790	87,168	65,144
Inventarios	9,000	123,750	114,807
Partes Relacionadas	13,271	89,210	101,661
Gastos pagados por anticipado	5,683	55,703	14,569
Total Activo Corriente	49,887	359,450	303,082
No corriente			
Propiedad, Planta y Equipo			
Mobiliario y Equipo de Oficina	29,282	64,498	72,337
Instalaciones	31,684	96,946	116,411
Depreciación Acumulada	-	59,553	130,238
Total de Activo no corriente	53,896	101,890	58,510
Total Activo	103,783	461,340	361,591
PASIVO			
Corriente			
Proveedores	18,143	52,684	34,573
Otras Cuentas por pagar	2,248	12,185	19,696
Ingresos Cobrados por Anticipados	70,809	298,615	157,307
Total de Pasivo Corriente	91,200	363,484	211,576
No corriente			
Préstamos bancarios a largo plazo	-	16,063	43,975
Provisiones y Retenciones	-	13,994	10,211
Total Pasivo No Corriente	-	30,057	54,186
Total Pasivo	91,200	393,541	265,762
PATRIMONIO			
Capital Social	11,429	11,429	50,000
Reservas	105	5,161	8,628
Utilidades acumuladas	-	1,049	4,067
Utilidades del ejercicio	1,049	50,160	33,135
Total Patrimonio	12,583	67,799	95,829
Total Pasivo y patrimonio	103,783	461,340	361,591

A demás se presentan los estados de flujos de efectivo correspondientes a los años de 2007, 2008 y 2009.

ESCUELA SUPERIOR SA DE CV

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007-2009

Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América

	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Flujo de efectivo por actividades de operación			
Utilidad Neta del Ejercicio	1,049	50,160	33,135
Ajuste para conciliar la utilidad del ejercicio con el efectivo neto provisto por actividades de operación:			
Depreciación	7,070	52,483	70,685
Reserva Legal	105	5,056	3,467
Cambios en activos y pasivos netos de las operaciones			
Disminución (aumento) en Cuentas por Cobrar	-19,489	-70,190	23,003
Aumento en Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	0	-77,992	-12,451
(Aumento) disminución en Inventarios	-9,000	-114,750	8,943
Aumento en Cuentas por Pagar	20,391	58,492	-5,560
Aumento en Anticipos de clientes	70,809	227,806	-141,308
(Disminucion) Aumento en Pagos anticipados		-5,024	5,024
(Disminucion) en Otros Activos no corrientes		-45,130	35,129
Total ajuste	69,886	30,751	-13,068
Efectivo neto provisto por actividades de operación	70,935	80,911	20,067
Flujo de efectivo por actividades de inversión:			
Aumento en Propiedad Planta y Equipo	-29,282	-100,477	-27,305
Aumentos en Activos Intangibles	0	0	0
Efectivo neto usado para actividades de inversión	-29,282	-100,477	-27,305
Flujo de efectivo por actividades de financiamiento			
Efectivo recibido por prestamos bancarios	0	20,000	29,445
Amortizacion de Prestamos Bancarios	0	-3,957	-10,356
Aumento de Capital Variable por Capitalización	0	0	-8,571
Efectivo provisto por actividades de financiamiento	0	16,043	10,518
Disminución en el efectivo (Aumento)	4,286	-3,523	3,280
Efectivo al inicio del año	2,857	7,143	3,620
Efectivo al final del año	7,143	3,620	6,900

ANÁLISIS FLUJO DE EFECTIVO 2007-2009

En los activos se observa que las cuentas por cobrar aumentaron en el año 2008 en relación al 2007 en \$70,190.00 y para el 2009 hay una disminución de \$23,003.00, pero no significa que la gestión de cobro sea buena ya que la empresa tiene como política de cobro 60 -90 días y se está recuperando el efectivo después de esa fecha, además como consecuencia de estudiantes retirados hace volver más lenta la recuperación de dicha cartera; otra cuenta que tuvo un aumento significativo ha sido la de inventarios en el año 2008 en comparación con el 2007 debido a que en este último fue el inicio de operaciones de la empresa la cuenta inventario está conformada por los libros que son proporcionados a los estudiantes como material didáctico, y no son para la venta. La tendencia de los pasivos a largo plazo aumentó por la adquisición de préstamos bancarios, la variación más relevante de los pasivos a largo plazo se da en el año 2009; el capital social de la entidad aumentó en el año 2009 porque la entidad capitalizó sus utilidades acumuladas.

A continuación se presentan los estados de cambio en el patrimonio correspondientes a los años de 2007, 2008 y 2009.

ESCUELA SUPERIOR, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE 2007				
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)				
Descripción	Capital Social	Reserva Legal	Utilidades Acumulado	Total Patrimonio
Saldo al 31 de diciembre de 2006	11,429	-	-	11,429
Aumento por Capitalización de Utilidades				-
Disminucion por Distribucion de Utilidades	-			-
Reserva Legal	-	105		105
Utilidad del Ejercicio	-		1,049	1,049
Saldo al 31 de diciembre de 2007	11,429	105	1,049	12,583

ESCUELA SUPERIOR, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE 2008				
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)				
Descripción	Capital Social	Reserva Legal	Utilidades Acumulado	Total Patrimonio
Saldo al 31 de diciembre de 2007	11,429	105	1,049	12,583
Aumento por Capitalizacion de Utilidades				-
Disminucion por Distribucion de Utilidades	-			-
Reserva Legal	-	5,056		5,056
Utilidad del Ejercicio	-		50,160	50,160
Saldo al 31 de diciembre de 2008	11,429	5,161	51,209	67,799

ESCUELA SUPERIOR, S.A. DE C.V.				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE 2009				
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)				
Descripción	Capital Social	Reserva Legal	Utilidades Acumulado	Total Patrimonio
Saldo al 31 de diciembre de 2008	11,429	5161	51,209	67,799
Aumento por Capitalizacion de Utilidades	38571		-38571	-
Disminucion por Distribucion de Utilidades	-	-	-8572	-8,572
Reserva Legal	-	3,467	0	3,467
Utilidad del Ejercicio	-	0	33,135	33,135
Saldo al 31 de diciembre de 2009	50,000	8,628	37,201	95,829

2.3 ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DEL MÉTODO HORIZONTAL

El análisis horizontal se realiza con el objetivo de determinar la variación que los rubros de los Estados Financieros sufren en un periodo respecto a otro. Este es un procedimiento en el cual se comparan, ya sea de dos o más periodos consecutivos; este tipo de análisis brinda criterios para evaluar la situación actual de la entidad, mientras mayor sea la serie cronológica comparada, mayor claridad adquiere el analista para evaluar la situación, con el objetivo de indagar y conocer las causas del cambio.

Método del valor anual

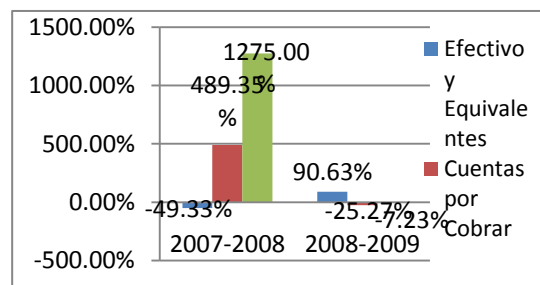
El método del valor anual, compara los saldos de cada rubro de los estados financieros de dos años consecutivos, en el que al más reciente se le resta el periodo anterior dejando evidenciado las variaciones entre las cifras de cada cuenta, los resultados obtenidos se presentan a continuación:

Análisis de las cuentas efectivo y equivalente, cuentas por cobrar e inventarios

Tabla 1.

Cuenta	Año	
	2007-2008	2008-2009
Efectivo y Equivalente	-49.33 %	90.63 %
Cuentas por Cobrar	489.35 %	-25.27 %
Inventarios	1,275 %	-7.23 %

Gráfica 1.



A través de este método de análisis se puede verificar que el efectivo y equivalente ha mostrado una disminución significativa para el periodo 2008 con relación al 2007 por lo que presenta una reducción de un 49.33%, producto de que la empresa en este año inicio sus actividades; en este mismo rubro para el año 2009 con respecto al 2008 se produjo un incremento a un 90.63% debido a la matrícula de nuevos estudiantes.

Las cuentas por cobrar presentan en el año 2008 un aumento del 489.35% tomando como base el 2007, lo que hace notar que la gestión de cobros no mejoró en ese periodo; en la comparación de los años 2008 y 2009 surge una disminución del 25.27 % como resultado de la gestión de cobros.

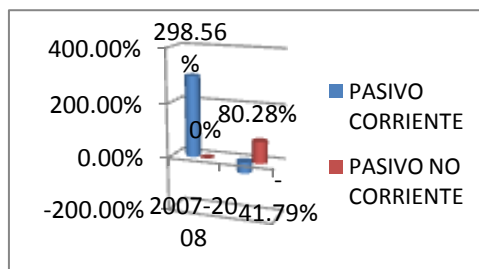
El inventario corresponde al material didáctico que se proporciona a cada estudiante, el cual aumentó en el año 2008 en un 1,275% en relación al año anterior, sin embargo en el 2009 teniendo como parámetro el 2008 este bajo en un 7.23%, por lo que se puede decir que existe un aumento en la prestación de servicios, resultado obtenido por el ingreso de más estudiantes.

Análisis de las cuentas pasivos corriente y no corriente

Tabla 2.

Cuenta	Año	
	2007-2008	2008-2009
Pasivo Corriente	298.56%	-41.79%
Pasivo no Corriente	0.00%	80.28%

Gráfica 2.



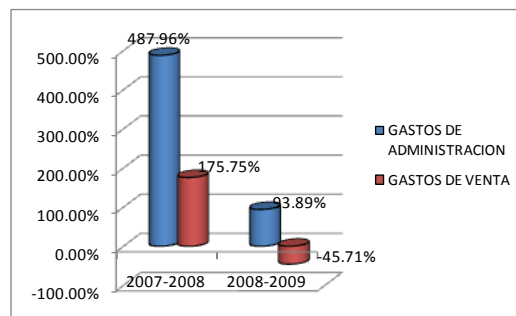
Los pasivos corrientes se incrementaron un 298.56% en el año 2008 con relación al periodo 2007, producto de la adquisición de materiales didácticos para ser utilizados por los estudiantes en sus respectivos cursos, dichas compras fueron financiadas por los proveedores con créditos de corto plazo; así mismo, los ingresos cobrados por anticipado correspondientes a las mensualidades que los alumnos pagan por adelantadas contribuyeron a obtener estos resultados. En el año 2009 tomando en comparación con el año 2008 el nivel bajó en un 41.79% principalmente por la disminución de los ingresos cobrados por anticipado. Mientras que los pasivos no corrientes aumentaron en el 2009 en un 80.28% por los financiamientos adquiridos en las instituciones bancarias.

Análisis de las cuentas gastos de administración y ventas

Tabla 3.

Cuenta	Año	
	2007-2008	2008-2009
Gastos de Administración	487.96%	93.89%
Gastos de Venta	175.75%	-45.71%

Gráfica 3.



Se observa que los gastos de administración han experimentado un aumento de un 487.96% en el año 2008 con respecto al 2007, de igual forma los gastos de ventas presentan un incremento del 175.75% en el año 2008 con relación al periodo anterior; para el año 2009 en los gastos de

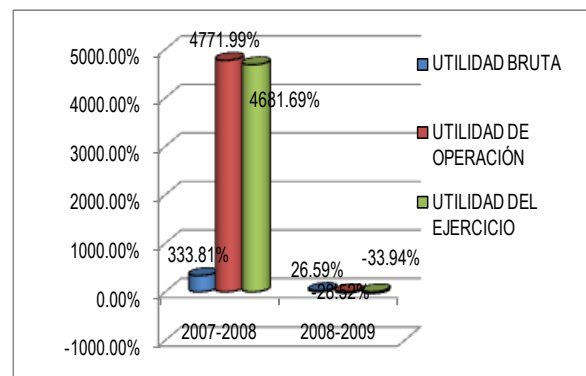
administración se produjo un aumento del 93.89% con respecto al año 2008, estas situaciones surgieron debido al incremento en el pago de sueldos del personal administrativo de la empresa, así como la necesidad de arrendar un local para atender la demanda de estudiantes, los gastos de ventas tuvieron una fuerte disminución del -45.71% para el 2009 con relación al 2008 como resultado de la clasificación de gastos que habían sido contabilizados en gastos de venta a gastos administrativos.

Análisis de las cuentas utilidades

Tabla 4.

Cuenta	Año	
	2007-2008	2008-2009
Utilidad Bruta	333.81 %	26.59 %
Utilidad de Operación	4,771.99 %	-28.52 %
Utilidad del ejercicio	4,681.69 %	-33.94 %

Gráfica 4.



Las utilidades muestran un incremento en el año 2008, se podría decir que ese año fue rentable, pero es importante observar que los gastos de operación representan el mayor porcentaje de los ingresos; las utilidades del ejercicio aumentaron en un 4,771.99% más que el año anterior lo que representa un incremento en el rendimiento de la empresa; caso contrario en el año 2009 las utilidades obtenidas son menores que las del año 2008 en un 33.94% aunque las ventas se incrementaron; sus gastos son demasiado altos por lo que le impide maximizar sus utilidades.

2.4 ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DEL MÉTODO VERTICAL

El método de análisis vertical se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical como lo hace el de base común, además permite identificar a nivel porcentual como los Estados Financieros están compuestos, identificando que tanto representa cada cuenta dentro del total del rubro al que

pertenece. Los valores porcentuales son útiles para efectuar comparaciones del comportamiento que ha sufrido cada cuenta respecto al año en estudio.

Método de base común

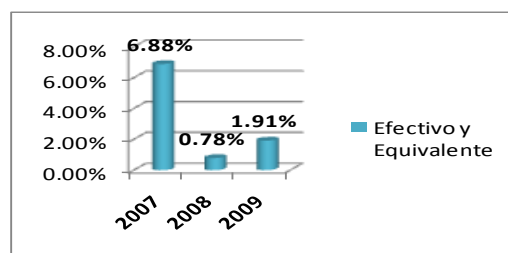
Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del balance general tomando como base el valor total del Activo y el Pasivo más Patrimonio. En el Estado de Resultados se toma de base el 100% de las ventas netas y se determina la participación de cada cuenta.

Análisis de la cuenta efectivo y equivalente

Tabla 5.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Efectivo y Equivalente	6.88%	0.78%	1.91%

Gráfica 5.



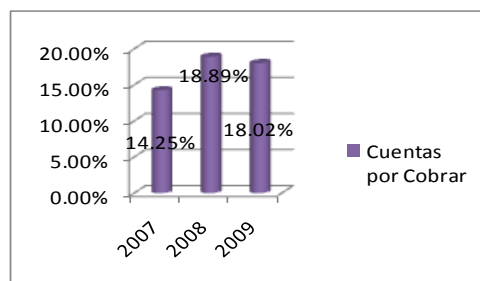
El efectivo manejado por la entidad en el año 2007 es del 6.88% en relación al total de activos; en el año 2008 fue en 0.78%; esto es el efecto de los compromisos de pagos que la empresa adquirió, sin embargo el siguiente año el efectivo es 1.91% debido a la adquisición de nuevos préstamos para este año.

Análisis de las cuentas por cobrar

Tabla 6.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Cuentas por Cobrar	14.25%	18.89%	18.02%

Gráfica 6.



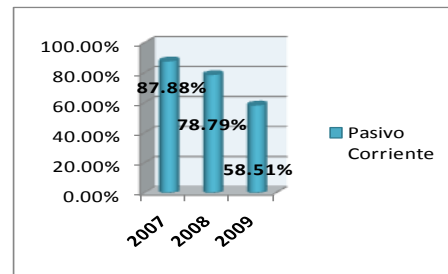
Las cuentas por cobrar representan el 14.25% del total de activos que la entidad posee en el año 2007, las mismas aumentaron a 18.89% en el 2008 y al 18.02% en el 2009, lo que refleja que la gestión de cobros no mejoró.

Análisis de la cuenta pasivos corriente

Tabla 7.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Pasivos corriente	87.88%	78.79%	58.51%

Gráfica 7.



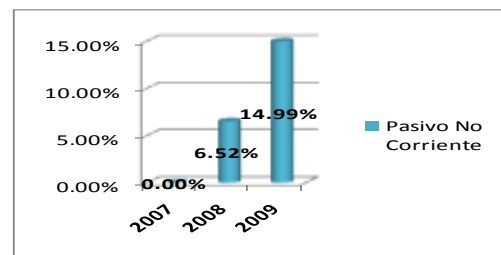
La empresa ha mantenido un porcentaje de pasivos corriente alto, dado que componen el 87.88% de los pasivos en el 2007, en el año 2008 se mantiene en 78.79% y el 2009 con un 58.51% lo que indica que la empresa trabaja con los ingresos que se le pagan por anticipado.

Análisis de la cuenta pasivos no corrientes

Tabla 8.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Pasivo no corriente	0.00%	6.52%	14.99%

Gráfica 8.



El nivel de pasivos no corriente está representado con un 6.52% de los pasivos totales que la entidad posee en el 2008; sin embargo este tipo de financiamiento ha aumentado en el año 2009 por la adquisición de préstamos bancarios.

Análisis de la cuenta gastos de administración

Tabla 9.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Gastos de Administración	37.22%	50.54%	77.41%

Gráfica 9.



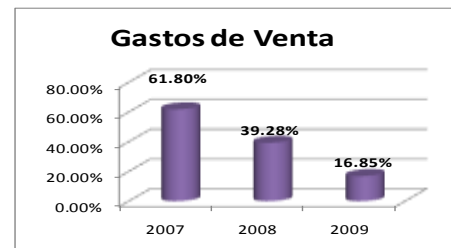
En los gastos de administración se da una disminución en el año 2007 y 2008, y para el año 2009 muestra un incremento del 77.41% del total de ventas lo cual indica que los gastos están elevados debido a un alza por la reclasificación de gastos de venta a gastos de administración.

Análisis de la cuenta gastos de venta

Tabla 10.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Gastos de Venta	61.80%	39.28%	16.85%

Gráfica 10.



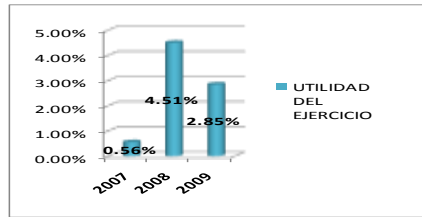
Los gastos de ventas representan el 61.80% de los ingresos de la entidad en el 2007, estos disminuyeron al 39.28% en 2008 y al 16.85% en el 2009, lo que indica que en estos años los gastos que se estaban contabilizando como de venta se llevaron a administración.

Análisis de la cuenta utilidad del ejercicio

Tabla 11.

Cuenta	Año		
	2007	2008	2009
Utilidad del ejercicio	0.56%	4.51%	2.85%

Gráfica 11.



Las utilidades que se obtuvieron en los años en estudio son bajas para el 2007 representan un 0.56% de los ingresos, en el 2008 se obtuvo un 4.51% y se observa una disminución en el 2009 al 2.85%, a pesar de que las ventas se han incrementado, lo cual demuestra que los costos que la empresa asume son muy altos y estos absorben el mayor porcentaje de ingresos que se obtienen en cada periodo, esto indica que no se está obteniendo la utilidad deseada en relación al volumen de ventas con el que operan.

2.5 ANÁLISIS FINANCIERO POR MEDIO DE RAZONES E INDICADORES

A continuación se presentan los resultados de aplicar las razones y los indicadores a los Estados Financieros de la Empresa Escuela Superior S.A. de C.V.

Tabla 12. Razones Financieras

RATIOS/AÑOS	2007	2008	2009
RAZONES DE LIQUIDEZ			
Liquidez Inmediata	\$ 0.08	\$ 0.01	\$ 0.03
Solidez	1.14	1.17	1.36
Estabilidad	-	3.39	1.08
Capital de Trabajo Neto	\$ (41,313.05)	\$ (4,033.98)	\$ 91,505.68
RAZONES DE EFICIENCIA			
Rotación de Activos Totales	1.79	2.41	3.22
Rotación de Cartera	-	4.06	3.32
Período de Cobro de Cartera	0.00	89.82	108.50
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			
Concentración de Endeudamiento a C.P	\$ 1.00	\$ 0.92	\$ 0.80
Autonomía	7.25	5.80	2.77
INDICADORES FINANCIEROS			
INDICADORES DE DESEMPEÑO			
Crecimiento de Ventas	-	497%	5%
INDICADORES DE EFICIENCIA			
Margen Bruto de Utilidad	89.23%	64.79%	78.42%
Margen de Utilidad Operacional	0.81%	6.59%	4.50%
Rentabilidad Sobre el Patrimonio	8.34%	73.98%	34.58%
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
Endeudamiento Total	87.88%	85.30%	73.50%

2.5.1 RAZONES DE LIQUIDEZ

Tabla 13.

AÑOS	2007	2008	2009
Liquidez Inmediata	0.08	0.01	0.03
<u>Efectivo y sus Equivalentes</u>			
Pasivo Corriente			

Gráfica 12. Liquidez Inmediata

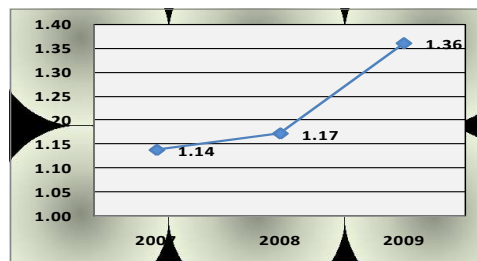


Al analizar la liquidez inmediata se obtuvo que la empresa para el año 2007 contaba con \$0.08 para responder a sus obligaciones con terceros, lo cual se redujo para el 2008 a solo \$ 0.01 y 2009 se presentó una leve recuperación en la liquidez llegando a \$ 0.03 centavos de Efectivo y Equivalentes por cada dólar en el Pasivo Corriente, lo que demuestra que la empresa no posee liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones si dichos pagos fueran exigibles de inmediato.

Tabla 14.

AÑOS		2007	2008	2009
Solidez	<u>Activo Total</u>	1.14	1.17	1.36
	<u>Pasivo Total</u>			

Gráfica 13. Solidez

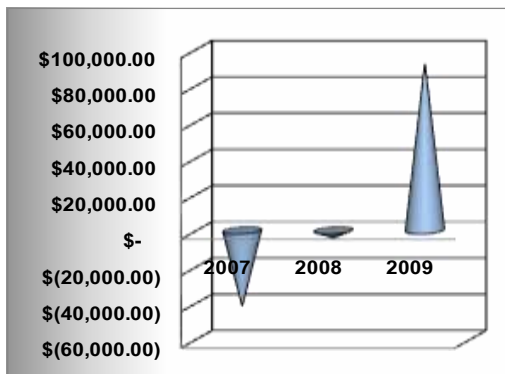


La razón financiera de solidez expresa el grado de garantía que una entidad le puede ofrecer a sus acreedores, y cuanto es el monto de lo invertido en los activos que están respaldando la deuda total de la empresa, se concluye que para el año 2007 la escuela solamente disponía de 1.14 veces para respaldar cada dólar del total de sus obligaciones, para el año 2008 se experimento un aumento de 0.03 veces con respecto al 2007, mejorando considerablemente para el 2009 llegando a exceder en 0.19 veces por cada dólar adeudado a terceros con respecto al año 2008, lo cual aumenta la confianza de los proveedores.

Tabla 15.

AÑOS	2007	2008	2009
Capital de Trabajo Neto (CTN)	\$(41,313.05)	\$ (4,033.98)	\$ 91,505.68
Activo Corriente - Pasivo Corriente			

Gráfica 14. Capital de Trabajo Neto (CTN)



La razón de Capital Neto de Trabajo muestra el valor que le quedaría a la administración después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, como si se hubiere liquidado, lo cual permite a la gerencia tomar decisiones de inversión para que los recursos no se queden ociosos, por lo tanto esta razón muestra para el año 2007 un monto de (\$41,313.05) debido a que la empresa en dicho periodo inicio operaciones, en 2008 fue (\$4,033.98) y para el 2009 el monto disponible para operar después de liquidar las obligaciones de corto plazo es de \$91,505.68 lo cual representa una notable mejora, ya que para este último periodo se han obtenido cifras positivas, las que expresan que la empresa tiene la capacidad de responder a sus obligaciones inmediatas frente a

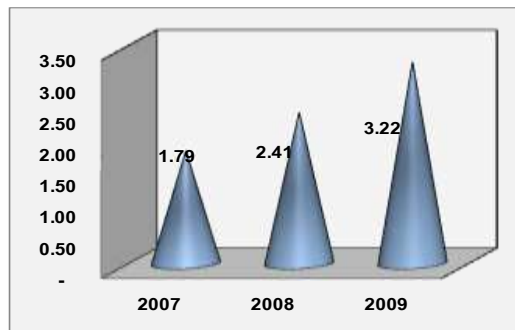
terceros; así como también la posibilidad de poder invertir para obtener mayores rendimientos y disminuir capitales ociosos.

2.5.2 RAZONES DE EFICIENCIA

Tabla 16.

AÑOS	2007	2008	2009
Rotación de Activo Total (RAT)	\$1.79	\$2.41	\$3.22
$\frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Activos Totales}}$			

Gráfica 15. Rotación de Activo Total (RAT)

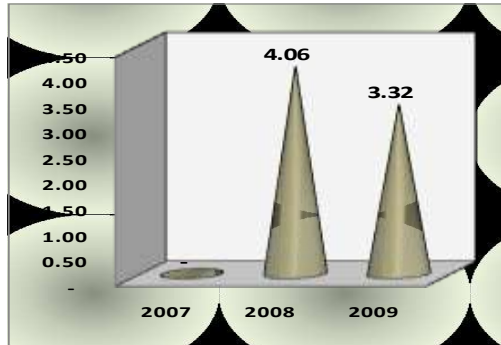


La rotación de activos totales muestra que estos tienen la capacidad de generar ingresos lo cual ha venido aumentando cada período, para el año 2009 las ventas generan \$3.22 el valor de los activos totales, lo que implica que la capacidad de dichos activos para generar rendimientos se ha incrementado con relación al nivel de ventas.

Tabla 17.

AÑOS	2007	2008	2009
Rotación de Cartera	0	4.06	3.32
$\frac{\text{Ventas Al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$			

Gráfica 16. Rotación de Cartera

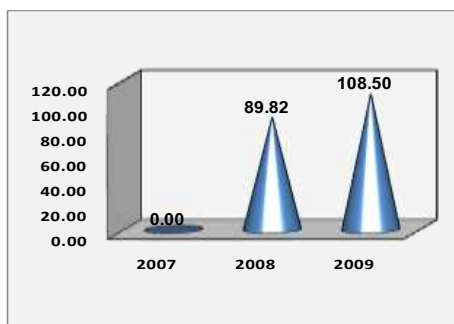


Esta razón financiera permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como la efectividad de la política en el otorgamiento de créditos. Se observa que en el año 2008 la rotación de la cartera de crédito se situaba en 4.06 veces, sin embargo para el año 2009 esta se redujo hasta 3.32 veces, lo que indica que existe una ineficiencia en los procesos de cobro, los que no se ajustan a las políticas de cobro actuales.

Tabla 18.

AÑOS	2007	2008	2009
Periodo de Cobro de Cartera	0	89.82 días	108.50 días
<u>Cuentas por Cobrar Promedio x 360 días</u>			
Ventas al Crédito			

Gráfica 17. Periodo de Cobro de Cartera



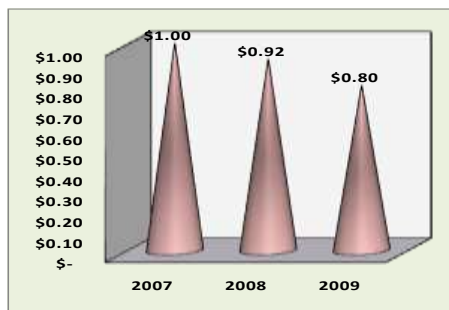
La rotación de la cartera, indica que la recuperación de las Cuentas por Cobrar para el año 2009 es de 108 días lo que refleja que no se recuperó el monto invertido en este rubro con relación a las ventas generadas en ese mismo periodo. Debido a que las gestiones del departamento de cobro no han sido eficientes porque han presentado un considerable aumento en relación al año 2008 que era de 90 días, la entidad no está agilizando el periodo de recuperación de los ingresos ya que según la política de cobros manejadas por la empresa es de 30, 60 y hasta 90 días.

2.5.3 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Tabla 19.

AÑOS	2007	2008	2009
Concentración de Endeudamiento C.P	\$1	\$0.92	\$0.80
<u>Pasivo Corriente</u> Pasivo Total			

Gráfica 18. Concentración de Endeudamiento C.P

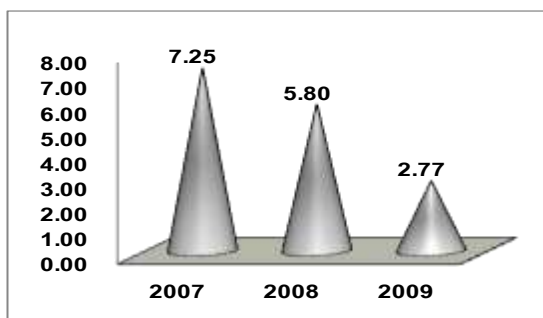


La razón de concentración del endeudamiento a corto plazo para el 2007 muestra que el total de los pasivos de la empresa están constituidos por obligaciones de corto plazo, para el año 2008 se observa una reducción en las obligaciones exigibles en corto plazo de \$0.08 sobre el total de la deuda, en el periodo de 2009 el valor de este índice es de \$0.80 lo cual indica que la tendencia de la administración para poder financiar las operaciones de la empresa es buscar préstamos de largo plazo o con obligaciones que no son exigibles inmediatamente.

Tabla 20.

AÑOS	2007	2008	2009
Autonomía (Lverage)	7.25	5.80	2.77
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$			

Gráfica 19. Autonomía



La razón de autonomía de la entidad, en el año 2007 muestra que la empresa tenía una mayor deuda con relación a su capital, para los años siguientes 2008 y 2009 hay una reducción, lo cual indica que a pesar que las deudas han tenido una considerable disminución el capital social ha logrado un notable incremento debido a que se obtuvieron mayores utilidades las cuales fueron capitalizadas, por cada dólar de Patrimonio tiene comprometido 2.77 veces para cumplir las obligaciones.

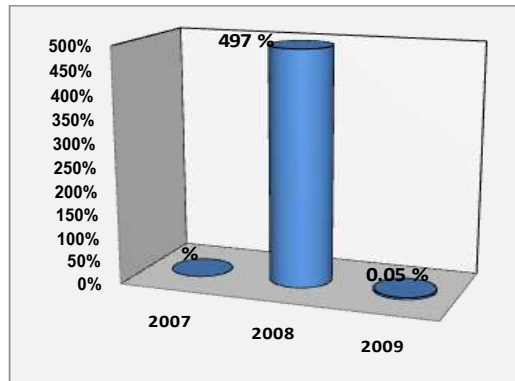
2.5.4 INDICADORES FINANCIEROS

a) INDICADORES DE DESEMPEÑO

Tabla 21.

AÑOS	2007	2008	2009
Crecimiento en Ventas	0%	497%	5%
$\left\{ \frac{\text{Ventas del Periodo}}{\text{Ventas del Periodo Anterior}} \right\} - 1$			

Gráfica 20. Crecimiento en Ventas



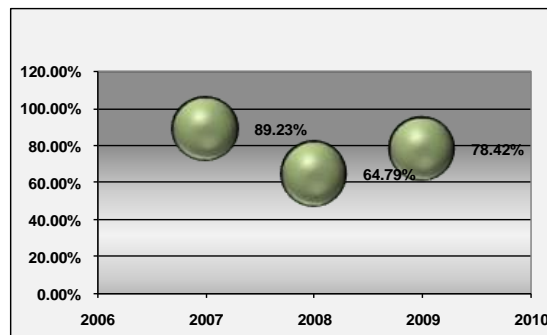
El indicador financiero del crecimiento en ventas indica que si se toma como base el año 2007, los ingresos de la empresa aumentaron los dos años siguientes, lo cual es positivo para la misma, pero si hace la comparación de un año con otro se observa que presentan un aumento en el año 2008 de 497%, para el año 2009 no se presenta incrementos significativos.

b) INDICADORES DE EFICIENCIA (RENTABILIDAD)

Tabla 22.

AÑOS	2007	2008	2009
Margen Bruto de Utilidad	89.23	64.79	78.42
$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$			

Gráfica 21. Margen Bruto de Utilidad

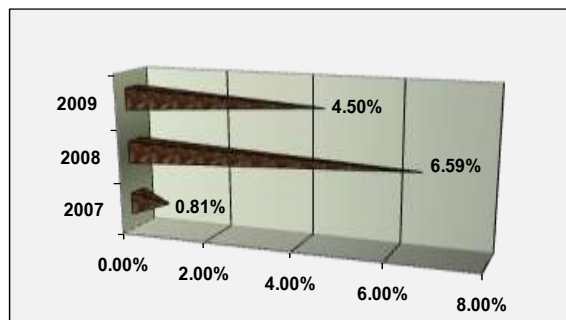


El margen de utilidad bruta refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades sobre las ventas, en el año 2007 que se obtuvo por los servicios vendidos al público superaba los 89.23%, este margen presenta una baja en el 2008 a 64.79% en el 2009 es de 78.42% este es bajo si se compara con el año 2007.

Tabla 23.

AÑOS	2007	2008	2009
Margen de Utilidad Operacional	0.81%	6.59%	4.50%
$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$			

Gráfica 22. Margen de Utilidad Operacional



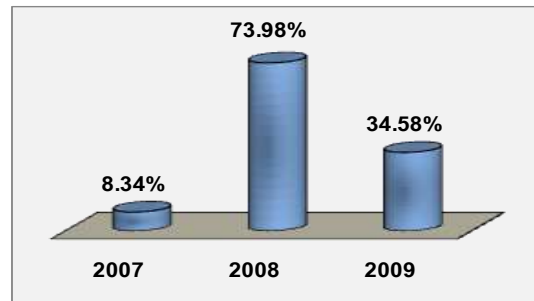
El margen de utilidad operacional muestra que para el 2007 representaba un 0.81%, y para el año 2008 se presenta un aumento a 6.59% y para el año 2009 fue de 4.50% menos en relación al año 2008. Lo que indica que los gastos de operación han ido aumentando en relación al nivel de ingresos, la empresa debe trabajar para obtener la mayor rentabilidad, una de las estrategias sería disminuir los costos y gastos de manera gradual a través de políticas de austeridad, reducción de la cartera pendiente de cobro e impulsando un programa de financiamiento para obtener nuevos estudiantes.

Tabla 24.

AÑOS	2007	2008	2009

Rentabilidad Sobre Patrimonio	8.34%	73.98%	34.58 %
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$			

Gráfica 23. Rentabilidad Sobre Patrimonio



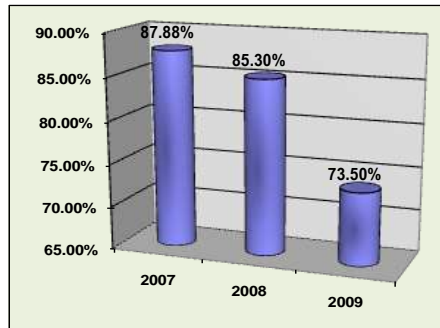
El comportamiento del índice de rentabilidad sobre el patrimonio comparado con la rentabilidad sobre ventas se observa que es similar, debido a que fluctúa, sube en el año 2008, pero en el año 2009 presenta una disminución; lo que significa que la empresa al obtener rentabilidad sobre las ventas, también obtiene rentabilidad sobre su patrimonio, esta rentabilidad se ve afectada en el año 2009 porque bajó a 34.58%, razón por la que las utilidades del año 2008 fueron capitalizadas en el año 2009. Este índice indica con claridad que se debe buscar nuevos estudiantes para generar más ingresos o reducir los costos de operación de la empresa.

c) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Tabla 25.

AÑOS	2007	2008	2009
Endeudamiento Total	87.88%	85.30%	73.50%
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$			

Gráfica 24. Endeudamiento Total



Este ratio financiero mide la proporción de los activos totales financiados por terceros, cuanto más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero proporcionado por terceras personas utilizado para generar utilidades, para el año 2007 por cada dólar invertido en los activos los terceros financian un 87.88%, para el 2008 un 85.30% y para el 2009 fue de 73.50%. El incremento en los dos últimos años del endeudamiento financiero se debió a los ingresos cobrados por anticipado.

Para hacer una consideración sobre los resultados es necesario mencionar que si se tienen mayores compromisos y obligaciones la entidad se volverá dependiente de la deuda y no será auto-sostenible. En tal sentido, se dice que los resultados son malos en la medida que aumenta el endeudamiento.

Se tiene que para el periodo comprendido entre el 2007 al 2009, la empresa tendría que liquidar un promedio del 70% del total de activos para hacer frente a sus obligaciones con terceros.

2.6 DIAGNÓSTICO DEL ANÁLISIS FINANCIERO

La información presentada al analizar a la empresa por medio de razones e indicadores financieros, por el método horizontal y vertical permite determinar las variaciones significativas que han tenido lugar en cada uno de los rubros que conforman los estados financieros, determinando para ello la evolución porcentual de cada cuenta, comparando los resultados de periodos consecutivos, ofreciendo un análisis preliminar de la información presentada se determinó, que no tienen el efectivo suficiente para poder pagar sus obligaciones con terceros,

sin embargo es solvente ya que si la empresa realizará todos sus activos esta podría cubrir la totalidad de sus deudas y compromisos.

Las cuentas por cobrar son un punto clave para recuperar el efectivo, internamente la entidad tiene como plazos de crédito para sus clientes 30-90 días; sin embargo al analizar el periodo de cobro de cartera se observa que en el año 2008 la recuperación ha tenido lugar cada 90 días indistintamente del monto, por lo que se puede decir que han tenido una lenta gestión de cobro, al seguir analizando estos periodos se observa un aumento para el año 2009 a 108 días, lo que indica que la gestión de cobros no ha mejorado con el pasar del tiempo siendo esta deficiente.

Así mismo puede determinarse que en la composición total de los Pasivos; los pasivos corrientes se incrementaron un 298.56% en el año 2008 con relación al periodo de 2007, mientras que para el año 2009 tomando como base de comparación el 2008 el nivel bajó en un 41.79%, debido a que la empresa en los años 2007 y 2008 su mayor porcentaje era representado por los ingresos recibidos por anticipado. De esta manera también los pasivos no corrientes aumentaron en el 2009 en un 80.28% estos resultados demuestran que las intenciones de la administración actual, están encaminadas a aumentar los niveles de financiamiento por parte de terceros con lo que pretenden aumentar la capacidad operativa y por consiguiente incrementar los ingresos, sin embargo al presentar variaciones tan radicales en las obligaciones se aumenta el riesgo de caer en insolvencia.

En lo que respecta a la Autonomía de la entidad, esta se está perdiendo, ya que para los años de 2007 a 2009, por cada dólar de Patrimonio tiene comprometido \$2.77 para cumplir las obligaciones, por lo que la utilización de financiamiento se hace una necesidad debido a que no cuenta con los recursos para autofinanciarse.

Se puede observar que la empresa tiene un volumen de ventas aceptable y con tendencia ascendente en cada año sin embargo se puede ver que al realizar las comparaciones de los años de análisis se determina que en el 2008 aumentaron en un 497% en relación al 2007, y para el 2009 sufriendo una disminución en hasta un 5% en relación al año anterior, por lo que el nivel de ventas fue similar; no obstante se puede decir que los costos de ventas y gastos de operación

absorben la mayoría de los ingresos, reduciendo así las utilidades del ejercicio a montos pequeños en relación al nivel de ventas.

Las utilidades que se obtuvieron en los años en estudio son considerables y se observa una disminución en ellas a pesar de que las ventas se hayan incrementado pues sus costos y gastos son altos.

La empresa se mantiene estable ya que presenta volúmenes altos de ingresos por los servicios que presta pero existe una inadecuada gestión en algunas áreas lo cual produce que su crecimiento se vea reducido; por lo tanto se recomienda que se debe mejorar lo que es la gestión de cobros para no ir aumentando el periodo de cobrabilidad, la escuela debe de controlar y mejorar la administración del efectivo, el nivel de endeudamiento y reducir los gastos operativos logrando así maximizar su rendimiento, con lo cual se podría considerar preparada para continuar expandiéndose y creciendo en el mercado, brindarle financiamiento a los alumnos para obtener mayores ingresos.

2.7 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA INSTITUCIÓN.

El punto de equilibrio es aquel donde los Ingresos totales se igualan a los Costos totales.

Se Determina por medio de este análisis la cantidad mínima de alumnos que la institución necesita para hacer frente a sus obligaciones con terceros.

Fórmula a utilizar:

$$\frac{\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Costos Variables Totales}}}{\text{Volumen Total de Ventas}} - 1$$

Derivación de la fórmula:

Q = cantidad
 Qe = cantidad de equilibrio
 VT = ventas totales
 VTe = ventas totales de equilibrio
 CT = costos totales
 Cu = costo unitario
 Pu = precio unitario
 Mu = margen unitario
 CV = costos variables
 CF = costos fijos

$$VT - CT = 0$$

$$VT - CV - CF = 0$$

$$Pu * Q - Cu * Q - CF = 0$$

$$CF = Pu * Q - Cu * Q$$

$$CF = Q * (Pu - Cu)$$

$$CF = Q * Mu$$

$$Qe = CF / Mu$$

$$VTe = Qe * Pu$$

Tabla 26.

Datos iniciales

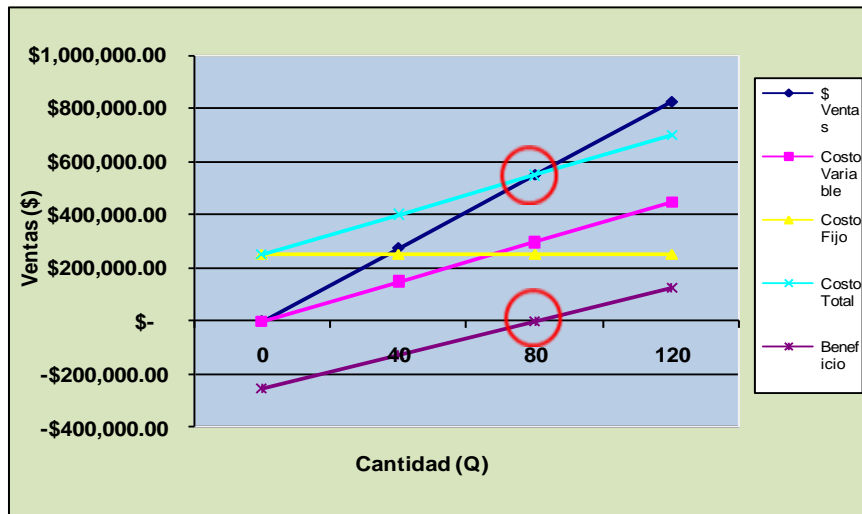
Precio Venta anual	\$ 6,900.00
Costo Unitario anual	\$ 3,726.25
Gastos Fijos anuales	\$ 252,843.19
Pto. Equilibrio	80
Ventas Equilibrio	\$ 549,702.42

Q de Equilibrio
 \$ de Equilibrio

Datos para el gráfico

Q Ventas	0	40	80	120
\$ Ventas	\$ -	\$ 274,851.21	\$ 549,702.42	\$ 824,553.64
Costo Variable	\$ -	\$ 148,429.62	\$ 296,859.24	\$ 445,288.86
Costo Fijo	\$ 252,843.19	\$ 252,843.19	\$ 252,843.19	\$ 252,843.19
Costo Total	\$ 252,843.19	\$ 401,272.81	\$ 549,702.42	\$ 698,132.04
Beneficio	-252,843	-126,422	0	126,422
Para alcanzar el punto de equilibrio se deben tener 79.667 alumnos inscritos				

Gráfica 25. Punto de Equilibrio



Fuente: <http://descargas.abcdatos.com/tutorial/descargarZ601.html>

ANÁLISIS

El punto de equilibrio aparte de ser una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, tanto en unidades monetarias

como en cantidades, dicho método muestra los resultados de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también donde un decremento ocasionará pérdidas, según los datos que muestra la evaluación de punto de equilibrio, es que el precio de venta por alumno normal es de \$6,900.00, y el costo unitario es de \$3,726.25 por alumno y finalmente los costos fijos anuales son de \$252,843.19, lo que determina que la escuela necesita un total de 80 alumnos para llegar a obtener una ganancia de \$549,702.42 por lo que se puede decir que la empresa no gana ni pierde rentabilidad, partiendo de este indicador se determina que la escuela necesita tener inscritos al menos 80 estudiantes normales para poder operar, y que a partir de este punto los beneficios obtenidos por la inscripción de cada nuevo estudiante sin financiamiento permitirá a la escuela proporcionar un programa de financiamiento para estudiantes que por sus condiciones económicas no puedan acceder a los cursos impartida por esta.

2.8 DESARROLLO DE PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO

El programa de estudio está dirigido a aquellos aspirantes que por motivos económicos y por no poseer un record crediticio no puedan aplicar a un financiamiento bancario. Este programa de financiamiento les permitirá pagar cuotas más bajas con mayor periodo de tiempo y estos estuvieren interesados en cursar los programas impartidos por la entidad.

Esta brindará dicho financiamiento siempre y cuando cumpla los requisitos presentados por la misma. Todo con el propósito del aprovechamiento de la demanda estudiantil; por lo que permitirá a la entidad incrementar el volumen de estudiantes y a su vez sus niveles de ingresos y darse a conocer en el ámbito competitivo.

2.8.1 OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO

Diseñar un programa de financiamiento basado en las necesidades económicas y financieras de la empresa que contribuya al mejoramiento de los flujos futuros que percibirá por nuevas

matriculas de estudiantes, ya que este plan ofrece una tasa de interés menor que la del mercado nacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Elaborar un programa de financiamiento que sirva de apoyo para la gestión administrativa-financiera de la Escuela, donde se beneficie a los alumnos con cuotas más accesibles.
- ✓ Diversificar la actividad de la entidad otorgando créditos a estudiantes.
- ✓ Lograr un mayor volumen de inscripciones de estudiantes.
- ✓ Optimizar la capacidad instalada de la empresa.
- ✓ Incrementar sus ventas por medio del programa de financiamiento.

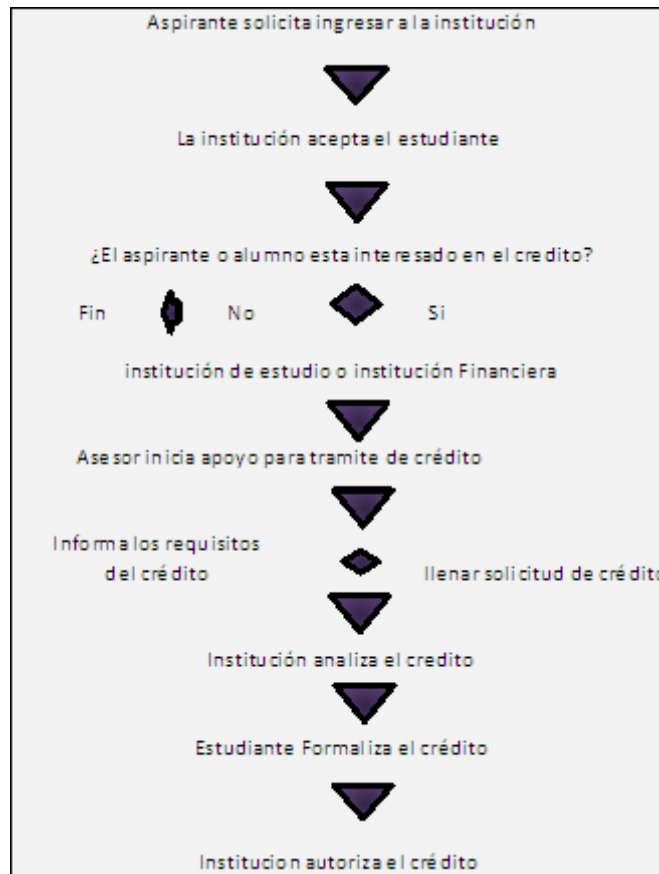
2.8.2 DESCRIPCIÓN DEL CASO PRÁCTICO

Este programa se ha desarrollado con el fin de presentar una herramienta que proporcione beneficios económicos futuros a la empresa y a los alumnos utilizando los elementos necesarios para una adecuada implementación en el cual se ha realizado un análisis financiero previo enfocado al conocimiento y necesidades de la empresa.

La estructura de este programa está dividida en elementos que se desarrollan a continuación:

2.8.3 Diagrama de solicitud y aprobación de crédito

Fig. No.3



Fuente: Elaboración grupal.

2.8.4 PERFIL DEL ESTUDIANTE

Requisitos para ingresar a los programas

Universidad A

► Dirigido a: Estudiantes mayores de 25 años con mínimo 5 años de experiencia laboral.

► Los programas de estudio que proporciona por la universidad A son:

Licenciatura en Administración de Empresas (período de duración 30 meses)

Si el alumno tiene menos de 20 cursos aprobados en cualquier carrera y más de 25 años.

- ▶ Licenciatura en Administración de Empresas (período de duración 24 meses)⁷

Si el alumno tiene más de 20 cursos aprobados en cualquier carrera y más de 25 años.

- ▶ Maestría en Administración de Empresas, Maestría en Recursos Humanos, entre otros Programa de 18 y 24 meses

Si el alumno tiene pensum cerrado o tiene título de cualquier carrera y desea una maestría.

Nota: los periodos antes mencionados son de estudio, los de financiamiento son considerados a 60 meses.

Universidad B

Imparte las siguientes carreras:

- ▶ Licenciatura en Administración de Empresas (período de duración de 30 meses)

Si el alumno tiene menos de 20 cursos aprobados en cualquier carrera y más de 21 años.

- ▶ Licenciatura en Administración de Empresas (período de duración de 24 meses)

Si el alumno tiene más de 20 cursos aprobados en cualquier carrera y más de 21 años.

- ▶ Maestría en Administración de Empresas (Programa de 18 meses)

Si el alumno tiene pensum cerrado o tiene título de cualquier carrera y desea una maestría.

Nota: los periodos antes mencionados son de estudio, los de financiamiento son considerados a 60 meses.

2.8.5 POLÍTICAS DE CRÉDITO

⁷ Nota: Si el alumno tiene más de 20 cursos aprobados, comprobados.

- ✓ La institución otorgara el 100% de financiamiento del total de la carrera a estudiantes de nuevo ingreso que aplique a los programas de licenciaturas y maestrías.
- ✓ La tasa de interés a cobrar será la establecida por el departamento de crédito que es del 7% sugerida por la institución.
- ✓ Mientras se cursa la carrera solo se cobran intereses pactados al inicio del contrato.
- ✓ Los pagos se deben pactar en cuotas mensuales anticipadas.
- ✓ El plazo máximo para cubrir el crédito es de 5 años.
- ✓ Después de finalizado el programa de estudio el estudiante estará comprometido con la empresa a cancelar el monto total acordado al inicio de la carrera por medio de un contrato inicial respaldado por el abogado de la empresa.
- ✓ El deudor será el estudiante y se requiere de un deudor solidario (el cual deberá ser empleado o con negocio propio) para la aprobación del crédito previo de los siguientes requisitos presentados en el siguiente apartado.

2.8.6 POLÍTICAS GENERALES DE COBRO

Políticas de cobro ES, S.A. DE C.V. y sus procedimientos para una mayor atención al cuerpo estudiantil, son las siguientes:

- I. Las cuotas mensuales deberán pagarse por anticipado, dentro de los primeros 3 días de cada mes. De lo contrario pagara adicional \$1.50 por día en concepto de Mora el atraso (Incluyendo Sábados y Domingos), según lo estipula las normas de convivencia estudiantil.
- II. Todos los alumnos que en su cuenta corriente tenga un historial de pagos en mora, quedarán sujetos a un recargo por mora de \$3.00 por día de atraso en el pago de sus cuotas mensuales. Todos los alumnos sin historial de mora, quedarán sujetos a la mora normal de \$1.50 diarios.
- III. Los alumnos que tengan cumplidos 1 meses en mora, No tendrán derecho de ingresar al salón de clases y quedarán como Congelados Académicamente. Sus cuotas seguirán siendo generadas en mora. El Departamento de Cobros queda encargado de ayudar al

alumno y asesorarlo para encontrar solución a su problema, y así, poder continuar con el programa de estudios.

- IV. Los alumnos que estén con 1 mes de Mora, no tendrán derecho a la publicación o notificación de notas de los cursos aprobados. Tampoco se les podrá emitir un certificado de notas. Estas notas quedarán registradas y tendrán validez en el momento de cancelar la mora pendiente y estar al día.
- V. Servicio y Atención al Cliente:
- a) Para una mayor facilidad de pagos se encuentran las cuentas corrientes que maneja ES y que tiene a disposición para el depósito de los pagos:
- Banco HSBC XXX- XXX -XXX -XX
 - Banco de América Central XXX –XXX- XXX -XX

2.9 DESARROLLO FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS PARA EL FINANCIAMIENTO

2.9.1 PLANTEAMIENTO DEL FLUJO DE CAJA

Cada flujo Comprende el detalle de todos los costos y gastos necesarios para realizar la ejecución de dicho programa, para lo cual se utilizará el análisis de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno.

Ventajas y desventajas del programa para la institución.

Ventajas:

- Incremento en el volumen de estudiantes
- Aumento de ingresos percibidos en concepto de intereses
- Oportunidad de apertura de nuevos mercados.
- Crecimiento institucional.

Desventajas:

- Recuperación lenta de la inversión.
- Riesgo en el proceso de recuperación de la inversión.

- Deserción estudiantil.

La estructura de este programa está dividida en elementos que se desarrollan a continuación:

2.9.2 PLANTEAMIENTO DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS DE LA ESCUELA PARA REALIZAR EL PROYECTO.

Se considera una inscripción normal de la institución del primer año de 120 estudiantes sin financiamiento y se espera que se vean atraídos por el financiamiento 60 personas más, así mismo se espera un incremento anual de 110 estudiantes normales para el periodo de estudio del proyecto, de esta misma forma se considera un incremento de 80 estudiantes para cada periodo los que busquen realizar sus estudios con un periodo de pago mayor al normalmente manejado por la institución.

Se consideró el financiamiento para 380 nuevos estudiantes para los próximos 5 años, así mismo se conoce que el porcentaje actual de deserción estudiantil de la escuela es de 6% para los estudiantes normales, se espera que los estudiantes financiados que no terminen su carrera asciendan al 3%.

El precio por inscripción actual de los cursos impartidos por la empresa es de \$575.00 mensuales, se propone que la cuota para estudiantes que opten por el financiamiento sea de \$271.42 que es el valor correspondiente de anualizar el costo total de la carrera que asciende a \$13,353.21 monto promedio correspondientes a los 7 programas que brinda la institución a un periodo de pagos de 5 años, la tasa de interés para el crédito es del 7% anual que es una tasa menor a la ofrecida por las instituciones financieras en este tipo préstamos, esto con el objetivo de beneficiar al estudiante, con lo cual se espera obtener al final de dicho periodo un incremento en los ingresos.

Inversión inicial: se considera una inversión inicial de \$75,633.55 determinado en base al 75% de los costos del programa de financiamiento durante el primer año, con lo cual se espera cubrir los gastos iniciales del proyecto ya que los costos y gastos de los periodos siguientes serán amortizados por los ingresos provenientes del proyecto.

Los gastos de operación de la empresa se verán incrementados como resultado de la inscripción de más estudiantes, considerando el número de estudiantes se estima un aumento en los gastos en relación a los ingresos, el por porcentaje para reserva legal asciende a 7% y para el impuesto sobre la renta es del 25%.

Con las variables descritas anteriormente se procede a presentar la propuesta del programa de financiamiento así como los respectivos resultados para los próximos 5 años del proyecto.

2.9.3 TABLAS DE PRECIOS NORMALES MANEJADOS POR LA INSTITUCIÓN

La siguiente tabla muestra los precios normales manejados por la institución las cuales están divididas en el periodo de duración del programa 18, 24 y 30 meses.

a) UNIVERSIDAD A

AÑO 2010	MAESTRÍA EN ADMISTRACION DE EMPRESAS (MBA)18m	MAESTRÍA EN RECURSOS HUMANOS (MHR)24m	MAESTRÍA EN MARKETING (MMK)24m	MAESTRÍA EN FINANZAS (MFIN)24m
INVERSION	\$ 12,810.00	\$ 15,441.48	\$ 15,441.48	\$ 15,441.48
INSCRIPCION	\$ 931.00	\$ 931.00	\$ 931.00	\$ 931.00
MENSUALIDAD 1º AÑO	\$ 659.95	\$ 604.61	\$ 604.61	\$ 604.61
MENSUALIDAD 2º AÑO	\$ 659.94	\$ 604.59	\$ 604.59	\$ 604.59
TOTAL DE CARRERA DE CONTADO	\$ 12,203.40	\$ 14,725.88	\$ 14,725.88	\$ 14,725.88

b) UNIVERSIDAD B

AÑO 2010	MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (MBA) 18 meses	LICENCIATURAS	
		LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (BBA) 24 meses	LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (BBA) 30 meses
INVERSION TOTAL	\$ 11,150. ⁰⁸	\$ 10,319. ⁰⁹	\$ 12,868. ⁸³
INSCRIPCION	\$ 797. ⁶⁴	\$ 578. ²⁹	\$ 598. ²³
MENSUALIDAD 1º AÑO	\$ 575. ¹⁴	\$ 405. ⁸⁸	\$ 409. ⁰²
MENSUALIDAD 2º AÑO	\$ 575. ¹²	\$ 405. ⁸⁸	\$ 409. ⁰²
MENSUALIDAD 3º AÑO	---	---	\$ 409. ⁰²
INVERSION DE CONTADO	\$ 10,682. ⁴⁵	\$ 9,882. ¹³	\$ 12,255. ¹⁹

2.9.4 TABLA DE AMORTIZACION POR ALUMNO A FINANCIAR.

La siguiente tabla muestra los montos en concepto de mensualidades anualizadas para cada estudiante sobre el monto total de la carrera, a un periodo de 5 años en que está comprendido el programa de financiamiento.

Datos		Resultados	
Capital inicial:	13,353	Comisión de apertura	-
Tipo de interés nominal:	7%	Comisión de gestión	-
Plazo:	5	Capital efectivo	13,353
Periodicidad:	1		
Comisión de apertura:	0.00%		

Periodo de pago	Valor a financiar	Pago de interés	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente	Costo de cancelación
0					13,353	
1	327	95	232	232	11,031	1,103
2	327	72	245	487	8,547	854
3	327	58	268	745	5,888	588
4	327	42	285	1,030	3,044	304
5	327	23	304	13,353	0	0

2.9.5 FLUJOS DE EFECTIVO PARA LOS AÑOS 2010-2014.

En el siguiente flujo de efectivo se muestran los ingresos proyectados que se esperan tener para el periodo comprendido entre los años 2010-2014, divididos entre los beneficios obtenidos por los

programas normales y los programas a financiar, así mismo se presenta por separado el cobro por año correspondiente a los intereses percibidos por la institución por el financiamiento los cuales están calculados en base al monto total de la carrera de \$13,353.21 que es el monto promedio de los programas a financiar para cada estudiante.

Con relación a los gastos se incluyen los siguientes rubros:

- Comisiones departamento de Relaciones Publicas (ventas): las comisiones son determinadas a razón de \$ 350.00 dólares por cada inscripción normal realizadas por el personal de ventas, como una estrategia para reducir los costos de los estudiantes financiados por dicha matrícula se establece un porcentaje de comisión del 0%.
- Salarios base: sueldos correspondientes al personal de relaciones públicas, considerando como salario base un monto de \$250.00 mensuales, correspondiente a 6 personas y monto total al final de cada año de \$18.000.00.
- Proveedores: dentro de este rubro se consideran los siguientes gastos fijos: teléfono, energía eléctrica, papelería, mercadeo y una cuota fija de proveedores varios.
- Gastos de pedagogía: están conformados por los pagos a catedráticos en concepto de honorarios profesionales por cursos impartidos, siendo esta la erogación más alta de la institución, puesto que para ser competitiva en el mercado debe contar con profesionales altamente especializados razón por la cual el costo de este rubro asciende a \$168,000.00 anuales comprendidos en 240 cursos anuales a un valor de \$700.00 cada uno.
- Regalías universidades extranjeras: es el valor de desembolso por el uso de los programas de estudio, el monto pagado es independiente de la cantidad de estudiantes que posea la institución, por lo que puede establecerse un gasto mensual de \$7,666.67 y un monto acumulado anual de \$92,000.00.
- Gastos de mercadeo: estrategias de marketing anual por un monto de \$16,400.00.

- Alquiler: cuota fija de arrendamiento de \$6,000.00 mensuales con contrato a 5 años renovable.
- Prestaciones labores: estimación de pasivos laborales por un monto anual de \$4,800.00.

Dichos rubros detallados anteriormente se presentan en el flujo consolidado para los años 2010-2014 que se presentara en el próximo apartado.

2.9.6 FLUJO DE CAJA CONSOLIDADO 2010-2014

Presenta el presupuesto de ingresos y egresos consolidado al final de los cinco años el cual contiene los montos para cada período.

Detalle	AÑOS				
	2010	2011	2012	2013	2014
Proyección de matriculas normales anuales nuevas	120	110	110	110	110
Cuota de mensualidad sin financiamiento	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00
No. Matriculas (Financiamiento) por año	60	80	80	80	80
Cuota de nuevas mensualidades a financiar	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42
Ingreso por estudiantes normales	\$ 776,250.00	\$ 1,443,250.00	\$ 1,417,375.00	\$ 1,518,000.00	\$ 1,518,000.00
Ingresos por estudiantes con financiamiento	\$ 175,065.90	\$ 401,701.60	\$ 662,264.80	\$ 922,828.00	\$ 1,183,391.20
Estimación de deserción estudiantil	\$ (51,826.98)	\$ (98,646.05)	\$ (104,910.44)	\$ (118,764.84)	\$ (126,581.74)
Total ingresos del Mes	\$ 899,488.92	\$ 1,746,305.55	\$ 1,974,729.36	\$ 2,322,063.16	\$ 2,574,809.46
Egresos Mensuales					
Fotocopiadora	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Proveeduría	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00
Energía eléctrica	\$ 3,350.00	\$ 3,350.00	\$ 3,350.00	\$ 3,350.00	\$ 3,350.00
Personal Administrativo	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00
Alquiler	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00	\$ 72,000.00
Regalías a universidades extranjeras	\$ 92,000.00	\$ 92,000.00	\$ 92,000.00	\$ 92,000.00	\$ 92,000.00
Celulares	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00
Gastos Pedagogía	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00
Comisiones Promedio (estimado x venta)	\$ 42,000.00	\$ 38,500.00	\$ 38,500.00	\$ 38,500.00	\$ 38,500.00
Salarios base	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00
Teléfono	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00
Gastos Mercadeo Publicidad	\$ 16,400.00	\$ 16,400.00	\$ 16,400.00	\$ 16,400.00	\$ 16,400.00
Prestaciones Laborales	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Egresos Totales	\$ 462,150.00	\$ 458,650.00	\$ 458,650.00	\$ 458,650.00	\$ 458,650.00
Flujos	\$ 437,338.92	\$ 1,287,655.55	\$ 1,516,079.36	\$ 1,863,413.16	\$ 2,116,159.46

2.9.7 DETALLE DE EGRESOS

La distribución de los gastos operativos en los que la empresa incurrirá al llevar a cabo el proyecto se realizó de acuerdo al porcentaje de los ingresos correspondientes del financiamiento, con relación al ingreso total del periodo, debido a la naturaleza de estas erogaciones este método

proporciona de una manera razonable los costos incurridos al echar andar el proyecto. A continuación se presentan dichos valores por cada año de evaluado del proyecto.

Porcentaje de los costos por los estudiantes normales	81.60%	78.23%	65.10%	57.58%	50.69%
Porcentajes de los costos por los estudiantes financiados	18.40%	21.77%	34.90%	42.42%	49.31%
Porcentaje total (determinado utilizando el total de ingresos)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

El detalle de los egresos por las operaciones normales, así como la parte de los gastos que corresponden a los financiamientos que se brindaran a los estudiantes partiendo de los gastos normales de la institución se presentan en el siguiente cuadro.

DETALLE/ AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014
Gastos de operación estudiantes normales	\$447,150.02	\$381,579.27	\$312,836.25	\$280,040.29	\$248,260.98
Gastos de venta	\$101,420.13	\$ 72,585.53	\$ 58,291.96	\$ 53,427.22	\$ 48,046.09
Gastos de administración	\$206,313.72	\$175,884.27	\$144,251.62	\$129,463.96	\$114,985.56
Gastos de pedagogía	\$137,083.80	\$131,421.33	\$109,361.79	\$ 96,737.40	\$ 85,163.43
Gastos financieros	\$ 2,332.36	\$ 1,688.14	\$ 930.88	\$ 411.71	\$ 65.90
Gastos de operación por estudiantes financiados	\$100,844.73	\$106,205.44	\$167,738.28	\$206,294.57	\$241,477.93
Gastos de venta	\$ 22,873.05	\$ 20,202.82	\$ 31,255.30	\$ 39,357.71	\$ 46,733.36
Gastos de administración	\$ 46,529.47	\$ 48,954.09	\$ 77,345.64	\$ 95,370.97	\$111,843.89
Gastos de pedagogía	\$ 30,916.20	\$ 36,578.67	\$ 58,638.21	\$ 71,262.60	\$ 82,836.57
Gastos financieros	\$ 526.01	\$ 469.86	\$ 499.12	\$ 303.29	\$ 64.10
Total gastos de operación estudiantes normales y a financiar	\$547,994.75	\$487,784.71	\$480,574.52	\$486,334.86	\$489,738.90
Gastos de venta	\$124,293.19	\$ 92,788.36	\$ 89,547.26	\$ 92,784.93	\$ 94,779.45
Gastos de administración	\$252,843.19	\$224,838.36	\$221,597.26	\$224,834.93	\$226,829.45
Gastos de pedagogía	\$168,000.00	\$168,000.00	\$168,000.00	\$168,000.00	\$168,000.00
Gastos financieros	\$ 2,858.38	\$ 2,158.00	\$ 1,430.00	\$ 715.00	\$ 130.00

2.9.8 DETALLE DE INGRESO TOTALES POR FINANCIAMIENTOS

Se presenta el detalle de ingresos que percibirá la institución por los financiamientos proyectados durante los cinco años que se ha realizado el estudio.

PERIODOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuota normal de estudiantes	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00
Cuota anual por estudiante con financiamiento	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42
Estudiantes con financiamiento					
60 Estudiantes	\$ 175,065.90	\$ 195,422.40	\$ 195,422.40	\$ 195,422.40	\$ 195,422.40
140 Estudiantes	\$ -	\$ 206,279.20	\$ 260,563.20	\$ 260,563.20	\$ 260,563.20
220 Estudiantes	\$ -	\$ -	\$ 206,279.20	\$ 260,563.20	\$ 260,563.20
300 Estudiantes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 206,279.20	\$ 260,563.20
380 Estudiantes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 206,279.20
Total de ingresos de estudiantes con financiamiento	\$ 175,065.90	\$ 401,701.60	\$ 662,264.80	\$ 922,828.00	\$ 1,183,391.20
Ingresos de estudiantes sin financiamiento	\$ 776,250.00	\$ 1,443,250.00	\$ 1,417,375.00	\$ 1,518,000.00	\$ 1,518,000.00
(-) Deserción estudiantil	\$ -51,826.98	\$ -98,646.05	\$ -104,910.44	\$ -118,764.84	\$ -126,581.74
Total de Ingresos	\$ 899,488.92	\$ 1,746,305.55	\$ 1,974,729.36	\$ 2,322,063.16	\$ 2,574,809.46

2.9.9 INGRESOS POR INTERESES DEL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO.

En la siguiente tabla muestra el ingreso anual en concepto de intereses, los cuales están calculados con base al incremento anual de estudiantes.

INGRESOS INTERESES POR FINANCIAMIENTOS							
Cobro de intereses por año							
Año	Numero de alumnos	1	2	3	4	5	Total
		\$ 935.00	\$ 772.00	\$ 598.00	\$ 412.00	\$ 213.00	
2010	60	\$ 56,100.00	\$ 46,320.00	\$ 35,880.00	\$ 24,720.00	\$ 12,780.00	\$ 175,800.00
2011	140		\$ 74,800.00	\$ 61,760.00	\$ 47,840.00	\$ 32,960.00	\$ 217,360.00
2012	220			\$ 74,800.00	\$ 61,760.00	\$ 47,840.00	\$ 184,400.00
2013	300				\$ 74,800.00	\$ 61,760.00	\$ 136,560.00
2014	380					\$ 74,800.00	\$ 74,800.00
Pago de Intereses		\$ 56,100.00	\$ 121,120.00	\$ 172,440.00	\$ 209,120.00	\$ 230,140.00	\$ 788,920.00

2.9.10 CALCULO DE LA TASA A LA QUE SERÁN DESCONTADOS LOS FLUJOS DE LA EMPRESA

Para determinar la tasa a la que serán descontados los flujos de efectivo percibidos por la empresa se utilizó la T-MAR (Tasa mínima atractiva de retorno), para el cálculo de dicha tasa es necesario conocer el rendimiento esperado por las entidades que están financiando las operaciones de la escuela, por lo que el computo de esta es muy fácil, este valor es el promedio ponderado de los rendimientos mínimos que se espera que la entidad genere. De acuerdo a lo anterior el siguiente cuadro muestra que la tasa mínima atractiva de retorno de las condiciones financieras de la escuela asciende a 19.19% anual, la cual será utilizada para evaluar todo tipo

de operaciones financieras que requieran una tasa de descuento. Es de hacer notar que esta tasa es aplicable únicamente a la escuela, por la situación financiera en la que esta se encuentra.

Entidad	Aportación	Porcentaje de Aportación	Rendimiento pedido	Promedio ponderado
Accionistas	\$ 50,000.00	53.21%	15.00% ⁸	7.98%
Banco A	\$ 43,975.00	46.79%	26.72% ⁹	12.50%
Totales	\$ 93,975.00	100.00%		20.48%

2.9.11 FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO

El siguiente flujo muestra la proyección a cinco años de sus operaciones normales en caso de no echar andar el proyecto.

Descripción \ años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos proyectados	\$ 776,250.00	\$ 1,443,250.00	\$ 1,417,375.00	\$ 1,518,000.00	\$ 1,518,000.00
(-) Deserción estudiantil	\$ 46,575.00	\$ 86,595.00	\$ 85,042.50	\$ 91,080.00	\$ 91,080.00
Total de egresos proyectados	\$ 447,150.02	\$ 381,579.27	\$ 312,836.25	\$ 280,040.29	\$ 248,260.98
(-) Gastos de venta	\$ 101,420.13	\$ 72,585.53	\$ 58,291.96	\$ 53,427.22	\$ 48,046.09
(-) Gastos de administración	\$ 206,313.72	\$ 175,884.27	\$ 144,251.62	\$ 129,463.96	\$ 114,985.56
(-) Gastos de pedagogía	\$ 137,083.80	\$ 131,421.33	\$ 109,361.79	\$ 96,737.40	\$ 85,163.43
(-) Gastos financieros	\$ 2,332.36	\$ 1,688.14	\$ 930.88	\$ 411.71	\$ 65.90
Utilidades antes de reserva legal e impuestos	\$ 282,524.98	\$ 975,075.73	\$ 1,019,496.25	\$ 1,146,879.71	\$ 1,178,659.02
(-) Reserva legal	\$ 19,776.75	\$ 68,255.30	\$ 71,364.74	\$ 80,281.58	\$ 82,506.13
(-) Impuestos (25%)	\$ 65,687.06	\$ 226,705.11	\$ 237,032.88	\$ 266,649.53	\$ 274,038.22
Utilidades después de impuestos	\$ 197,061.17	\$ 680,115.32	\$ 711,098.64	\$ 799,948.60	\$ 822,114.67
(+) Depreciación	\$ 57,677.48	\$ 52,401.42	\$ 7,145.43	\$ 2,588.03	\$ 5,560.90
(+) Reserva legal	\$ 19,776.75	\$ 68,255.30	\$ 71,364.74	\$ 80,281.58	\$ 82,506.13
Flujo de caja proyectado si financiamiento	\$ 274,515.40	\$ 800,772.04	\$ 789,608.81	\$ 882,818.20	\$ 910,181.70

VAN sin financiamiento	\$ 2,008,335.03
-------------------------------	------------------------

2.9.12 FLUJO DE CAJA PROYECTADO DEL FINANCIAMIENTO

El siguiente cuadro muestra el flujo de caja proyectado correspondiente solo a los ingresos y gastos obtenidos como resultado del programa de financiamiento.

⁸ Tasa mínima esperada por los accionistas de la escuela Superior.

⁹ Tasa efectiva del financiamiento bancario con el que cuenta la empresa. Ver anexo 1 "c".

Descripción \ años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos proyectados		\$ 175,065.90	\$ 401,701.60	\$ 662,264.80	\$ 922,828.00	\$ 1,183,391.20
(-) Deserción estudiantil		\$ 5,251.98	\$ 12,051.05	\$ 19,867.94	\$ 27,684.84	\$ 35,501.74
Total de egresos proyectados		\$ 100,844.73	\$ 106,205.44	\$ 167,738.28	\$ 206,294.57	\$ 241,477.93
(-) Gastos de venta		\$ 22,873.05	\$ 20,202.82	\$ 31,255.30	\$ 39,357.71	\$ 46,733.36
(-) Gastos de administración		\$ 46,529.47	\$ 48,954.09	\$ 77,345.64	\$ 95,370.97	\$ 111,843.89
(-) Gastos de pedagogía		\$ 30,916.20	\$ 36,578.67	\$ 58,638.21	\$ 71,262.60	\$ 82,836.57
(-) Gastos financieros		\$ 526.01	\$ 469.86	\$ 499.12	\$ 303.29	\$ 64.10
Utilidades antes de reserva legal e impuestos		\$ 68,969.19	\$ 283,445.11	\$ 474,658.58	\$ 688,848.59	\$ 906,411.54
(-) Reserva legal		\$ 4,827.84	\$ 19,841.16	\$ 33,226.10	\$ 48,219.40	\$ 63,448.81
(-) Impuestos (25%)		\$ 16,035.34	\$ 65,900.99	\$ 110,358.12	\$ 160,157.30	\$ 210,740.68
Utilidades después de impuestos		\$ 48,106.01	\$ 197,702.96	\$ 331,074.36	\$ 480,471.89	\$ 632,222.05
(+) Depreciación		\$ 13,007.87	\$ 14,584.95	\$ 3,831.28	\$ 1,906.50	\$ 5,408.96
(+) Reserva legal		\$ 4,827.84	\$ 19,841.16	\$ 33,226.10	\$ 48,219.40	\$ 63,448.81
Inversión inicial	\$ -75,633.55					
Flujo de caja proyectado si financiamiento	\$ -75,633.55	\$ 65,941.73	\$ 232,129.08	\$ 368,131.74	\$ 530,597.78	\$ 701,079.82

VAN del financiamiento	\$ 728,219.81
-------------------------------	----------------------

Se observa que al evaluar los resultados obtenidos por el programa de financiamiento a través de el método del valor presente se percibe un monto \$728,219.81, producto de descontar los flujos generados por el proyecto con una tasa de descuento del 20.48%, por lo que se puede determinar que el proyecto por si mismo puede generar beneficios económicos futuros para mantenerse en el tiempo.

2.9.13 FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO

El siguiente flujo muestra la proyección a cinco años de las operaciones en caso de echar andar el proyecto. El cual es obtenido de sumar los resultados de las operaciones normales de la escuela con los del programa de financiamiento.

Descripción \ años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 899,488.92	\$ 1,746,305.55	\$ 1,974,729.36	\$ 2,322,063.16	\$ 2,574,809.46
Ingresos de alumnos sin financiamiento		\$ 776,250.00	\$ 1,443,250.00	\$ 1,417,375.00	\$ 1,518,000.00	\$ 1,518,000.00
Ingresos de alumnos financiados		\$ 175,065.90	\$ 401,701.60	\$ 662,264.80	\$ 922,828.00	\$ 1,183,391.20
(-) Deserción estudiantil		\$ -51,826.98	\$ -98,646.05	\$ -104,910.44	\$ -118,764.84	\$ -126,581.74
Alumnos financiados		60	140	220	300	380
Precio de venta normal		\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00
Cuota a alumnos financiados		\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42	\$ 271.42
Egresos		\$ 547,994.75	\$ 487,784.71	\$ 480,574.52	\$ 486,334.86	\$ 489,738.90
Gastos de operación estudiantes normales		\$ 547,994.75	\$ 487,784.71	\$ 480,574.52	\$ 486,334.86	\$ 489,738.90
Utilidades antes de impuestos		\$ 351,494.18	\$ 1,258,520.84	\$ 1,494,154.84	\$ 1,835,728.30	\$ 2,085,070.56
Reserva legal (7%)		\$ 24,604.59	\$ 88,096.46	\$ 104,590.84	\$ 128,500.98	\$ 145,954.94
Impuestos (25%)		\$ 81,722.40	\$ 292,606.10	\$ 347,391.00	\$ 426,806.83	\$ 484,778.91
Utilidades proyectadas del ejercicio		\$ 245,167.19	\$ 877,818.29	\$ 1,042,173.00	\$ 1,280,420.49	\$ 1,454,336.72
Depreciación		\$ 66,986.37	\$ 10,976.71	\$ 4,494.52	\$ 10,969.86	\$ 14,958.90
Reserva legal		\$ 24,604.59	\$ 88,096.46	\$ 104,590.84	\$ 128,500.98	\$ 145,954.94
Inversión inicial	\$ -75,633.55					
Flujo de caja	\$ -75,633.55	\$ 336,758.15	\$ 976,891.46	\$ 1,151,258.36	\$ 1,419,891.33	\$ 1,615,250.56

TIR 577%
VAN \$ 2,361,304.81

2.9.14 RESULTADOS DE VALOR PRESENTE NETO PARA FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIAMIENTO

VAN sin financiamiento	\$ 2,008,335.03
VAN con financiamiento	\$ 2,361,304.81
Diferencia	\$ 352,969.78

Análisis

Además la TIR (Tasa Interna de Retorno), es del 577%, dicha tasa es rentable para cubrir la pérdida de valor del dinero en el tiempo, dado esto se puede decir que se esperan utilidades a partir del primer año, no sin antes mencionar que para obtener dichas utilidades se deben tener por lo menos inscritos 60 alumnos financiados para el primer año y un incremento de 80 alumnos anual hasta el quinto año, tiempo en el que se ha evaluado dicho proyecto, considerando que se han establecido las tasas de deserción de 3% para los estudiantes financiados y de 6% para los estudiantes normales, además se pretende que dicho programa tenga carácter permanente.

Según el análisis del flujo del programa de "Financiamiento para Estudiantes", muestra un VAN (Valor Actual Neto), positivo, esto indica que el proyecto es viable aplicando esta herramienta, El método del VAN es muy utilizado para evaluar proyectos de inversión porque todos los ingresos y

egresos futuros se transforman en valores monetarios que dicha inversión costaría el día de hoy, y así puede observarse, fácilmente, si los ingresos serán mayores que los egresos. Si este es menor que cero implica que no hay aceptación del proyecto a una cierta tasa de interés o por el contrario si es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando este es igual a cero se dice que el proyecto realizarlo o no es indiferente.

El VAN muestra un valor de \$2,008,335.03 el cual corresponde al flujo de las operaciones normales sin incluir el programa de financiamiento y de \$2,361,304.81 como resultado de evaluar los flujos normales más los flujos del financiamientos, dando una diferencia de \$352,969.78 que serian un incremento en los ingresos que se obtendrían por el otorgamiento de dicho financiamiento. La aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de descuento que se utilice, en este caso es del 20.48%.

CONCLUSIÓN DEL PROYECTO

Al realizar las evaluaciones por los métodos de análisis financieros se concluye que al echar andar el proyecto traerá incrementos en los beneficios económicos de la empresa, razón por la cual se acepta como viable la implementación de dicho programa, con lo cual además de mejorar la condición financiera de la institución, también se beneficiara a los estudiantes brindándoles cuotas más accesibles en comparación a las normales manejadas por la empresa, ya que en la mayoría de casos esto es una limitante para poder realizar sus aspiraciones en el desarrollo profesional de cada individuo.

2.10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Tras la evaluación de la situación actual en la empresa mediante el análisis financiero y propuesta de un programa de financiamiento para estudiantes como una nueva forma de aumentar el nivel de ingresos para la empresa se concluye lo siguiente:

- Que los beneficios económicos futuros tanto para la empresa como las personas interesadas en ingresar a la institución es mutuo ya que se ve incrementado el volumen de estudiantes y relativamente sus ingresos a través de un proyecto como el presentado anteriormente.
- Así mismo, sectores de mercado al cual desean estudiar y tienen algún tipo de limitantes económico se ven de igual forma beneficiados por el proyecto.
- El estudio del proyecto proporciona diferentes herramientas y controles para la administración eficiente de los recursos.
- Para finalizar el proyecto brinda una independencia de las instituciones financieras y es por esta razón que la elaboración del proyecto es de gran importancia para la generación de beneficios económicos futuros para la institución.

RECOMENDACIONES

- La lenta recuperación de las cuentas por cobrar afecta a la empresa ya que no tiene el efectivo suficiente para pagar sus obligaciones con terceros; es por ello que se recomienda mejorar la gestión de cobros a los clientes de una forma que no sea tan agresiva que disminuya el nivel de ventas pero que permita la conversión rápida y efectiva de las mismas.

Para lograrlo se deben tomar en cuenta los plazos de crédito que se otorgan con relación a los montos; es decir si es un monto pequeño debe tratarse de realizarse de contado y si

es un monto grande proceder a otorgar crédito después de haber analizado la posición financiera y capacidad de pago del cliente.

Al otorgar créditos estos conllevan el riesgo de que el cliente no pague cayendo en mora, al ocurrir esto la empresa debe tomar medidas para gestionar los cobros entre estas medidas se puede mencionar: Envío de cartas, Llamadas telefónicas, Visitas personales, Utilización de agencias de cobro y procesos legales.

- Minimizar los costos y gastos operativos mediante políticas de austeridad que permitan la optimización de los recursos para no tener salidas de dinero innecesarias, ya que al incrementar los gastos y al no contar con el efectivo suficiente para afrontar los obligaciones con terceros y por consiguiente el aumento del nivel de deuda.
- Implementar controles internos que permitan la fácil cuantificación del proyecto y las operaciones normales de la empresa.
- Reestructurar cada periodo definido por la empresa en el proyecto de financiamiento para llevar a cabo un crecimiento acorde a su magnitud.
- Ver la opción para lograr un mayor número de financiamientos de estudiantes esto con el objetivo de beneficiar a sectores más necesitados. Así mismo buscar nuevas alianzas con entidad dedicadas a la capacitación de personal.

2.11 BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

BLOCK, Stanley B. *Fundamentos de Administración Financiera*. Doceava Edición. México D.F. McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V. 2008. 220 Págs.

JOVEL JOVEL, Roberto Carlos. *Guía básica para elaborar trabajos de investigación: ideas prácticas para desarrollar un proceso investigativo*. Primera edición. El Salvador. Imprenta Universitaria. 2008.

NAVARRO MÁRQUEZ, MARCO ANTONIO. *Técnicas de crédito y cobranza. Manual de prácticas, tercera edición corregida 2007/ colegio de bachilleres del estado de sonora*.

LERMA GONZALEZ, Héctor Daniel. *Metodología de la Investigación*. Tercera Edición. Bogotá, Colombia. ECOE Ediciones. 2003

ORTEGA CASTRO, Alfonso. *Introducción a las Finanzas*. Segunda Edición. México, D.F. McGRAW-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V. 2008.

PERDOMO MORENO, Abraham. *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. Sexta Edición. México D.F. Cengage Learning Editores, Inc. 2002. 288 Págs.

WILD, John J. *Análisis de Estados Financieros*. Novena Edición. México D.F. McGRAW-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V. 2007. 816 Págs.

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS:

GUTIERREZ, KARIM. *Análisis Financiero* [en línea]. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtml>>[Consultado 04 de Septiembre de 2010].

<http://descargas.abcdatos.com/tutorial/descargarZ601.ht>

ANEXOS

ANEXO I: REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO

- a. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL TRÁMITE**
- b. REQUISITOS ACADÉMICOS PARA ADMISIÓN DE ALUMNOS**
- c. CÁLCULO DE LA TASA EFECTIVA DEL PRÉSTAMO DE LA INSTITUCIÓN**

ANEXO II: ESTUDIO DE MERCADO

ANEXO III: RESUMEN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA.

ANEXO I: REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO

A) DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA TRÁMITE DE CRÉDITO

I. DEL SOLICITANTE Y CODEUDOR

SI ES EMPLEADO:

- Constancia de sueldo reciente, donde indique tiempo de trabajo, descuentos y cargo que desempeña.
- Certificado patronal de ISSS
- Fotocopia de DUI y NIT
- Declaración de Renta
- Fotocopia de último recibo de agua o energía eléctrica

SI TIENE NEGOCIO PROPIO:

- Fotocopia de las últimas 6 declaraciones IVA.
- Fotocopia de las 2 últimas declaración de Renta
- Fotocopia de Carnet de Contribuyente
- Garantía Hipotecaria: Escritura del Inmueble, Certificación extractada
- Croquis de ubicación del inmueble

II. DE LA UNIVERSIDAD O INSTITUCION EDUCATIVA

- Comprobante de admisión como alumno de la institución, nombre de carrera a cursar, Período de duración, programa de estudios, y perfil del estudiante.
- Plan de inversión total o costos de estudio.
- Fotocopia de título de bachiller o universitario
- Pensum de la carrera o Maestría.

B) REQUISITOS ACADÉMICOS PARA ADMISIÓN DE ALUMNOS

1. Para licenciatura de 30 meses presentar título y notas de bachillerato con su traducción jurada a inglés.
2. Para Licenciatura de 24 meses presentar título de bachillerato y notas de universidad de las 20 o más cursos aprobados con su traducción jurada al inglés.
3. Para maestrías fotocopia del título de universidad y notas con su traducción jurada al inglés.
4. (combo) para alumnos de pensum cerrado, notas y certificación oficial de la universidad donde estudio conste la culminación de la carga académica.
5. Certificación de 90 horas de inglés (se mide a través de una prueba escrita el primer día de clases. En caso de reprobar, el alumno deberá asistir a clases particulares en la academia o escuela de su elección, y presentar una constancia de la misma que certifique su nivel de inglés antes de finalizar su programa)
6. Llenar completamente la planilla de inscripción.
7. Dos fotocopias de color tamaño cedula, las fotocopias deben ser recientes.
8. Dos cartas de referencias emitidas por profesores, empleadores, proveedores, clientes. Etc. Del alumno. Las cartas deben ser de fechas recientes.
9. Curriculum vitae actualizado en idioma inglés. No se requieren soportes.
10. Fotocopia de DUI y NIT a colores.

Estos documentos deberán presentarse a más tardar 90 días después de haber ingresado a la universidad, como única y última fecha. Caso contrario su inscripción en la universidad será temporal.

C) CÁLCULO DE LA TASA EFECTIVA DEL PRÉSTAMO DE LA INSTITUCIÓN

Para determinar la tasa efectiva del préstamo se utilizó la información de la tabla de tarifas de tasas de interés en las operaciones activas y pasivas, comisiones y recargos vigentes a partir del 01/04/2011 del banco de América Central. El cálculo de la tasa efectiva del préstamo bancario es de importancia realizarlo puesto que este valor es el que se utilizara para determinar la tasa a la

que serán descontados los flujos futuros esperados por la empresa. A continuación se detalla la información de las condiciones en que fue proporcionado el financiamiento por el banco.

Monto del préstamo	\$ 50,000.00	
Tasa anual	20.00%	Tasa nominal del préstamo
VF	0	
Tasa	1.67%	
Periodos	60	
Cuota mensual	(\$1,324.69)	
Comisión por otorgamiento	\$1,130.00	2.26% Tasa de comisión de otorgamiento de crédito, incluye IVA
Comisión por manejo de deuda	\$56.50	Hasta el 1.13% sobre el monto otorgado
Seguro de deuda	\$15.00	
(+)IVA de la comisión	\$130.00	

Con lo anterior se establece que el pago mensual por el préstamo que incluye el pago de intereses, amortización a capital, comisión por otorgamiento del préstamo más IVA, comisión mensual por el manejo del crédito más IVA y seguro de deuda, con lo que el pago mensual asciende \$1,403.54. La tabla de amortización del préstamo que se presenta en el siguiente cuadro.

Tabla de amortización del préstamo de la escuela.

Nº	Préstamo		Comisión	IVA comisión	Seguro de deuda	Intereses	Pagos mensuales
	Intereses	Capital					
						\$ 50,000.00	\$48,870.00
1	\$ (833.33)	\$ (491.36)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 49,508.64	-\$ 1,403.54
2	\$ (825.14)	\$ (499.55)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 49,009.09	-\$ 1,403.54
3	\$ (816.82)	\$ (507.88)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 48,501.21	-\$ 1,403.54
4	\$ (808.35)	\$ (516.34)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 47,984.87	-\$ 1,403.54
5	\$ (799.75)	\$ (524.95)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 47,459.93	-\$ 1,403.54
6	\$ (791.00)	\$ (533.70)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 46,926.23	-\$ 1,403.54
7	\$ (782.10)	\$ (542.59)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 46,383.64	-\$ 1,403.54
8	\$ (773.06)	\$ (551.63)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 45,832.01	-\$ 1,403.54
9	\$ (763.87)	\$ (560.83)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 45,271.18	-\$ 1,403.54
10	\$ (754.52)	\$ (570.17)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 44,701.00	-\$ 1,403.54
11	\$ (745.02)	\$ (579.68)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 44,121.33	-\$ 1,403.54
12	\$ (735.36)	\$ (589.34)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 43,531.99	-\$ 1,403.54
13	\$ (725.53)	\$ (599.16)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 42,932.83	-\$ 1,403.54
14	\$ (715.55)	\$ (609.15)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 42,323.68	-\$ 1,403.54
15	\$ (705.39)	\$ (619.30)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 41,704.38	-\$ 1,403.54
16	\$ (695.07)	\$ (629.62)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 41,074.76	-\$ 1,403.54
17	\$ (684.58)	\$ (640.11)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 40,434.64	-\$ 1,403.54
18	\$ (673.91)	\$ (650.78)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 39,783.86	-\$ 1,403.54
19	\$ (663.06)	\$ (661.63)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 39,122.23	-\$ 1,403.54
20	\$ (652.04)	\$ (672.66)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 38,449.57	-\$ 1,403.54
21	\$ (640.83)	\$ (683.87)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 37,765.71	-\$ 1,403.54
22	\$ (629.43)	\$ (695.27)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 37,070.44	-\$ 1,403.54
23	\$ (617.84)	\$ (706.85)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 36,363.59	-\$ 1,403.54
24	\$ (606.06)	\$ (718.63)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 35,644.95	-\$ 1,403.54
25	\$ (594.08)	\$ (730.61)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 34,914.34	-\$ 1,403.54
26	\$ (581.91)	\$ (742.79)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 34,171.55	-\$ 1,403.54
27	\$ (569.53)	\$ (755.17)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 33,416.38	-\$ 1,403.54
28	\$ (556.94)	\$ (767.75)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 32,648.63	-\$ 1,403.54
29	\$ (544.14)	\$ (780.55)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 31,868.08	-\$ 1,403.54
30	\$ (531.13)	\$ (793.56)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 31,074.52	-\$ 1,403.54
31	\$ (517.91)	\$ (806.79)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 30,267.73	-\$ 1,403.54
32	\$ (504.46)	\$ (820.23)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 29,447.50	-\$ 1,403.54
33	\$ (490.79)	\$ (833.90)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 28,613.60	-\$ 1,403.54
34	\$ (476.89)	\$ (847.80)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 27,765.80	-\$ 1,403.54
35	\$ (462.76)	\$ (861.93)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 26,903.87	-\$ 1,403.54
36	\$ (448.40)	\$ (876.30)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 26,027.57	-\$ 1,403.54
37	\$ (433.79)	\$ (890.90)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 25,136.67	-\$ 1,403.54
38	\$ (418.94)	\$ (905.75)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 24,230.92	-\$ 1,403.54
39	\$ (403.85)	\$ (920.85)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 23,310.08	-\$ 1,403.54
40	\$ (388.50)	\$ (936.19)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 22,373.88	-\$ 1,403.54
41	\$ (372.90)	\$ (951.80)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 21,422.09	-\$ 1,403.54
42	\$ (357.03)	\$ (967.66)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 20,454.43	-\$ 1,403.54
43	\$ (340.91)	\$ (983.79)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 19,470.64	-\$ 1,403.54
44	\$ (324.51)	\$ (1,000.18)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 18,470.46	-\$ 1,403.54
45	\$ (307.84)	\$ (1,016.85)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 17,453.60	-\$ 1,403.54
46	\$ (290.89)	\$ (1,033.80)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 16,419.80	-\$ 1,403.54
47	\$ (273.66)	\$ (1,051.03)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 15,368.77	-\$ 1,403.54
48	\$ (256.15)	\$ (1,068.55)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 14,300.22	-\$ 1,403.54
49	\$ (238.34)	\$ (1,086.36)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 13,213.87	-\$ 1,403.54
50	\$ (220.23)	\$ (1,104.46)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 12,109.40	-\$ 1,403.54
51	\$ (201.82)	\$ (1,122.87)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 10,986.53	-\$ 1,403.54
52	\$ (183.11)	\$ (1,141.59)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 9,844.95	-\$ 1,403.54
53	\$ (164.08)	\$ (1,160.61)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 8,684.34	-\$ 1,403.54
54	\$ (144.74)	\$ (1,179.96)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 7,504.38	-\$ 1,403.54
55	\$ (125.07)	\$ (1,199.62)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 6,304.76	-\$ 1,403.54
56	\$ (105.08)	\$ (1,219.61)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 5,085.14	-\$ 1,403.54
57	\$ (84.75)	\$ (1,239.94)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 3,845.20	-\$ 1,403.54
58	\$ (64.09)	\$ (1,260.61)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 2,584.60	-\$ 1,403.54
59	\$ (43.08)	\$ (1,281.62)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ 1,302.98	-\$ 1,403.54
60	\$ (21.72)	\$ (1,302.98)	\$ (56.50)	\$ (7.35)	\$ (15.00)	\$ (0.00)	-\$ 1,403.54
TIR Mensual							1.99%

Luego de amortizar el préstamo a se procede a determinar la tasa efectiva del préstamo la cual es obtenida al calcular la TIR de los flujos de efectivo derivados del préstamo. Con lo que se

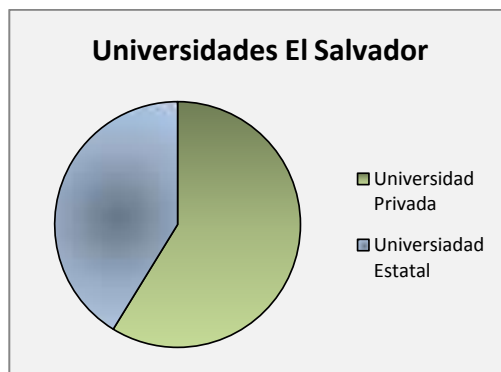
obtiene una tasa de 1.99%, es importante hacer notar que dicha tasa es mensual por lo que resulta necesario anualizarla, empleando la siguiente formula.

Con la que se obtiene como resultado la tasa efectiva anual de 26.72%, que es el costo real por el financiamiento que tiene la empresa.

ANEXO II: ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO A LA ESCUELA SUPERIOR

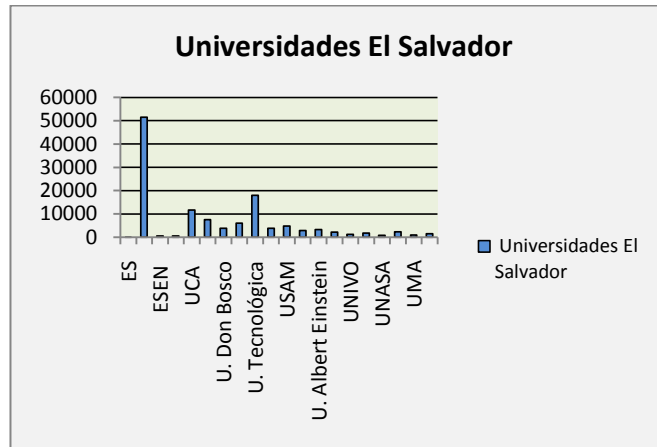
En la actualidad, existen 42 instituciones de Educación Superior entre universidades, institutos tecnológicos e instituciones especializadas, con más de 125,000 estudiantes matriculados en las diferentes universidades públicas y privadas, correspondiendo un 60% de esa población a la participación de la educación privada.



Fuente: Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV ¹⁰

La mayoría de estudiantes son mujeres, en un 54% y hombres en un 46% total de la población estudiantil. Y podremos ver que en la mayoría son personas entre los 18 y los 25 estamos hablando de un 70%. La mayoría de las carreras son de 5 años y todas las universidades solicitan del alumno una tesis o un estudio de seis meses llamado seminario de graduación, adicionales para obtener un grado académico.

¹⁰ Estudio de Mercado realizado por departamento de Marketing/ Escuela Superior Año 2009.



Fuente: Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV

En las Universidades se observa que hay un 40% de alumnos que prefieren carreras en las Ciencias Gerenciales y en Ciencias Jurídicas. Aunque hay universidades como UES, USAM y UNSSA que es muy pequeño el porcentaje interesados en carreras gerenciales ya que el enfoque de estas universidades en su mayoría son carreras médicas.

Son pocas opciones para poder estudiar una maestría asistiendo dos veces a la semana a clase como son UCA (Universidad Centroamericana José Simeón Cañas) y ADEN (Alta Dirección Business School), aunque para poder graduarse en dos años de una maestría con ADEN se tiene que estudiar cuatro días a la semana ya que es por horas.

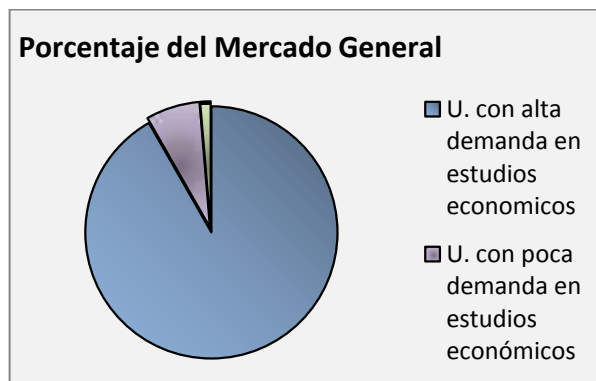
Es muy poco el porcentaje de alumnos adultos, ya que por trabajo y tiempo es muy poca la persona que puede ir durante 5 años a clases todos los días, y optan por cubrir esa necesidad con obtener diplomados aunque no resuelve su problema de obtención de un pregrado o título universitario.

Nota 1. Se ha incluido a Escuela Superior.

Nota 2. En el total no están incluidos los alumnos de ADEN porque no tenemos cifra exacta de alumnos con carrera completa, ya que ellos no ofrecen carreras de pregrado.

Nota 3. Tampoco están Institutos Tecnológicos que no tienen carreras completas como por ejemplo ITCA, Instituto Tecnológico Centroamericano, que tiene carreras de Mecánica, Costura y Chef.

20% del total de alumnos estudian carreras gerenciales en universidades locales, aunque en universidades con enfoque médico – humanístico solamente un 10% estudian este tipo de carreras, y tomamos en cuenta el alto número de carreras que puedan tener las diferentes universidades.



Fuente: Javier Menéndez, Estudio de Mercado, Departamento de marketing ES, SA de CV, Año2009.

El total de los alumnos que estudian Ciencias Económicas en universidades con gran demanda es:

▪ Universidad de El Salvador	8,839
▪ ES	300
▪ ESEN (Escuela de Economía y Neg.)	390
▪ UCA "José Simeón Cañas"	2,340
▪ Universidad Dr. José Matías Delgado	1,500
▪ Universidad Don Bosco	780
▪ Universidad Francisco Gavidia	1,200
▪ Universidad Tecnológica	3,600
▪ Universidad Gerardo Barrios	440
▪ Universidad de Oriente	244

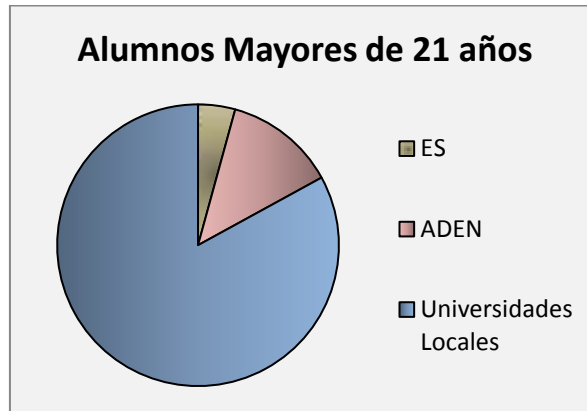
▪ Universidad Católica de Occidente	346
▪ Universidad Andrés Bello	464
▪ Universidad Modular Abierta	185
▪ Otras	300
▪ Total	20,928¹¹

El total de alumnos estudiando Ciencias Económicas en Universidades que no tienen mucha demanda en este rubro es:

▪ Universidad Evangélica de El Salvador	380
▪ Universidad Salvadoreña Alberto Masferrer	480
▪ Universidad Nueva San Salvador	290
▪ Universidad Albert Einstein	325
▪ Universidad Autónoma de Santa Ana	83
▪ Total	1,558¹²

¹¹ Fuente: Javier Menéndez, Estudio de Mercado, Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV, El Salvador, año 2009.

¹² Fuente: Fuente: Javier Menéndez, Estudio de Mercado, Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV, El Salvador, año 2009.



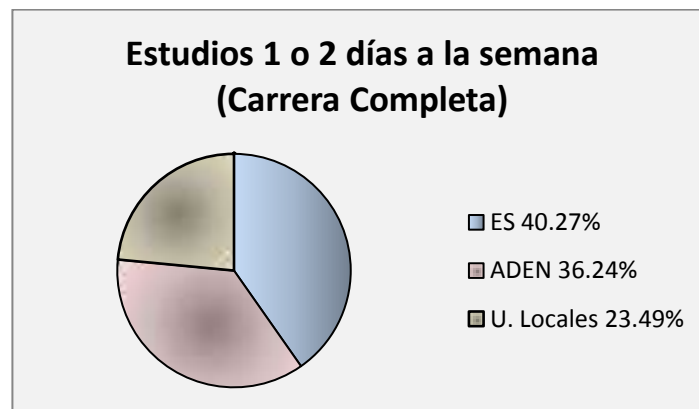
Fuente: Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV

En Total alumnos estudiando carreras de Ciencias Económicas tenemos 22,486 aproximadamente.

ES tiene un 1.33% del total del mercado en todas las carreras de Ciencias Económicas, incluidas Mercadeo, Economía, Administración de Empresas, Contaduría Pública actualmente.

El tamaño del porcentaje aumenta si solo tomamos en cuenta universidades que tengan las mismas ventajas competitivas, como horario, tipo de estudio, etc.

- Clases una o dos veces a la semana
- 3 horas a la semana
- Mayores de 25 año



Fuente: Departamento de marketing Escuela Superior. SA de CV

Los únicos centros de estudios que ofrecen estas características son ADEN y UCA para una de sus Maestrías en Administración de Empresas. Sabemos que el 74% de las personas que estudian son menores de 21 años y el 26% son personas mayores, tenemos una población de 5,846 alumnos mayores de 21 años estudiando Ciencias Económicas de sus diferentes carreras.

La maestría de Administración de Empresas que ofrece la UCA solo viernes y sábado son 85 alumnos.

ADEN tiene 900 alumnos estudiando con ellos, pero solo un porcentaje menor estudia la carrera completa, 30% aproximadamente, estaríamos hablando de 270 alumnos.

En el mercado, aunque todas las universidades locales manejan porcentajes mayores de alumnos, si tomamos en cuenta la oferta académica de ES ADEN solo tiene 270 alumnos para completar carrera, y en las otras universidades locales solamente tienen un porcentaje menor. En el segmento que ES maneja podrá dominar una gran parte del mercado.

ES controla un 40% de alumnos del total de universidades que tengan las mismas características que la representación A y representación B, personas mayores de 21 años.

La competencia de ES directa que ofrece carreras de administración con la mismas ventajas solo está ADEN aunque con precios más altos, y universidades locales como UCA y UMA que la segunda no representa competencia alguna, por el mercado al que ellos se dirigen es Segmento C y D, por lo tanto si no se tomaran en cuenta se estaría controlando un 52% del mercado.

ANEXO III: RESUMEN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA.

DISEÑO METODOLÓGICO

TIPO DE ESTUDIO

La investigación en la Escuela Superior se baso en un tipo de estudio documental y de campo, pues se revisarán tesis, libros, revistas, periódicos y otros textos que contengan información con el objetivo de analizar la información proporcionada, además aplicando las técnicas necesarias a los estados financieros y sus principales cuentas. Con lo que se pretendía describir las posibles

causas, características y elementos que contribuyen a una mejor toma de decisiones de acuerdo a un análisis más detallado de los elementos en estudio. Además fue necesario realizar un análisis que permitió obtener un mayor entendimiento del objeto en estudio y la aplicación de los diferentes programas de financiamientos para los estudiantes por parte de la Escuela, determinando así que tan efectivos son dichos programas establecidos por la gestión.

UNIDAD DE ANÁLISIS

En la investigación la unidad de análisis fue constituida por el personal clave de las Escuelas entre ellos: Gerente General, Contador, Accionistas y otros que poseían la información necesaria para el desarrollo de la investigación, el objetivo era lograr profundizar en la problemática desde el punto de vista de los principales actores del desarrollo operativo de la empresa. Particularmente, los documentos contables más importantes como los Estados Financieros y las razones financieras que son los que presentan las cifras que influyen en la toma de decisiones.

UNIVERSO

La investigación se desarrolló en la Escuela Superior, puesto que esta contaba con el personal informante clave.

INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS A UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

BIBLIOGRÁFICA

La recopilación bibliográfica fue necesaria para el desarrollo de la investigación, porque esta contribuyó a estructurar el contenido en que se desarrolló la investigación.

INFORMACIÓN DE CAMPO

El recurso de la información de campo fue considerado necesario porque a través de este se obtuvo la información para el desarrollo de la investigación, en la cual la herramienta de recolección de datos cualitativos y cuantitativos que se empleó fue el cuestionario, para lo cual se contaba con los medios necesarios para poder realizarlo porque se gozaba de la colaboración

del Gerente General, Contador y Accionistas de la Empresa por lo que de esta forma se pudo recopilar toda la información.

INSTRUMENTO

Los instrumentos de investigación que se utilizaron para la recolección de los datos fueron: CUESTIONARIOS. Se uso un cuestionario semi-estructurado con preguntas cerradas y abiertas.

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

El procesamiento de la información fue desarrollado mediante la utilización de los programas Microsoft Excel y Microsoft Word, para lo cual se desarrollaron plantillas que contribuyeron al ordenamiento y análisis sistemático de los datos en estudio. Los resultados se presentan a través de cuadros de información cualitativa, obtenida de los instrumentos utilizados.

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

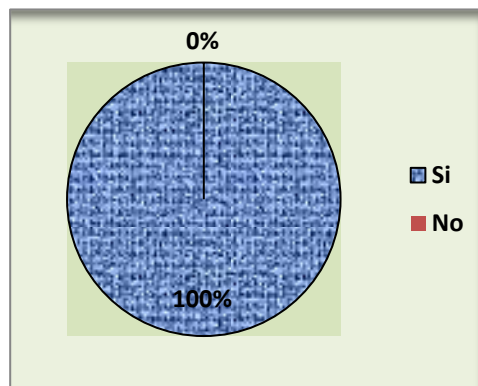
Se efectuó un análisis con los resultados obtenidos con el propósito de sustentar la problemática definida y poder lograr una mejor toma de decisiones a través de un adecuado programa de financiamiento.

DIAGNÓSTICO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN

Los objetivos de la encuesta realizada a las empresas que prestan servicios de educación como escuelas de negocios, son: generar información que permita conocer las condiciones financieras y de mercado, así como identificar las necesidades específicas surgidas de la falta de un programa de financiamiento para los estudiantes. Ahora bien, los objetivos del análisis de la mencionada encuesta se hacen con el propósito de realizar un diagnóstico de la base de datos; hacer una descripción de las condiciones en las que se encuentran este tipo de empresa y por último, hacer un análisis grafico de las respuestas obtenidas.

1. ¿Realiza análisis financiero de la institución?

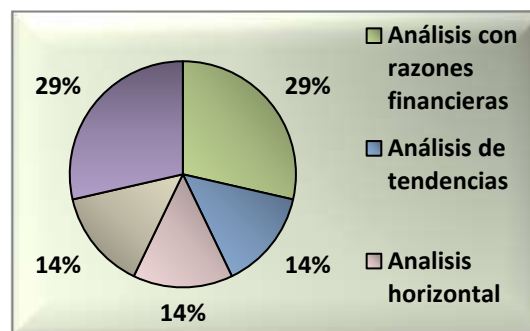
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Se observó que si realizan análisis financiero en un 4/4 las empresas encuestadas.

2. Si la respuesta a la pregunta anterior es Si, ¿qué tipo de análisis?

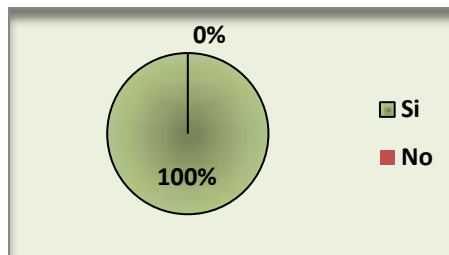
Variable	Respuestas	Frecuencia
Análisis con razones financieras	2	28,57%
Análisis de tendencias	1	14,29%
Análisis horizontal	1	14,29%
Análisis Vertical	1	14,29%
Otras	2	28,57%
Total	7	100,00%



Cuando se les pregunto a las empresas que tipo de análisis financiero utilizan un 2/7 respondió que utilizan análisis con razones financieras, un 1/7 utiliza análisis de tendencias, otro 1/7 utiliza el análisis de financiero horizontal, un 1/7 mas utilizan el análisis vertical, y el restante 2/7 utiliza otro tipo de análisis.

3. ¿Utilizan técnicas de análisis de punto de equilibrio en su institución?

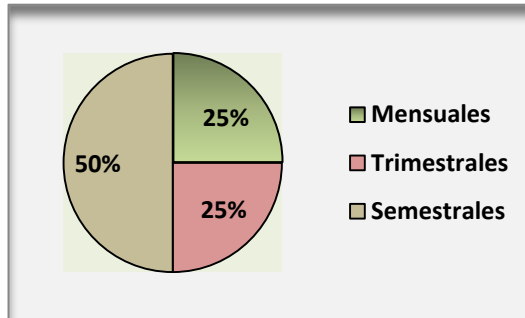
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Se observó que en cuanto a la pregunta de si utilizan el punto de equilibrio como herramienta para realizar análisis financiero en la institución un 4/4 de las empresas encuestadas contesto que si lo utilizan.

4. ¿Si la respuesta a la pregunta anterior es si, dentro de un periodo financiero con qué frecuencia se determina el punto de equilibrio?

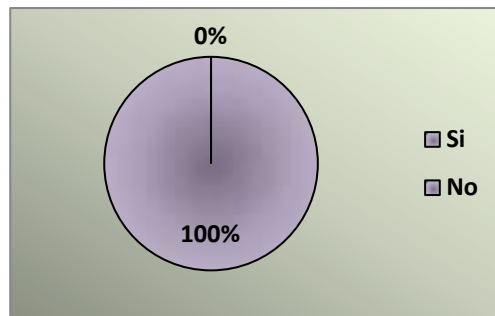
Variable	Respuestas	Frecuencia
Mensuales	1	25,00%
Trimestrales	1	25,00%
Semestrales	2	50,00%
Total	4	100,00%



Se observó que de las empresas encuestadas un 1/4 contestó que lo realizan cada mes, otro 1/4 contestó que este análisis es realizado cada tres meses y el restante 2/4 contestó que lo realizan cada 6 meses.

5. ¿La empresa realiza algún estudio de mercado?

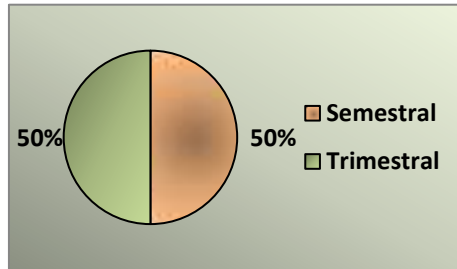
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Se observó que en cuanto a la pregunta de si en la institución realizan estudios de mercado un 4/4 de las empresas encuestadas contestó que si lo hacen.

Si su respuesta es SI ¿con qué frecuencia lo realiza?

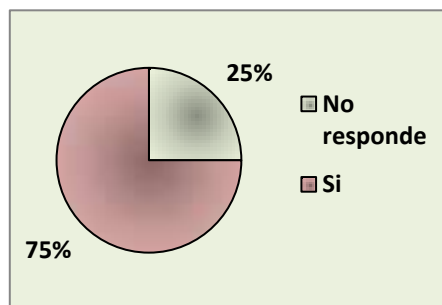
Variable	Respuestas	Frecuencia
Semestral	2	50,00%
Trimestral	2	50,00%
Total	4	100,00%



Cuando se les pregunto con qué frecuencia realizan estudios de mercado, las empresas respondieron que un 2/2 los realiza trimestrales, mientras que el 2/2 restante respondió que este tipo de estudio lo realizan semestralmente.

6. ¿El personal encargado de realizar el estudio de mercado es debidamente capacitado?

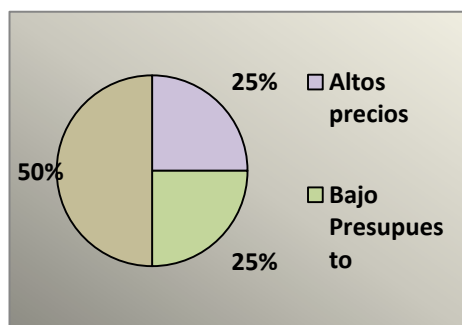
Variable	Respuestas	Frecuencia
No responde	1	25,00%
Si	3	75,00%
Total	4	100,00%



Se observo que a la pregunta de si los encargados de realizar los estudios de mercad están debidamente capacitados un 3/4 dijo que si, el 1/4 restante no responde.

7. ¿Cuáles son las principales limitantes de mercado a las que se enfrentan la empresa para prestar sus servicios?

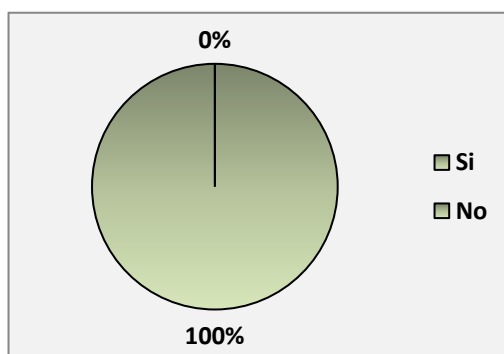
Variable	Respuestas	Frecuencia
Altos precios	1	25,00%
Bajo Presupuesto	1	25,00%
No responde	2	50,00%
Total	4	100,00%



En cuanto a la pregunta de cuáles son las principales limitante de mercado a las que se enfrenta la empresa para prestar sus servicios un 1/4 respondió que su principal limitantes son los altos precios, otro 1/4 respondió como principal limitante la existencia de un bajo presupuesto, mientras que el 2/4 restante no responde.

8. ¿Considera que el estudio de mercado es una herramienta confiable y útil para tomar decisiones entorno al mercado?

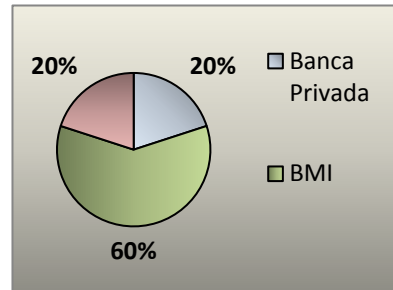
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Se observó que en el 4/4 de las empresas encuestadas consideran que un estudio de mercado es una herramienta útil y confiable para la toma decisiones.

9. ¿Qué estrategias son utilizadas para la obtención de financiamientos por parte de la entidad?

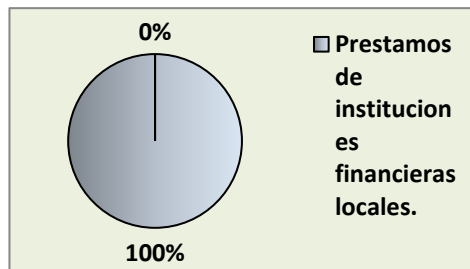
Variable	Respuestas	Frecuencia
Banca Privada	1	20,00%
BMI	3	60,00%
No responde	1	20,00%
Total	5	100,00%



En cuanto a las estrategias que las empresa utilizan para obtener financiamientos están financiamientos con la banca privada con un 20%, un 60% dijo que los financiamientos los obtienen a través de BMI el, 20% restante no responde.

10. ¿A qué tipo de programas de financiamiento tienen acceso sus estudiantes?

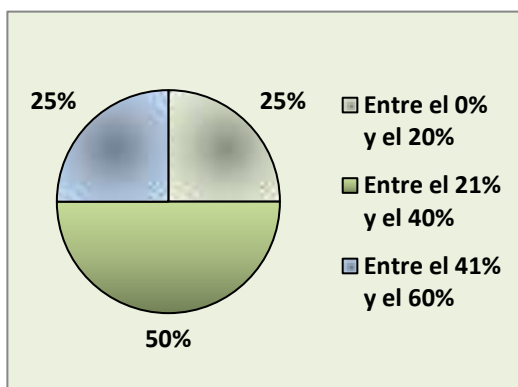
Variable	Respuestas	Frecuencia
Prestamos de instituciones financieras locales.	4	100,00%
Prestamos de instituciones financieras internacionales	0	0,00%
Total	4	100,00%



En cuanto a la pregunta de si a que tipos de programas de financiamiento tienen acceso sus estudiantes un 4/4 de las empresas encuestadas respondió que a préstamos de instituciones financieras locales.

11. ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la empresa goza de financiamiento por parte de instituciones financieras?

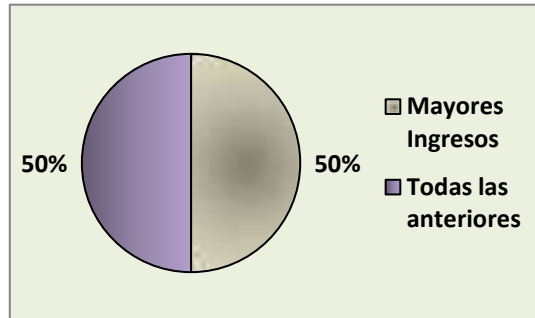
Variable	Respuestas	Frecuencia
Entre el 0% y el 20%	1	25,00%
Entre el 21% y el 40%	2	50,00%
Entre el 41% y el 60%	1	25,00%
Total	4	100,00%



Se pregunto a las empresas que porcentaje de sus estudiantes gozaba de financiamiento por parte de instituciones financieras, obteniendo como resultado que un 1/4 respondió que entre el 0% y el 20%, un 2/4 respondió que entre el 21% y el 40% de sus estudiantes gozaban de financiamiento, el 1/4 restante dijo que el porcentaje de sus estudiante con financiamiento está entre en 41% y un 60%.

12. ¿Cuál es la importancia que tiene los programas de financiamiento para la empresa?

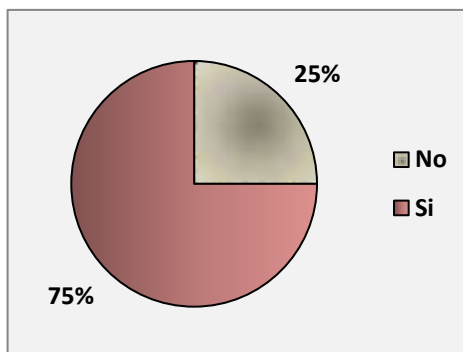
Variable	Respuestas	Frecuencia
Mayores Ingresos	2	50,00%
Todas las anteriores	2	50,00%
Total	4	100,00%



Cuando se les pregunto a las empresa cual es la importancia que tienen los programas de financiamientos para ellas, un 2/4 respondió que contribuían a tener mayores ingresos, el 2/4 restante respondió que contribuye a tener más estudiantes lo que indica que se tienen más ingresos y en consecuencia mayores utilidades.

13. ¿Se vio afectada la empresa por la no aprobación de préstamos para estudiantes de instituciones extranjeras por parte del BMI?

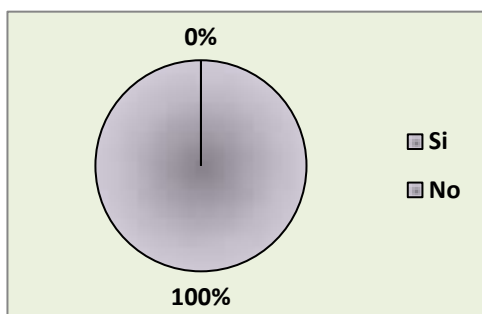
Variable	Respuestas	Frecuencia
No	1	25,00%
Si	3	75,00%
Total general	4	100,00%



Cuando se les pregunto a las empresas si se vieron afectadas por la no aprobación de préstamos para estudiantes de instituciones extranjeras por parte del BMI un 3/4 respondió que si se vieron afectadas por esta situación mientras que solo el 1/4 restante afirmo que no se vieron afectadas por esta medida del BMI.

14. ¿Cree que los requisitos que piden las instituciones financieras para otorgar financiamiento a estudiantes disminuye el número de aspirantes a realizar sus estudios en la institución?

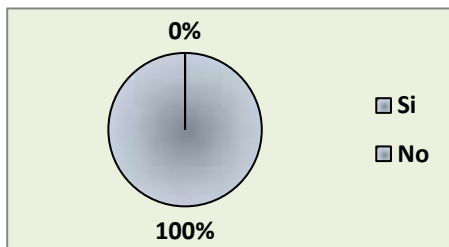
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Cuando se les pregunto a las empresas si consideran que los requisitos que exigen las instituciones financieras para otorgar préstamos a estudiantes disminuye el número de aspirante para realizar sus estudios en la institución un 4/4 que sí.

15. ¿Considera necesaria la búsqueda de más opciones para que los estudiantes puedan acceder a un financiamiento?

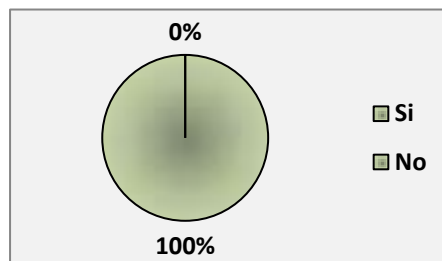
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



En cuanto a si consideran necesaria la búsqueda de más opciones para que los estudiantes puedan acceder a un financiamiento el 4/4 de las empresas encuestadas respondió que sí.

16. ¿Cree que un programa de financiamiento adecuado a las necesidades de los alumnos contribuiría a aumentar el número de aspirantes a realizar sus estudios en la empresa?

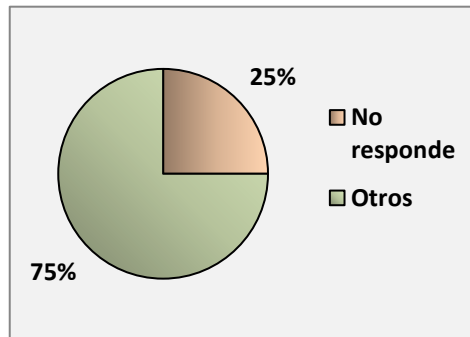
Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Cuando se les pregunto si consideraban que un programa de financiamiento adecuado a las necesidades de los estudiantes contribuiría a aumentar el número de estudiantes para la institución el 4/4 de las empresas encuestadas respondió que si lo haría.

17. ¿Cuál es el riesgo de la empresa para este financiamiento?

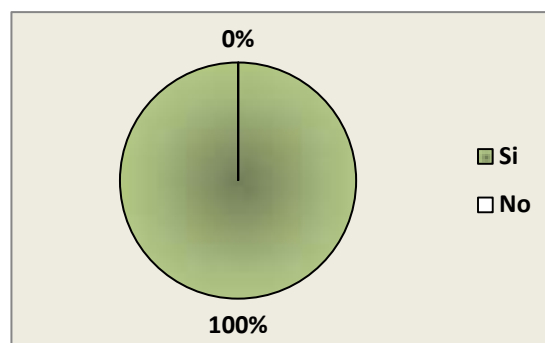
Variable	Respuestas	Frecuencia
Elevados intereses	0	0.00%
Falta de motivación nuevos aspirantes	0	0.00%
Falta de liquidez financiera de la entidad	0	0.00%
No responde	1	25,00%
Otros	3	75,00%
Total	4	100,00%



Se les pregunto a las empresas cual consideraban que era el mayor riesgo de este tipo de financiamiento, un 3/4 dijo que eran muchos lo riesgo que se tenían, mientras que un 1/4 no respondió a la pregunta.

18. ¿Cree que un documento de investigación sobre programas de financiamiento para estudiantes sería de ayuda a la institución para mejor sus niveles de ingresos y el volumen de estudiantes interesados en los cursos impartidos por la misma?

Variable	Respuestas	Frecuencia
Si	4	100,00%
No	0	0,00%
Total	4	100,00%



Cuando se les pregunto que si un documento de investigación sobre programas de financiamiento para estudiantes seria de ayuda a las institución para mejorar sus niveles de ingresos y el volumen de los estudiantes interesados en los cursos que imparte la institución el 4/4 de las empresas encuestadas respondió que sí.

CONCLUSIONES

ÁREA FINANCIERA

Se observo que el 100% de empresas encuestadas realizan análisis financiero ya que es una herramienta indispensable para la toma de decisiones oportunas por parte de la administración lo que le permite medir la rentabilidad de la misma. En cuanto al tipo de análisis utilizado un 50% emplea las razones financieras y de tendencia por lo que lo consideran más efectivo según el rubro que se desea analizar, así mismo se observo que un 25% utiliza más de un tipo de análisis financiero esto con el fin de obtener resultados comparativos .

Además el 100% de las entidades determinan dentro de su análisis el punto de equilibrio ya que les permite medir sus niveles de ingresos y egresos esto con el objetivo de evitar erogaciones que no son necesarias.

En cuanto al periodo de determinación de punto de equilibrio un 50% lo realiza semestralmente por lo que consideran un tiempo prudencial para verificar las variaciones significativas. (Ver cuadro No.1)

Cuadro 1

ítems	Resultado	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
1	Realiza análisis financiero	4	100%
2	Utilización de diferentes tipos de análisis financiero	2	50%
3	Utilización de análisis de punto de equilibrio	4	100%
4	Periodo con el que se determina el punto de equilibrio semestralmente	2	50%

ANÁLISIS AREA DE MERCADO

El 100% de empresas encuestadas realizan estudio de mercado y consideran que es una herramienta confiable y útil para obtener información que les ayude para enfrentar las condiciones del mercado y tomar decisiones. En cuanto al personal encargado de realizar dicho

estudio el 75% cuenta con un personal debidamente capacitado lo cual les brinda una mayor seguridad en la información obtenida en el estudio.

En cuanto al periodo de realización del estudio un 50% lo realiza trimestral y el otros 50% semestralmente por lo que consideran un tiempo prudencial para proporcionar información que les ayude a comprender el mercado y el entorno y así poder tomar decisiones claves para el futuro de la empresa. (VER CUADRO No. 2)

Cuadro 2

Ítems	Resultado	FRECUENCIA	
		RELATIVA	ABSOLUTA
7	Realizan de estudio de mercado	4	100%
8	es herramienta confiable y útil para toma de decisiones el estudio de mercado	4	100%
10	personal debidamente capacitado	3	75%

ANÁLISIS POR AREA DE FINANCIAMIENTOS

Dentro de los resultados obtenidos para el área de financiamiento a estudiantes otorgados por instituciones financieras ya sea nacionales o internacionales, podemos observar que las empresas que se dedican a la prestación de servicios de educación a través del modelo de escuelas de negocios, expresan que el sistema actual de financiamiento ofrecido por los bancos a los nuevos aspirantes genera algunos riesgos para su operatividad, dentro de los cuales podemos decir que el más importante es la desmotivación de los alumnos ha poder optar por este tipo de educación.

Así mismo es de hacer notar que el porcentaje de los estudiantes que puede realizar sus estudios en este tipo de empresas, se viera considerablemente reducido si estos no pudieran acceder a algún tipo de financiamiento, lo que generaría una reducción de los ingresos que perciben este tipo de organización.

Además que los excesivos requisitos que exigen las instituciones financieras para poder otorgar financiamientos a estudiantes, tiene también un impacto negativo en el número de aspirantes que pretende realizar sus estudios a través de este tipo de empresa.

Debido a estas circunstancias es de vital importancia una constante búsqueda de nuevas fuentes de financiamientos, que se adecúen a las necesidades de los estudiantes y que les permita llevar a finalidad el desarrollo de su carrera. Razón por la cual la elaboración de un documento de investigación sobre programas de financiamientos es considerado que sería una herramienta de importancia para la toma de decisiones.

Los problemas que trae para las escuelas de negocios, el sistema actual de financiamiento para estudiantes que realizan sus estudios en este tipo de empresas, es que disminuye el número de estudiantes que puede acceder a este tipo de educación, lo cual afecta significativamente los ingresos de este tipo de instituciones, ya que las cuotas e intereses de dichas carreras son bastantes elevadas.

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



GUIA DE CUESTIONARIO DIRIGIDA A GERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

OBJETIVO: Conocer el ambiente Financiero sobre el manejo de los proyectos de financiamiento para los programas impartidos por las entidades que prestan servicio de educación por medio de escuela de negocios.

INDICACIONES: Responda las siguientes preguntas marcando la opción que más se adecúe a su organización, según sea el caso.

1. ¿Realiza análisis financiero de la institución?
Si NO
2. Si su respuesta a la pregunta anterior es si que tipo de análisis realiza?
 1. Horizontal
 2. Vertical
 3. De Tendencia
 4. Razones Financieras
 5. Otras
3. ¿Utilizan técnicas de análisis de punto de equilibrio en su institución?
SI NO
4. ¿si la respuesta a la pregunta anterior es no, cuál de las siguientes causas son más determinantes?
 1. No lo considera importante
 2. Utiliza otro tipo de índices
 3. No se ha determinado en ninguna oportunidad.

4. Todas las anteriores
5. ¿Si la respuesta a la pregunta anterior es si, dentro de un periodo financiero con qué frecuencia se determina el punto de equilibrio?
- Mensuales trimestrales semestrales
6. ¿La empresa realiza algún estudio de mercado?
- SI NO
- Si su respuesta es SI con qué frecuencia lo realiza?
- Trimestral Semestral Anual
7. ¿El personal encargado de realizar el estudio de mercado está debidamente capacitado?
- SI NO
8. ¿Cuáles son las principales limitantes de mercado a las que se enfrentan la empresa para prestar sus servicios?
- La Falta de publicidad Bajo presupuesto
- Carece de organización Acreditación del MINED
- La competencia Altos precios
- Otras
9. ¿Considera que el estudio de mercado es una herramienta confiable y útil para tomar decisiones entorno al mercado?
- SI NO A veces
10. ¿Qué estrategias son utilizadas para la obtención de financiamientos por parte de la entidad?
1. BMI
2. Banca privada
3. No responde

11. ¿A qué tipo de programas de financiamiento tienen acceso sus estudiantes?
- Prestamos de instituciones financieras locales.
- Prestamos de instituciones financieras internacionales
12. ¿Qué porcentaje de los estudiantes de la empresa goza de financiamiento por parte de instituciones financieras?
- Entre el 0% y el 20%
- Entre el 21% y el 40%
- Entre el 41% y el 60%
13. ¿Cuál es la importancia que tiene los programas de financiamiento para la empresa?
- Aumento de Estudiantes
- Mayores Ingresos
- Mayores utilidades
- Todas las anteriores
14. ¿Se vio afectada la empresa por la no aprobación de préstamos para estudiantes de instituciones extranjeras por parte del BMI?
- SI NO
15. ¿Cree que los requisitos que piden las instituciones financieras para otorgar financiamiento a estudiantes disminuye el número de aspirantes a realizar sus estudios en la institución?
- SI NO
16. Considera necesaria la búsqueda de más opciones para que los estudiantes puedan acceder a un financiamiento?
- SI NO

17. ¿Cree que un programa de financiamiento adecuado a las necesidades de los alumnos contribuiría a aumentar el número de aspirantes a realizar sus estudios en la empresa?

SI

NO

18. ¿Cree que un documento de investigación sobre programas de financiamiento para estudiantes sería de ayuda a la institución para mejorar sus niveles de ingresos y el volumen de estudiantes interesados en los cursos impartidos por la misma?

SI

NO

19. ¿Cuál es el riesgo de la empresa para este financiamiento?

Intereses elevado, ocasionando deserción estudiantil

Falta de motivación para nuevos aspirantes

Falta de Liquidez financiera de la entidad

Otros