

Administración financiera para Pymes

Colección
Dossier Académico
ULEAM

Administración



Teddy Iván Zambrano Vera.
Ángel Fortunato Bernal Álava
Gladys Mirella Cedeño Marcillo
Cesar Velásquez Giler
Zaida Hormaza Muñoz.
Luis Alberto Santana Castro
Fidel Chiriboga Mendoza


Ediciones
Uleam

Este libro ha sido evaluado bajo el sistema de pares académicos y mediante la modalidad de doble ciego.

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
Ciudadela universitaria vía circunvalación (Manta)
www.ulead.edu.ec

Autoridades:

Miguel Camino Solórzano, Rector
Iliana Fernández, Vicerrectora Académica
Doris Cevallos Zambrano, Vicerrectora Administrativa

Administración financiera para Pymes

©Teddy Iván Zambrano Vera.
©Ángel Fortunato Bernal Álava
©Gladys Mirella Cedeño Marcillo
©Cesar Velásquez Giler
©Zaida Hormaza Muñoz
©Luis Alberto Santana Castro
©Fidel Chiriboga Mendoza

Consejo Editorial: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Director Editorial: Fidel Chiriboga

Diseño de cubierta: José Márquez

Estilo, corrección y edición: Alexis Cuzme (DEPU)

ISBN: 978-9942-775-28-3

Edición: Primera. Agosto 2018

Departamento de Edición y Publicación Universitaria (DEPU)

Ediciones Ulead

2 623 026 Ext. 255

www.depu.ulead.blogspot.com

Manta - Manabí - Ecuador

Índice

1. CAPÍTULO I - INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS.....	8
1.1. ¿Qué son las Finanzas?	8
1.2. Origen de las Finanzas.....	9
1.3. Definición de Finanzas	9
1.4. Ámbito de las Finanzas: Públicas y Privadas.....	10
1.4.1. Finanzas Privadas	10
1.4.2. Finanzas públicas	10
1.5. Conceptos claves para entender las finanzas.....	12
1.5.1 Concepto de valor	12
1.5.2. Flujo de efectivo.....	13
1.5.3. Valor del dinero a través del tiempo	14
1.5.4. Dilema de Rentabilidad y riesgo.....	17
1.5.5. El Dilema Liquidez - Inversión.....	18
1.5.6. Costo de Oportunidad.....	20
1.5.7. Mercados, Intermediación, Instrumentos	21
1.5.8. Intermediarios y Mercados Financieros	21
1.5.9. Instrumentos y comercialización.....	22
1.5.10. Instrumentos básicos.....	22
1.5.11. Instrumentos derivados.....	22
1.6. Área de Estudio de las Finanzas	23
1.6.1. Administración Financiera	23
1.6.2. Servicios financieros e Inversiones.....	24
1.6.3. Mercados e intermediarios Financieros.....	25
1.6.4. Clases de intermediación	26
1.7. Los Sistemas Financieros	27
1.7.1. Mercado Financiero.....	28
1.8. El sistema financiero ecuatoriano	29
1.8.1. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano.....	30
1.8.2. ¿Cómo se regula el Sistema Financiero?.....	30
1.8.3. Instituciones que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano.....	31
1.8.4. Instrumentos y valores que se negocian.....	31

1.9. La ética en las Finanzas.....	32
1.10. Conclusiones y Recomendaciones	33
1.11. Preguntas.....	33
2. CAPÍTULO II ENTENDIENDO LOS ESTADOS FINANCIEROS	35
2.1. Diferencias entre la Contabilidad y las Finanzas	35
2.2 Definición De Los Estados Financieros.....	36
2.3. Limitaciones Inherentes De Los Estados Financieros	36
2.4. Finalidades E Importancia De Los Estados Financieros	37
2.5. Marco Conceptual y preparación	38
2.5.1 El Marco Conceptual del IASB comprende la siguiente estructura:	39
2.5.2 Análisis	40
2.6. Estudio De Los Estados Financieros Básicos.....	40
2.6.1. Objetivos.....	40
2.6.2. Finalidad	41
2.6.3. Importancia de la presentación.....	41
2.6.4. Características	41
2.6.5. Estructura.....	42
2.7. Estudio del balance general	42
2.7.1. Características	43
2.8. Estudio del Estado de Resultados	43
2.8.1. Importancia	43
2.8.2. Componentes del estado de resultados	43
2.8.3. Estructura del Estado de Resultados.....	45
2.9. Estudio del Estado de Flujos de Efectivo	46
2.9.1. Clasificación de los Flujos de Efectivo	46
2.9.2. Métodos para realizar el Estado de Flujos de Efectivo	46
2.10. Estado de Cambio en el Patrimonio Neto.....	47
2.11. Conclusión y Recomendación	48
2.12. Anexos.....	49
2.13. Preguntas.....	53
3. CAPÍTULO III ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	54
3.1. Definición de Análisis	54
3.2. Análisis de Estados Financieros	55
3.2.1. Estado de Situación Financiera Inicial	55

3.2.2. El Estado de Pérdidas y Ganancias	56
3.2.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	56
3.2.4. Estado de Flujo de Efectivo.	56
3.2.5. Tipos de Análisis.....	56
3.3. Objetivos e importancia del análisis de los Estados Financieros	57
3.3.1. Objetivos del Análisis de los Estados Financieros.....	57
3.3.2. Importancia del Análisis de Estados Financieros.	57
3.4. Proceso del Análisis e Interpretación.....	58
3.5. Requisitos previos para el análisis	58
3.6. Métodos de análisis de los estados financieros	59
3.6.1. Método de análisis de razones.	59
3.6.2. Sistema de análisis financiero DuPont.....	60
3.6.3. Valor de mercado agregado (VMA).....	61
3.6.4. De tendencias.....	62
3.6.5. De porcentos integrales.....	63
3.6.6. De aumentos y disminución.....	64
3.6.7. Punto de equilibrio	64
3.6.8. Punto de óptima utilidad.....	65
3.7. Casos de estudios empresas de: servicios, comerciales, industriales, financieras.....	66
3.8. Interpretación de las cifras resultantes del análisis financiero.	68
3.9. Informes del Análisis Financiero	69
3.9.1. Contenido	69
3.9.2. Forma de Elaboración	71
3.9.3. Conclusiones y Recomendaciones	72
3.10. Conclusiones y recomendaciones	73
3.11. Preguntas.....	74
4. CAPÍTULO IV PLANEACIÓN FINANCIERA - EL PRONÓSTICO FINANCIERO.....	75
4.1. ¿Qué es la planeación financiera?	75
4.2. El proceso de la planeación financiera	75
4.3. Presupuesto.....	76
4.3.1. Concepto	76
4.3.2. Objetivos.....	76
4.4. Plan presupuestario	77
4.4.1. Plan presupuestal equilibrado.....	77

4.4.2. Plan presupuestario desequilibrado	79
4.5. Características de los presupuestos.....	79
4.5.1. Su formulación	80
4.5.2. Su Presentación.....	80
4.5.3. Su elaboración	80
4.6. Clasificación de los presupuestos	81
4.6.1. Presupuesto base cero	81
4.6.2. Presupuesto maestro	82
4.6.3. Presupuesto de ventas	83
4.6.4. Presupuesto de costo de venta	85
4.6.5. Presupuesto de compras	85
4.6.6. Presupuesto de gastos administrativos.....	86
4.6.7. Flujo del efectivo presupuestado	87
4.6.8. Proceso de elaboración del presupuesto	87
4.6.9. Presupuesto del efectivo	88
4.7. Financiamiento del flujo de efectivo presupuestado	89
4.7.1. Estado De Resultados Presupuestado.....	90
4.7.2. Balance general presupuestado.....	91
4.8. Análisis de las variaciones reales con el presupuesto	92
4.9. Preguntas	93
4.10. Anexos	94
5. CAPÍTULO V LAS FINANZAS EN LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS EMPRESAS Y EN LAS EMPRESAS FAMILIARES.....	98
5.1. Introducción.....	98
5.2. Definición de microempresas y Pymes.....	99
5.3. Características Comunes	100
5.4. La financiación y acceso a los servidores financieros.....	101
5.4.1. Políticas de financiamiento a las Pymes en Ecuador.....	101
5.4.2. Medidas complementarias para mejorar el acceso al financiamiento	102
5.4.3. Tendencias del acceso a financiamiento	103
5.5. Las microempresas y pymes en el ecuador	103
5.5.1. Importancia de las Pymes.....	104
5.5.2. Objetivos específicos.....	105
5.5.3. La distribución geográfica de microempresas.....	105
5.6. Las empresas familiares.....	106

5.6.1. Aspectos claves de las empresas familiares	107
5.7. La financiación de las empresas familiares	108
5.7.1. Financiación alternativa	109
5.7.2. Business angels	111
5.7.3. Capital riesgo	112
5.7.4. Crowdfunding (multitud de microinversores)	113
5.7.5. Bursátil	113
5.8. Las empresas familiares en el Ecuador	114
5.9. Preguntas	116
Bibliografía	117
Glosario	126

Capítulo I

Introducción a las finanzas

En introducción a las finanzas se describen y analizan las principales implicaciones financieras en las actividades desarrolladas por una empresa, y se relacionan las decisiones que se toman en la administración de negocios con los contenidos de los distintos estados financieros básicos.

La presente investigación se refiere a las finanzas y aspectos que la componen, que se pueden definir como una derivación de la economía que trata el tema relacionado con la obtención y gestión del dinero, recursos o capital por parte de una persona o empresa. Las finanzas se refieren a la forma como se obtienen los recursos, a la forma como se gastan o consumen, a la forma como se invierten, pierden o rentabilizan.

La investigación se realizó con el interés de conocer la definición, origen de las finanzas y su impacto en las diferentes etapas donde se toman en cuenta los estados financieros, mercados financieros, decisiones de inversión, logrando de esta manera a través de la investigación un profundo conocimiento en relación al tema y utilizando diferentes medios de información.

1.1 ¿Qué son las Finanzas?

Finanzas, según la RAE (2012), se refiere a hacienda, caudal y negocios. Se le define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional.

La palabra “finanzas” se la puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

Para García (2014), “Finanzas” es una palabra que provoca reacciones distintas, las cuales pueden ir desde el interés y la curiosidad hasta el temor y la angustia. Para la mayoría de las personas las finanzas se perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los estudiosos; en realidad, estas pueden ser tan sencillas, interesantes y útiles si se cuenta con los conocimientos financieros esenciales.

Como toda materia especializada, las finanzas tienen principios básicos y fundamentales; tal vez el más profundo sea la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que poseen dinero están buscando ganar rendimientos y los que no cuentan con él están dispuestos a pagar un precio por obtenerlo y utilizarlo. Las relaciones y actividades generadas por este intercambio de recursos son parte importante de las finanzas.

1.2. Origen de las Finanzas

El ser humano está rodeado por conceptos financieros, el empresario, el bodeguero, el agricultor, el padre de familia, todos piensan en términos de rentabilidad, precios, costos, negocios buenos, malos y regulares. Cada persona tiene su política de consumo, crédito, inversiones y ahorro. Las finanzas provienen del latín "finis", que significa finalizar o terminar. Las finanzas tienen su origen en la finalización de una transacción económica con la transferencia de recursos financieros (con la transferencia de dinero se acaba la transacción). Entonces, ya definida las finanzas como el arte de administrar el dinero, la administración financiera se refiere a las tareas del administrador financiero, el cual tiene como función básica la planificación necesaria de los fondos para el funcionamiento de un negocio.

Las áreas generales de las finanzas son tres:

1. La administración financiera (empleo eficiente de los recursos financieros).
2. Los mercados financieros (conversión de recursos financieros en recursos económicos, o lo que es lo mismo conversión de ahorros en inversión).
3. La inversión financiera (adquisición y asignación eficiente de los recursos financieros).

1.3. Definición de finanzas

Andrade (2013), define el término finanzas de las siguientes maneras: la primera definición es como el área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean estas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc., y la segunda definición es como el área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros.

Para Bodie y Merton (2013), las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo".

Recursos y actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la manera de cómo se administrará cada recurso a medida que pasa el tiempo.

Mientras que para Ferrel y Geoffrey (2013), el término finanzas se refiere a todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz.

1.4. **Ámbito de las finanzas: públicas y privadas**

1.4.1. **Finanzas Privadas**

Para García (2014) las empresas que requieren recursos son aquellas que han identificado alguna oportunidad de inversión rentable, que pretenden desarrollar un proyecto de expansión o, en ocasiones, aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayuda a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado.

Si una empresa recibe dinero en préstamo por parte de su banco, la empresa se convierte en el emisor y el banco en el inversionista. Si recibe dinero de los socios, la empresa "emite" acciones y los individuos son los tenedores de estas, convirtiéndose en inversionistas. En cambio, cuando la empresa "invierte" en una cuenta o instrumento bancario, la empresa es el inversionista y el banco el emisor.



Flujo de recursos en las finanzas corporativas.

Elaborado por: Grupo de Investigación # 1

1.4.2. **Finanzas públicas**

En cuanto a los gobiernos, estos por lo general gastan más de lo que reciben. El déficit de un gobierno, que no es otra cosa que el diferencial entre los ingresos obtenidos y los egresos aplicados, se debe financiar, es decir, deben obtenerse los recursos

faltantes para poder realizar los gastos programados. Un gobierno recibe recursos financieros por medio de los impuestos y derechos que cobra, por la ganancia que generan las empresas estatales, por la emisión de dinero que realiza y, en última instancia, por los recursos en préstamos que puede obtener. (García, 2014)



Flujo de recursos en las finanzas públicas

Elaborado por: Grupo de Investigación # 1

Tanto en el campo de las finanzas públicas como en el de las finanzas corporativas y personales, es necesario conocer los principios financieros básicos que ayuden a tomar buenas decisiones. Estos principios se refieren a los conceptos elementales para comprender cómo se generan las ganancias y los costos en las operaciones financieras. Tales conceptos son los siguientes:

- Activos Financieros
- Mercados Financieros
- Valor de dinero a través del tiempo
- Tasa de Interés
- Valuación de activos Fijos
- Contabilidad y Estados Financieros

El conocimiento de los fundamentos financieros puede evitar errores costosos en las decisiones que se toma y que pudieran haber sido mejores de haber contado con más y mejor información.

Así, como el objetivo de las finanzas públicas es lograr el crecimiento y la sustentabilidad de la economía, y el de las empresas es obtener utilidades que incrementen su valor, el propósito de las finanzas personales es acrecentar un

patrimonio que permita vivir con solvencia económica y poder hacer frente a las necesidades, gustos e imprevistos en el corto, mediano y largo plazos. (García, 2014)

1.5. Conceptos claves para entender las finanzas

1.5.1. Concepto de valor

Valor viene del latín “valor, valōris”, y deriva de una raíz indoeuropea. De manera general se entiende por valor, la cualidad que le es conferida a los hechos, cosas o personas ya sea una valoración estética o ética de acuerdo a cada caso y que puede ser negativa o positiva.

El concepto de valor parte del grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer necesidades o proporcionar bienestar o deleite. El valor de un bien está determinado por la cantidad de trabajo que se gastó en producirlo.

1.5.1.1. Creación de valor

La creación de valor se identifica con la generación de utilidad o riqueza por parte de la empresa en un ejercicio o período de tiempo. Tradicionalmente el objetivo de las empresas mercantiles ha pasado de ser la consecución del máximo beneficio a lograr la supervivencia. Actualmente, el fin fundamental de la mayoría de entidades se centra en la creación de valor, siendo la base de todas sus decisiones.

1.5.1.2. Medición de Valor

La idea de medir la creación de valor económico en la empresa no consiste en un medidor o número más en la empresa. Se trata de una forma de pensamiento que debe estar en toda la empresa, y sin falta alguna en todos los niveles de dirección y gerencia. Esto lleva a arrancar con un proceso de capacitación que permita a todos entender este concepto y que los lleve a guiar sus decisiones y estrategias en sus áreas de influencia.

1.5.1.3. Creación de valor en las empresas

El valor creado para la empresa equivale al incremento o disminución del valor de la firma, o lo que es lo mismo, la variación de la cuantía correspondiente a la variable fondo o “valor”. En otras palabras, crear valor para la empresa se identifica con generar utilidad con respecto a una situación de partida.

De hecho, uno de los muchos motivos que llevan a valorar una empresa es la práctica común de medir la generación de valor en un período, valorando la empresa en dos momentos consecutivos.

1.5.1.4. Valor contable vs. valor económico

El valor contable es un precio innegable, un llamado precio teórico que posee tanto la empresa en su conjunto como cada una de sus partes en las llamadas acciones que corresponden a sus propios dueños, los accionistas. El valor contable o precio teórico se haya básicamente sabiendo los activos, pasivos y netos que cuenta la empresa.

El valor contable puede variar a lo largo del tiempo, pero de una forma más comedida y segura que el valor de mercado.

El valor de mercado es un valor muy explosivo y depende directamente de lo que ocurra a lo largo de cierta línea temporal. Si la empresa, por ejemplo, da una buena noticia, aunque en es ese momento su precio teórico no haya ascendido, su valor de mercado -debido a que mucha gente empezará a comprar acciones de dicha empresa- subirá.

1.5.2. Flujo de efectivo

Se conoce como flujo de efectivo al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito de la Contabilidad se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo contable que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes.

Las actividades operativas, las inversiones y el financiamiento forman parte de las categorías contempladas en el marco del estado de flujo de efectivo. El flujo de caja operacional indica el efectivo percibido o invertido como consecuencia de las actividades básicas de la empresa. El flujo de caja de inversión hace lo propio respecto a los gastos en inversiones (de capital, adquisiciones, etc.), mientras que el flujo de caja de financiamiento considera el efectivo resultante de la recepción o pago de préstamos, las emisiones o recompra de acciones y el pago de dividendos.

Al realizar una proyección de estos estados, la empresa puede prever si contará con el efectivo necesario para cubrir sus gastos y obtener ganancias. Analizar el estado de

flujo de efectivo, por lo tanto, es una actividad muy importante para las pequeñas y medianas compañías que suelen sufrir la falta de liquidez para satisfacer sus necesidades inmediatas. El flujo de efectivo permite realizar previsiones y ayuda a evitar las soluciones de urgencia (como acudir a financistas para solicitar préstamos de corto plazo y elevado costo).

Cabe resaltar que la elaboración del flujo de efectivo posibilita la gestión de las finanzas, contribuye a la toma de decisiones y facilita el control de los egresos para mejorar la rentabilidad.

De esta manera, se pueden deducir conclusiones acerca de la salud financiera de una compañía que, a pesar de ser útiles, no ofrecen la cantidad necesaria de detalle y profundidad. Este análisis no estará completo hasta que no se estudie la evolución de las masas patrimoniales, a través del llamado Balance de Situación. Es así, combinando los resultados de ambos documentos contables, que se puede obtener una perspectiva más amplia y clara de la capacidad de una empresa para producir recursos financieros (flujo de efectivo) para enfrentarse a los pagos. Es común que los profesionales del análisis financiero interpreten un flujo de efectivo negativo como una señal preocupante acerca de la liquidez, un claro aviso de un excesivo nivel de endeudamiento. Por esta razón, en los últimos tiempos se ha visto una tendencia a invertir en empresas que muestren un resultado positivo y creciente.

Lamentablemente, es muy normal que se manipulen estos datos en el caso de las grandes empresas, tanto para mejor como para peor. Hoy en día, la información financiera de las compañías es de público conocimiento, gracias a Internet, y muchas veces las medidas desleales para hundir a la competencia comienzan a través de publicaciones de tipo viral (que se esparcen velozmente por la red) y, si están avaladas por un analista, tendrán el suficiente peso para generar dudas e inestabilidad. Las calumnias fabricadas a partir de datos falsos o inexactos son muchas veces razón suficiente para afectar el éxito de una compañía en la bolsa, aunque sea por poco tiempo.

1.5.3. Valor del dinero a través del tiempo

La valoración en el poder adquisitivo de la moneda a través del tiempo es ocasionada, fundamentalmente, por la inflación que se padece a nivel mundial. Se entiende por inflación un periodo de aumento general de los precios de los bienes de consumo y de

los factores productivos, elevándose los precios del pan, automóviles, el corte del pelo y aumentando los salarios, las rentas de la tierra, etc. Al respecto, es necesario tomar en consideración las oportunidades que se podrían aprovechar al tener una suma de dinero en un momento dado y calcular tanto la inversión como sus utilidades relativas a valor presente es decir se deben evaluar los flujos de efectivos futuros (dinero a recibir en el futuro) con una unidad de medida (valor equivalente al dinero) similar a la del día de hoy, para que la comparación de ingresos futuros contra inversiones actuales sea correcta. (Haime, 2005)

El valor del tiempo es un poder adquisitivo, especialmente por el aumento de precio de los bienes de consumos, lo cual es causado por la inflación, debido a esto tiene como factor incrementar los bienes y servicios (automóviles, corte de cabello). Eso sí, considerando el aumento de los salarios. Tomando en cuenta las alternativas, se podría aprovechar al tener una suma de dinero, calculando la utilidad es decir calcular flujos de efectivos (dinero a percibir en el futuro). Para poder constatar que los ingresos futuros con inversiones presente sean adecuados.

1.5.3.1. Valor futuro y Actual

Valor futuro (VF) describe el proceso de crecimiento de la inversión a futuro a un interés y periodos dados.

Valor actual (VA) describe el proceso de flujos de dinero futuro que a un descuento y periodos dados representa valores actuales. (Haime, 2005)

El valor futuro se basa en medir cantidades futuras, es decir un depósito en un periodo, junto al interés ganado. Mientras tanto que el valor actual de una cantidad futura es la cantidad del dinero hoy que equivale a la cantidad futura dada, considerando el rendimiento que se pueda ganar sobre el dinero actual.

1.5.3.2. Interés simple y compuesto

Interés simple es el rendimiento que produce un capital que permanece constante en el tiempo, que no varía haciendo que el resultado en cada periodo sea siempre el mismo. Interés compuesto tiene que ver con la capitalización de interés. En decir, que el capital invertido se aumenta a intervalos de tiempo debido a que los intereses ganados en cada periodo se suman al capital,

formando un solo valor que entra a devengar una vez más interés y así en forma sucesiva por el tiempo que dure la operación. (Mejía, 2005)

Cuando se toma dinero prestado se paga una renta por la utilización de ese dinero. En este caso la renta recibe el nombre de interés, categorizándose en Interés simple (por lo general las tasas de intereses simple se las utiliza en por menos de un año o menos del dicho año) y compuesto (el interés compuesto se lo utiliza para préstamos más largos, es decir los bancos siempre pagan intereses compuestos sobre el dinero depositado en ellos).

1.5.3.3. Tasa de descuento y Capitalización

La tasa de descuento en particular se ve afectada por el riesgo, así que el riesgo se vuelve otro componente de la valuación de negocios. Los teóricos financieros diferencian varios tipos de riesgo, los dos tipos principales comúnmente identificados son: riesgo de negocio y riesgo financiero.

1.5.3.4. Tasa nominal y efectiva

La tasa nominal es el interés que capitaliza más de una vez por año. Esta tasa convencional o de referencia lo fija en el banco federal o banco central de un país, para regular activos (préstamos y créditos) y pasivos (depósitos y ahorros) de sistema financiero.

La tasa efectiva es aquella a la que efectivamente está colocado el capital. La capitalización del interés en determinado número de veces por año da lugar a una tasa efectiva mayor que la nominal. Esta tasa representa globalmente el pago de intereses impuesto, comisiones o cualquier otro tipo de gastos que la operación financiera implique. (Aching Guzmán, 2006)

1.5.3.5. Determinación de tasa de interés del mercado y componentes

La tasa de interés es el valor que en términos porcentuales se fija a los intereses en una unidad de tiempo. Generalmente es fijada en años, pero bien puede expresarse en períodos diferentes como meses, trimestre, semestre, etc. Si dividimos el total de intereses divididos o pagados por el capital o prestado, obtenemos la tasa de interés de un periodo determinado. Generalmente en el mercado. Una tasa de interés es una cuantía porcentual que se fija a los

intereses de tiempo que son expresa a tiempos determinados, cuya tasa de interés se calculará con el capital.

1.5.4. Dilema de Rentabilidad y riesgo

EL estudio por separado de la rentabilidad y el riesgo nos ofrece cierta información sobre un activo (o cartera).

No obstante, como la rentabilidad de una cartera suele aumentar con su riesgo se desea tener herramientas que permitan comprar distintas carteras. Estas herramientas serán también de gran utilidad para valorar el trabajo de gestor ya que permitirá distinguir aquellos que han obtenido una buena rentabilidad con poco riesgo. (Pindado, 2001)

Lo correcto es invertir en la entidad bancaria, ya que el riesgo es mínimo, mientras que la inversión en la empresa no se sabe cómo evolucionará, en definitiva, antes la misma rentabilidad se debe elegir la de menor riesgo.

1.5.4.1. Riesgo Financiero

El grado de incertidumbre de pago debido a la mezcla de deuda y fondos propios usado para financiar un negocio. Es decir, cuando mayor es la proporción de deuda usada para financiar una empresa, mayor es su riesgo financiero.

1.5.4.2. Riesgo Operativo

Laviada (2007) sostiene que, de algún modo, las prácticas regulatorias son discursivas en tanto que implican el nacimiento y la negociación de ideas, el desarrollo de esquemas clasificatorios y la relación de programas de mejores prácticas. Múltiples agentes con intereses en común, pero no necesariamente iguales, contribuyen a estos procesos discursivos.

1.5.4.3. Riesgo de Mercado

Reyes (2008) asegura que el riesgo de pérdidas, a consecuencias de los cambios que se producen en los mercados financieros, en los que se desenvuelven una empresa debido a movimientos adversos en las variables

financieras, son tales como tipos de interés de cambio y precios de las acciones.

El riesgo del mercado es la pérdida potencial en el valor de los activos financiero debido a los movimientos adversos en los factores que determinen su precio, como por ejemplo la tasa de interés o el tipo de cambio.

1.5.4.4. Riesgo del país

Velarde (2008) refiere que, en la época reciente, el desarrollo de la globalización ha situado un gran aumento de las oportunidades de inversión en los mercados bursátiles internacionales, incluso en mercados emergentes. Este hecho obliga a tener en cuenta los nuevos riesgos que aparecen en la inversión bursátil internacional, de los cuales el riesgo de país ocupa una posición relevante.

Gran parte del país consiste en invertir en los mercados bursátiles internacionales, incluso en mercados emergentes, lo cual ocupa un puesto relevante en el país. Por lo tanto, indica desconfianza de los mercados, pero día a día varía, lo cual es guiado por otros factores nivel de déficit fiscal, turbulencias políticas, presiones políticas para que suba el gasto político, etc.

1.5.5. El Dilema Liquidez - Inversión

El Desarrollo Organizacional se ha constituido en el instrumento por excelencia para el cambio en busca del logro de una mayor eficiencia organizacional, condición indispensable en el mundo actual, caracterizado por la intensa competencia a nivel nacional e internacional. En estos tiempos cambiantes las empresas se enfrentan a un dilema, de preferir ser líquidas o ser rentables, sabiendo que el éxito en gran medida se alcanza con un objetivo básico financiero, que involucra estos dos componentes, como equilibrio económico que permita establecer las metas y al igual satisfaga necesidades organizacionales. "El objetivo básico financiero es maximizar el valor de la empresa; en otras palabras, significa incrementar el valor de riqueza o de su misma inversión, de los accionistas, propietarios o inversionistas". (Baena, 2010, p. 3)

En este punto hay que reconocer que en nuestra cultura empresarial siempre se asocia el objetivo básico financiero con la maximización de la utilidad, lo cual no es correcto puesto que la maximización por sí sola no garantiza a la empresa el

crecimiento y la permanencia que se necesita, por tal es importante que estos dos factores como lo son la rentabilidad y liquidez se involucren en el funcionamiento y toma de decisiones que determinan el éxito de una empresa.

Según López (2010, p. 25) la rentabilidad es una experiencia económica de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos; es el índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

La rentabilidad genera o garantiza la liquidez futura de la empresa, es decir las utilidades se convertirán en efectivo generando liquidez, siempre y cuando, exista un adecuado manejo financiero que incluya acertadas políticas de crédito y cobranza, puesto que cualquier retraso en la cartera interrumpirá el normal funcionamiento de la empresa.

En teoría económica, el principal objetivo de un negocio es maximizar las ganancias e incrementar el valor para los accionistas. Como resultado, cada empresa crea planes y estrategias para cumplir esa meta. La base lógica detrás de ese concepto es que los accionistas, al invertir en una empresa, arriesgan su dinero y por lo tanto deben ser recompensados con retribuciones por sus inversiones.

Desde el punto de vista financiero la empresa para alcanzar dicho objetivo adquiere obligaciones, y compromisos con terceros que debe cubrir, el cumplimiento de estas permite conocer la liquidez de la empresa, su capacidad de pago o solvencia y por ende a su nivel de endeudamiento.

La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

Ejemplo claro son los activos líquidos que son fácilmente convertibles en efectivo y permiten a la empresa subsanar las obligaciones, pago a proveedores, acreedores, empleados y entidades financieras, administradores de impuestos, entre otros, que pueden impedir el normal funcionamiento de las actividades en la empresa, debido a que nadie presta dinero al que no tiene capacidad de pago.

Para dar claridad a este tema, el caso de los grandes almacenes de cadena que ofrecen precios bajos para atraer y captar clientes, obteniendo una excelente rentabilidad gracias a los altos volúmenes de venta y al acertado manejo de las compras y de inventario, es importante entonces que la empresa logre encontrar un equilibrio

entre la rentabilidad y la liquidez para alcanzar el éxito esperado, buscando cumplir con las metas propuestas.

Se debe tener en cuenta que se pueden presentar cuatro escenarios, uno puede ser donde la rentabilidad y la liquidez es buena, quiere decir que se encuentra consolidada o en desarrollo la empresa, ya que obtienen suficientes utilidades y se genera flujo de efectivo por las actividades operacionales. De ser alcanzada la empresa debe procurar mantener esta posición financiera.

1.5.6. Costo de Oportunidad

Según Ramales Martín (2003) la reformulación de la teoría clásica del comercio internacional sustentada por Adam Smith (1776) y por David Ricardo (1817) provino de Gottfried Haberler, en la década de los años 30, la cual menciona que la teoría clásica del comercio internacional descansa en la restrictiva teoría del valor-trabajo, razón por la cual Haberler la reformuló en términos de la teoría de los costos de oportunidad, un concepto estrictamente neoclásico.

Según Villareal Samaniego (2008), en su libro *Administración financiera II*:

Un costo no es únicamente un desembolso de dinero para realizar algún pago. Un costo también puede ser el no recibir algún beneficio. A estos costos se les conoce como costos de oportunidad. Los costos de oportunidad se presentan en los proyectos de inversión cuando la empresa debe usar ciertos recursos que ya tiene para realizar dicho proyecto. Por ejemplo, que una empresa tiene un edificio que se usó como almacén hace algunos años, pero que ahora está vacío. Por su ubicación y otras características, ahora se está considerando la posibilidad de acondicionar el antiguo almacén para usarlo como sala de exhibición de los productos de la empresa, lo cual requeriría una inversión relativamente pequeña.

Desde luego, si se lleva a cabo el proyecto no se produciría un desembolso de efectivo por concepto de la compra o construcción de un nuevo edificio, puesto que ya se tiene uno. Sin embargo, el uso del edificio no es gratuito ya que se estaría usando un recurso valioso que ya se tiene en el proyecto de la sala de exhibición. Aún y cuando la empresa no lo está usando para sus operaciones ni pudiera usarlo en el futuro, el edificio se podría vender. En consecuencia, el uso del almacén para convertirlo en sala de exhibición representa un costo de oportunidad; que es un costo relevante que debe considerarse al evaluar el nuevo proyecto.

Suponiendo que el edificio se está arrendando a otra empresa que lo usa como bodega. Si se realiza el proyecto de acondicionar el antiguo almacén como sala de exhibición el edificio se dejaría de rentar y, por lo tanto, la renta que se recibe por este concepto ya no se obtendría. Este dinero no percibido sería, desde luego, un costo de oportunidad que debería considerarse. (s.p.)

1.5.7. Mercados, intermediación, instrumentos

Un mercado financiero es un mercado en el que se pueden comprar o vender activos financieros (mercados o títulos), como acciones y bonos, en los mercados financieros los fondos se transfieren cuando una parte compra los activos financieros que antes tenía la otra parte. Estos mercados facilitan el flujo del fondo y, por consiguiente permiten el financiamiento y la inversión por parte de familias, empresas y dependencias gubernamentales.

En los mercados financieros se transfieren fondos de quienes tienen excedentes de estos a quienes lo necesitan. Permiten que los estudiantes universitarios obtengan préstamos, que a las familias se les otorguen hipotecas, que las empresas financien su crecimiento y los gobiernos muchos de sus gastos.

Los participantes que reciben más dinero del que gastan se conocen como unidades de superavit (o inversionistas), las cuales proporcionan sus ahorros netos a los mercados financieros. Los que gastan más dinero del que reciben se denominan unidades de déficit, estas tienen acceso a los fondos de los mercados financieros para poder gastar más dinero del que reciben. (Madura, 2015)

1.5.8. Intermediarios y Mercados Financieros

Los intermediarios y los mercados financieros forman parte de un conjunto de elementos que componen un sistema financiero. El sistema financiero se puede dividir en cuatro partes:

1. Los organismos reguladores,
2. Las instituciones financieras,
3. Los individuos e instituciones que efectúan las diferentes operaciones y
4. Las organizaciones que pueden ser reconocidas como auxiliares.

Un mercado, si no es perfectamente competitivo, como ocurre en la mayoría de los casos, por sí mismo no produce bienes y servicios al menor costo posible y de forma eficiente.

En los mercados financieros, como en cualquier otro, se pueden presentar fallas, por lo que los gobiernos de muchos países han creado una serie de mecanismos de regulación para estos mercados que están planeados para cumplir cinco funciones:

1. Evitar que los emisores de valores oculten información importante en perjuicio de los inversionistas.
2. Impulsar la estabilidad de las instituciones financieras.
3. Fomentar la competencia y la imparcialidad en el intercambio de valores financieros.
4. Controlar el nivel de actividad económica.
5. Limitar las actividades de individuos u organizaciones de procedencia extranjera en los mercados domésticos. (Villareal Samaniego, 2008)

1.5.9. Instrumentos y comercialización

Los instrumentos financieros son contratos que otorgan derecho sobre flujo de fondos futuros a sus propietarios. Son emitidos por sectores (sector privado y público) que acuden al Mercado de Capitales por una necesidad de:

- Financiar inversiones en activos fijos o en capital de trabajo.
- Financiar vencimientos de deuda.
- Cubrir déficits temporarios entre los ingresos y los gastos corrientes.

Estos instrumentos pueden ser caracterizados como instrumentos de participación en el capital e instrumentos de deuda.

1.5.10. Instrumentos básicos

- Contratos de participación en el capital o acciones (emitidos por empresas).
- Contratos de deuda (emitidos por el estado o por empresas).

1.5.11. Instrumentos derivados

El nombre indica que se derivan de algún o algunos instrumentos primarios. Cuando se negocia un instrumento derivado, en realidad se negocia un contrato. Los derivados no existen “físicamente” como las acciones o los bonos o el papel moneda,

son instrumentos teóricos. Los dos tipos de instrumentos derivados que se va a describir son las opciones y los índices o futuros.

1.5.11.1. Opciones

Cuando alguien “compra” una opción (titular), lo que adquiere es el derecho de ejercer una operación por una cantidad determinada de títulos (el lote de la opción) a un precio determinado (llamado precio de ejercicio).

1.5.11.2 Índices o futuros

Los índices son importantes porque además de permitir medir la rentabilidad de las empresas que cotizan en bolsa (cuánto subieron o bajaron en un período de tiempo: día, mes, año, etc.), sirven a los especialistas que administran carteras de inversión como referencia para medir su performance respecto de esa cartera teórica que es el índice.

En muchos casos, como los administradores no quieren distanciarse mucho de la rentabilidad que tiene la “cartera del mercado” lo que hacen es imitar o replicar la composición que tiene el Índice. Es decir, que arman su cartera con las mismas empresas y en la misma proporción que las cantidades teóricas de acciones que tiene cada especie en la cartera teórica del índice: así se aseguran que su performance se parecerá a la que refleje el Índice. (Fernández, 2012)

1.6. Área de Estudio de las Finanzas

1.6.1. Administración Financiera

La importancia del dinero en la forma de vida actual ha originado que se preste mucha atención a como se administra el mismo, originando disciplinas que apoyan el estudio de la generación y gasto de los recursos que se obtiene por el trabajo diario, así como las formas de generación de ingresos financieros por medio de inversiones.

Según Ortega Castro (2002):

La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y

las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones.

La Administración financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa. Esta se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo que las decisiones sobre los dividendos de una organización, además de encargarse de aspectos importantes como la inversión y el financiamiento.

Montalvo Claros (1999) la define de la siguiente: “La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de: (1) La Inversión. (2) El Financiamiento. (3) La Administración de los Activos”. (p. 1)

1.6.2. Servicios financieros e Inversiones

Cada día aumenta el número de entidades que se apuntan a esta modalidad de banca a distancia, y así no perder la clientela que apuesta por este medio. El crecimiento de las operaciones bancarias realizadas por internet, ha ido unido a problemas de seguridad que se han puesto de manifiesto al utilizar esta vía, y que hace que las entidades dediquen cada día más medios para el desarrollo seguro de la banca por internet.

- Cajeros Automáticos
- Cheques
- Efectivo
- Tarjeta de Débito
- Banca Móvil
- Canales Electrónicos
- Tarjeta Inteligente

El nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero, actualizado el septiembre de 2014, en su artículo 3, referente a los Principios Generales, estipula en su cuarto objetivo:

“Procurar la sostenibilidad del sistema financiero nacional y de los regímenes de seguros y valores...”. (Asamblea Nacional de la República del Ecuador, 2014). Se hace así evidente la necesidad de monitorear continuamente el cumplimiento del objetivo citado.

Las organizaciones del sector financiero apuntalan sus nuevos modelos de negocios en el estudio permanente de sus factores de riesgo: los procesos, las personas, así como la tecnología de la información y comunicaciones.

Estos factores de riesgo son de naturaleza intrínsecamente dinámica y requieren de modelos innovadores que respondan a los nuevos desafíos del sector financiero. Por esta razón se hace imprescindible el constante diseño de modelos negocios que administren la incertidumbre y el acecho de las vulnerabilidades. Se exhorta pues a mejorar estos procesos de modelamiento a través del diseño, implementación y pruebas exhaustivas de simulación de sistemas financieros y especialmente bancarios.

1.6.3. Mercados e intermediarios Financieros

La intermediación financiera como un sistema conformado por mecanismos, como los depósitos y préstamos, e instituciones, como los bancos, que permiten canalizar los excedentes de recursos de las personas (superavitarios o excedentarios) hacia las personas que requieren de estos (deficitarios). Para realizar estas operaciones es necesario que existan ciertos lugares, que previamente autorizados, puedan desarrollar estas operaciones y facilitar a otras personas acceder a las transacciones que son necesarias para ahorrar o pedir un préstamo.

Mientras más gente quiere comprar (demanda) dicho bien o servicio, su precio puede aumentar y si la cantidad de bienes que se quiere vender (oferta) es excesiva tal vez su precio pueda bajar.

Los agentes económicos que lo componen son:

- Los intermediarios financieros: como bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, entidades de desarrollo de la micro y pequeña empresa, entre otras.
- Las empresas: micro, pequeñas, medianas o grandes que tienen o necesitan recursos.

- Las personas naturales y las familias que desean ahorrar o requieren dinero prestado para cubrir una necesidad específica.
- El gobierno, cumpliendo además de las funciones de ofertante y demandante una función muy esencial de dar las reglas de juego y luego verificar que estas se cumplan.

1.6.4. Clases de intermediación

1.6.4.1. Intermediación directa

Se da cuando el agente superavitario asume en forma directa el riesgo que implica otorgar los recursos al agente deficitario. La relación entre ambos se puede efectuar a través de diferentes medios e instrumentos de lo que en muchos países se denomina mercado de capitales, en el cual participan instituciones especializadas como las Compañías de Seguros, los Fondos de Pensiones, los Fondos Mutuos y los Fondos de Inversión, que son los principales inversores de fondos o agentes superavitarios.

El mercado de capitales es, por tanto, el lugar donde se negocian títulos-valores, pero también permite el traslado de dinero de las personas que tienen excedentes y buscan invertirlos a los que tienen déficit y tratan de encontrar medios para obtenerlos. Según el momento de su negociación se pueden diferenciar dos grandes tipos de mercado:

1.6.4.1.1. Mercado primario

Donde se busca vender los valores que una empresa ha emitido. Permite obtener recursos ya sea para constituir una nueva empresa o para que las empresas existentes puedan obtener fondos para realizar sus inversiones, ampliaciones o cumplimiento de obligaciones.

1.6.4.1.2. Mercado secundario

Es aquel que permite que los valores ya emitidos primariamente puedan convertirse en dinero al venderlos a otros inversionistas interesados en su compra. Sin un mercado secundario, la existencia de un mercado primario perdería atractivo por la iliquidez de los valores adquiridos. En este mercado se nota de manera más clara como el precio de negociación de los valores se determina por la interacción de la oferta y la demanda.

1.6.4.2. Intermediación indirecta

La intermediación indirecta es realizada a través de instituciones financieras especializadas a las cuales la normatividad vigente conoce como instituciones de operaciones múltiples, las que captan recursos de los agentes superavitarios, es decir de ahorros de personas o empresas, y luego los derivan hacia los agentes deficitarios. El riesgo directo es asumido por las entidades financieras hasta cierto monto relacionado con su capital, asumiendo los ahorristas un riesgo indirecto cuando la empresa financiera incurra en problemas de capital insuficiente o de liquidez que no le permite atender oportunamente el retiro de dinero de los ahorristas.

1.6.4.3. Bancarización e Intermediación Financiera

Se entiende por Bancarización el utilizar el sistema financiero en las transacciones que se efectúan entre los diferentes agentes económicos. Este proceso facilita el sistema de pagos y minimiza el uso de dinero físico, dando como resultado menores riesgos y costos en su ejecución. El mayor uso de los servicios financieros permite canalizar de manera adecuada el ahorro hacia actividades productivas. Como se aprecia, un mayor grado de bancarización contribuye al crecimiento de la economía del país al permitir canalizar los recursos hacia sectores que los necesitan. (Fabozzi, 2014)

1.7. Los Sistemas Financieros

Se define como el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro lado, prestarlo a los demandantes de recursos.

El sistema financiero desempeña un papel fundamental en el funcionamiento y desarrollo de la economía. La participación de los entes financieros puede contribuir a elevar el crecimiento económico y bienestar de la población, promoviendo un sano desarrollo de todo el sistema financiero.

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

1.7.1 Mercado Financiero

Los mercados financieros son el ámbito de reunión de los individuos, las corporaciones y las instituciones que necesitan dinero o que tienen dinero para prestar o para invertir. En un contexto amplio, los mercados financieros son una vasta red global de individuos e instituciones financieras que pueden ser prestamistas, prestatarios o propietarios de compañías públicas de todo el mundo. Los participantes en los mercados financieros también pueden ser gobiernos nacionales, estatales y locales, los cuales son principalmente prestatarios de fondos para la construcción de carreteras, la educación, la asistencia social y otras actividades públicas; los mercados de esta clase de participantes reciben el nombre de mercados financieros públicos.

Los mercados financieros se pueden dividir en varias categorías. Algunas de ellas, como los mercados nacionales y los internacionales, o los mercados corporativos y los gubernamentales, se explican por sí mismas. Otras, como los mercados de dinero y los de capitales, requieren algunas explicaciones. Los mercados de dinero se refieren a aquellos en los que se negocian valores a corto plazo, cuya vida es de un año o menos. Los valores que circulan en ellos incluyen el papel comercial que venden las corporaciones para financiar sus operaciones diarias o los certificados de depósito con vencimientos de menos de un año que ofrecen los bancos.

El mercado de valores está principalmente compuesto por emisores de valores, inversionistas y facilitadores o intermediarios entre emisores e inversionistas. El mercado de valores se clasifica principalmente en: Primarios y Secundarios, Bursátiles y Extrabursátil, de Renta Fija y Renta Variable.

Cuando una corporación usa los mercados financieros para obtener fondos nuevos, lo cual se conoce como una oferta pública inicial (OPI), se dice que la venta de valores se realiza en el mercado primario por medio de una emisión nueva.

- El Mercado Primario se refiere a las transacciones mediante las cuales se adquieren valores directamente del emisor. Esto no obsta, sin embargo, para que haya intermediación por parte de un agente colocador, y para que la emisión tenga lugar en el Mercado Bursátil o Extra-bursátil.
- El Mercado Secundario se refiere a las transacciones mediante las cuales se negocian, entre inversionistas, valores que han sido previamente emitidos. Este mercado está particularmente regulado en los casos de compraventas de acciones superiores a ciertos montos, independientemente del porcentaje de participación que representen en emisores inscritos, y de enajenaciones de participaciones sustanciales de valores que otorguen derecho a voto en el emisor.

Sistemas de negociación: Mercado Bursátil y Mercado Extrabursátil.

- El Mercado Bursátil se refiere a las transacciones que se realizan a través de una bolsa de valores (para lo cual es necesaria la intervención de una comisionista de bolsa) o de sistemas transaccionales. Una bolsa de valores es una entidad autorizada por el Gobierno que tiene por objeto funcionar como mecanismo a través del cual sus miembros negocian valores, que provee normas, supervisión y servicios específicamente encaminados a facilitar dichas negociaciones. Los sistemas de negociación de valores son plataformas para la realización de transacciones sobre valores distintos de acciones y bonos obligatoriamente convertibles en acciones, en donde no necesariamente intervienen comisionistas de bolsa como compradores y vendedores.
- El Mercado Extrabursátil, Mostrador u OTC, a diferencia del anterior, abarca las transacciones sobre valores que se realizan por fuera de una bolsa de valores o de sistemas transaccionales.

1.8. El sistema financiero ecuatoriano

Estructura: autoridades, mercados, instituciones que lo forman e instrumentos y valores que se negocian.

Es un conjunto de instituciones interrelacionadas e independientes que regulan y operan las actividades financieras mediante leyes o normas. “Las instituciones que

conforman el sistema financiero recogen los excedentes financieros, los ahorros y los canalizan hacia aquellas personas que lo requieren.” (Mora, 2009)

En un sentido general, el sistema financiero (sistema de finanzas) de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Esta labor de intermediación es llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero, y se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros, denominados primarios, emitidos por las unidades inversoras (con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales), en activos financieros indirectos, más acordes con las preferencias de los ahorradores.

Las definiciones más amplias de la estabilidad financiera abarcan el buen funcionamiento de una compleja trama de relaciones entre los mercados financieros, la infraestructura tanto de mercado como regulatoria y las instituciones que operan dentro de los marcos legal, fiscal y contable.

Esta estabilidad financiera puede ser afectada por una o más vulnerabilidades en los sistemas financieros, como del entorno económico, político y social del que forman parte.

Entre los elementos importantes del sistema financiero los constituyen las instituciones las cuales pueden clasificarse en: Monetarias, Operativas y de Control.

1.8.1. Estructura del sistema financiero ecuatoriano

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

1.8.2. ¿Cómo se regula el sistema financiero?

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera es la responsable de la formación de políticas públicas, y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores.

Los organismos de supervisión y control son la Superintendencia de Bancos (bancos, mutualistas y sociedades financieras), la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (cooperativas y mutualistas de ahorro y crédito de vivienda) y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (compañías de seguros).

1.8.3. Instituciones que conforman el sistema financiero ecuatoriano

1.8.3.1. Banco

Es una institución que se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

1.8.3.2. Sociedad financiera

Es una institución que tiene como objetivo intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

1.8.3.3. Cooperativas de ahorro y crédito

Es la unión de un grupo de personas que tienen como objetivo ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

1.8.3.4. Mutualistas

La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.

1.8.4. Instrumentos y valores que se negocian

La Ley de mercado de valores y otras con similar denominación regula la operación de un mercado de valores organizado, integrado, eficaz y transparente, la tasa de valores, las administradoras de fondos de inversión, los agentes de bolsas.

Ley de régimen monetario y otras con similar denominación regulan la emisión de monedas y la paridad cambiaria, las tasas de interés, los términos de intercambio, la inflación.

Entre los instrumentos financieros se puede mencionar los bonos de estabilización monetarias, bono de estabilización de divisas, certificados de bonos tributarios, las letras de cambio, pagaré, notas de crédito, aceptaciones bancarias.

Además, se cuenta con papeles a corto plazo como pólizas de acumulación, certificados financieros y certificados de inversión.

1.9. La ética en las Finanzas

Es necesario tomar conciencia de que la responsabilidad en el uso del dinero es también de los ahorradores y depositantes de haberes, muchos o pocos, en los bancos, cajas y demás entidades financieras. Son ellos quienes proporcionan la materia primera de los mercados financieros.

Los fondos éticos de inversión, la responsabilidad social de la empresa, la banca ética, el microcrédito y los diversos instrumentos financieros solidarios que se vienen desarrollando por todas partes, configuran un auténtico movimiento de conciencia y de práctica, como hace años lo fue el inicio de la conciencia ecológica. Muestran una sana vitalidad y demuestran que es posible armonizar la rentabilidad económica con unos claros beneficios sociales y ambientales.

Para que otro mundo sea posible es necesario que la economía esté al servicio de las personas, la mejora del medio ambiente, la preservación y el desarrollo de la vida y a la ayuda de los menos favorecidos. Es necesario que la economía vuelva a su sentido originario: la gestión de los recursos para una vida mejor para todos.

Una más justa distribución de recursos y oportunidades, el respeto a los derechos humanos fundamentales -el crédito incluido-, el control de los mercados financieros, una política fiscal más justa y una mayor transparencia en la gestión del dinero, son necesarias.

El ahorro es un recurso importante para el desarrollo económico, el ahorrador ético solicita que este desarrollo venga acompañado de un verdadero crecimiento humano; entonces el crédito sirve para dar confianza y esperanza, estimula la colaboración, valoriza la diversidad, favorece a los más débiles, promueve la ocupación, contribuye a la conservación de la vida, la naturaleza y sus recursos, crea redes de cooperación

entre productores y consumidores, favorece la democracia económica. (Alemany, 2009)

1.10. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El presente trabajo beneficia con el conocimiento de temas relacionados a las finanzas, ya que el aprendizaje de temas financieros es importante para el estudiante dentro del área de las ciencias económicas-administrativas, y de otras áreas que tengan afinidad. La importancia radica en el conocimiento de este campo financiero ya que las organizaciones basan principalmente sus decisiones en el beneficio económico que les proporciona los cambios estratégicos instituciones, así como la entrada en nuevos mercados o cualquier otra decisión en cuanto a costos y beneficios. Las finanzas son todas las actividades y decisiones que toman los gerentes teniendo como objetivo el estudio general del movimiento de dinero y de cómo se fluctúa a través del tiempo. Las finanzas pueden ser públicas y privadas: las públicas estudian los recursos y necesidades colectivas; el fin de esta finanza es satisfacer las necesidades públicas; esta finanza radica en la planificación, ejecución y control que va directamente a la economía empresarial y pública. Las finanzas privadas su entorno se desenvuelve en las mejoras de su producción, requieren recursos y se identifican con alguna oportunidad de inversión rentable.

Recomendaciones

Mejorar los conocimientos del estudiante mediante el análisis de temas financieros a fin de contar con profesionales con eficiencia y eficacia en los ámbitos financieros, logrando de esta manera orientar a las empresas sobre los posibles cambios que se puedan realizar en torno al beneficio empresarial.

Es muy importante que para mantenerse más competitivo en el mercado, la empresa utilice herramientas financieras que le permitan competir y lograr que las utilidades incrementen a través del cumplimiento de los requisitos que la demanda actualmente exige, y lograr con ello seguridad en la organización de la empresa.

1.11 Preguntas

1. ¿Cómo se define la palabra finanza?

2. ¿Forman parte de las categorías contempladas en el marco del estado de flujo de efectivo?
3. La creación de valor en una empresa se identifica con la generación de
4. ¿Qué determina Rentabilidad?
5. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:
6. La clasificación del mercado de valores es:
7. El sistema financiero se define como:
8. Costo de oportunidad
9. Autoridades del sistema financiero
10. ¿Qué son los títulos de deuda privada?

Capítulo II

Entendiendo los estados financieros

2.1. Diferencias entre la Contabilidad y las Finanzas

La contabilidad es historia, las finanzas son el futuro.

Ambas tienen distintos criterios para medir los mismos hechos. Una se refiere al tratamiento que se da a los fondos, y la otra a la toma de decisiones. En las empresas pequeñas, la contabilidad y las finanzas suelen estar a cargo de la misma empresa. En cambio, en una empresa mediana o grande, el responsable de contabilidad suele depender jerárquicamente del director financiero.

Finanzas

- El administrador financiero por su parte, se concentra en los métodos de flujo de efectivo y en la toma de decisiones.
- Lo emplean los que toman decisiones internas: altos ejecutivos, jefes departamentales, personal administrativo.
- Información sobre el futuro de la organización.
- Su información es opcional.
- Si se tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo.
- Si se tiene en cuenta el costo del capital dado que es un elemento indispensable para el cálculo del proyecto de inversión.

Contabilidad

- El contador dedica su atención, principalmente al método de acumulaciones, la recopilación y presentación de la información.
- La emplean los que toman decisiones externas: accionistas, proveedores, clientes, gobierno, etc.
- Informa sobre el pasado de la organización o hechos históricos.
- Su información es obligatoria.
- La contabilidad no tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo.
- Para la contabilidad no se incluye el costo del capital propio.

2.2. Definición de los estados financieros

“Los estados financieros son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable, diversos aspectos de la situación financiera de la gestión de la empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados”. (Calderón, 2003, p. 1)

“Son un conjunto de resúmenes que incluyen recibos, cifras y clasificaciones en los que reflejan la historia de los negocios desde que se inició hasta el día de su funcionamiento”. (Zeballos, 2007, p. 225)

Los estados financieros son un sistema mediante el cual se puede conocer la situación económica o financiera de una entidad; la mayoría constituye el producto final de la contabilidad.

El art. 3° del Reglamento de Información Financiera tienen, fundamentalmente, los siguientes objetivos:

- Presentar razonablemente información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo de una empresa.
- Servir de base para tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento.
- Representar una herramienta para evaluar la gestión de la gerencia y la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalente de efectivo.
- Ser una base para guiar la política de la gerencia y de los accionistas en materia societaria.

Los objetivos principales de los estados financieros se basan en dar a conocer la situación financiera de una organización y los cambios que se producen en ella, este es el mecanismo que sirve para la toma de decisiones, así como para mejorar la administración de la empresa.

2.3. Limitaciones inherentes de los estados financieros

Los informes tienen un carácter temporal y no son concluyentes. No expresan o representan el valor actual del negocio ya que en su estructura no están incluidos elementos que inciden directamente en la Situación Financiera y en la Rentabilidad.

Los estados financieros pueden verse limitados tanto por el ambiente de los negocios como por su propia información financiera.

Los estados financieros se ven limitados por las transacciones, transformaciones internas y otros eventos que afectan su comparabilidad; otro factor es que solo

muestran el valor contable de sus recursos y obligaciones, y no el de sus recursos humanos, capital intelectual, marca, mercado, producto, etc., que son esenciales en una entidad.

Es imposible lograr precisión en la información que presentan los estados financieros, dado que los mismos tratan materias que no pueden ser establecidas de un modo preciso. La información es producida de acuerdo con procedimientos convencionales desarrollados por la profesión contable, complementado con postulados y aplicados según el juicio personal.

Los estados financieros no son exactos ni las cifras que muestran son definitivas porque se realizan bajo juicios personales y principios de contabilidad.

Como ocurre con cualquier conjunto de técnicas de aplicación a la gestión empresarial, el análisis de estados financiera tiene varias limitaciones que hay que tener en cuenta:

- Suele basarse en datos históricos por lo que a veces falta la suficiente perspectiva sobre hacia dónde va la empresa.
- Los datos de la empresa acostumbran a referirse a la fecha de cierre de ejercicio, en muchas empresas, la situación a final del ejercicio no es totalmente representativa por existir grandes estacionalidades en las ventas, en la producción, en los gastos, en los cobros o en los pagos.
- Estas limitaciones justifican el que siempre se tome con suficientes prevenciones las conclusiones del análisis de estados financieros. (AMAT, 2012, pp. 30-31)

2.4. Finalidades E importancia de los estados financieros

El análisis de estados financieros es un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas, al facilitar la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

Sobre todo, cuando se desea realizar una inversión, al convertirse en el elemento principal de todo el conjunto de decisión que interesa al inversionista o quien adquiere acciones. Su importancia relativa en el conjunto de decisiones sobre inversión depende de las circunstancias y del momento del mercado.

Los licenciados en administración en ocasiones consideran poco tiempo al análisis financiero, en ocasiones por considerarlo un trabajo que debe ser realizado por el contador de la empresa, sin embargo, no es el contador quien debe tomar las decisiones; él solo proporciona información numérica y es función del gerente financiero la toma de decisiones para la maximización de los recursos monetarios en la empresa.

Para Brock (1987):

La preparación de los estados financieros es una de las tareas más importantes, por consiguiente, todas las cifras deben comprobarse más de una vez para asegurarse de que sean exactas. También están muy interesados en los beneficios de la empresa y en la estructura del activo y de la participación en la propiedad los acreedores, los futuros inversionistas, los organismos estatales y muchas otras entidades. Cada día, se toman millones de decisiones empresariales basándose en los informes financieros.

Para que se pueda llevar a cabo el análisis de estados financieros se debe estar familiarizado con los elementos de los estados financieros como son el activo, pasivo, capital, ingreso y egresos; y aunque no deben ser manejados con la profundidad de un contador, el administrado debe saber qué es lo que representa cada cuenta en los estados financieros y poder realizar los cambios necesarios en la empresa, donde su principal entorno en la evaluación se presenta en la Tabla.

2.5. Marco Conceptual y preparación

Según Castillo, Condor & García (2012), las Normas Internacionales de Contabilidad se basan en el denominado «Marco Conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros»; en el que se detallan los objetivos y los elementos informativos que deben regir la información contable. Dicho marco no tiene valor normativo, pero permite que a partir de él se puedan elaborar normas concretas. Es decir, en el Marco Conceptual encontramos los conceptos necesarios para elaborar y presentar la información financiera empresarial que va a ser utilizada por los usuarios externos. En él no se explican cuestiones concretas ni se establecen reglas de aplicación general, sino fundamentos contables básicos.

Así mismo para Castillo, Condor & García (2012):

Las normas del IASB, suponen la plasmación práctica del desarrollo normativo del denominado Marco Conceptual, cuya misión consiste en explicar el objetivo de la información financiera empresarial dentro de un entorno económico basado en la libertad de mercado y en la idea de que la información debe fluir para poder tomar decisiones de forma correcta. Por ello, el Marco Conceptual no trata de sustituir a las propias normas contables, sino servir de ayuda para su comprensión. Serán las propias normas internacionales las que irán abordando cuestiones concretas a lo largo del contenido de la norma. (p. 51)

2.5.1. El Marco Conceptual del IASB comprende la siguiente estructura:

- Propósito, alcance y usuarios de la información financiera.
- Objetivos de los estados financieros.
- Hipótesis fundamentales.
- Características cualitativas de los estados financieros.
- Elementos de los estados financieros: definición. reconocimiento y valoración.
- Conceptos de capital y de Mantenimiento de capital. (Villacorta, 2006)

Según Amat et al (2002):

El IASC tiene la misión de reducir las diferencias contables internacionales. El marco conceptual ha de servir para ayudar a desarrollar la normativa contable por parte de los organismos reguladores, a preparar las cuentas por parte de las empresas, a auditar empresas por parte de los auditores y a interpretar las cuentas a los usuarios de la contabilidad. En caso de conflicto entre el marco conceptual y las MC, estas últimas prevalecen.(...)

Según Amat et al (2002) “la preparación de los estados financieros debe ser conservada de un período a otro”.

Cuando se produce algún cambio, y con el fin de preservar la comparabilidad de la información del año actual, también se deben cambiar los importes correspondientes a la información del año precedente, a menos que resulte imposible hacerlo. Se debe presentar información respecto a la naturaleza, impondes y razones que avalan la modificación efectuada.

Cuando sea imposible reclasificar los impondes de la información comparativa, la empresa debe informar acerca de los motivos para no hacer la reclasificación, así

como sobre la naturaleza de los cambios que habrían sido practicados si la información se hubiera presentado debidamente reclasificada. (Amat et al, p. 31)

2.5.2. Análisis

El Marco conceptual no es una norma su discrepancia con las NIIF = predomina la NIIF sobre las disposiciones del marco conceptual, solo marco conceptual es como una observación permanente para disminuir problemas con NIIF.

El Marco Conceptual es de aplicación a los estados financieros de todos los entes industriales, comerciales o de negocios, pudiendo ser en el sector público o en el privado. Una empresa, que presenta los estados financieros (o entidad que informa) es toda entidad para la cual existen usuarios, que confían en los estados financieros como su principal origen de información acerca de la empresa.

Tales estados financieros se preparan y presentan al menos anualmente, y se rigen a cubrir las necesidades comunes de información de una amplia gama de usuarios.

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera; se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas.

2.6. Estudio de los estados financieros básicos

Los estados financieros forman parte del proceso de información financiera, normalmente un conjunto completo de estados financieros comprende:

- a) Estado de situación financiera;
- b) Estado del resultado integral;
- c) Estado de cambios en el patrimonio;
- d) Estado de flujos de efectivo;
- e) Notas.

2.6.1. Objetivos

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, de la empresa cubriendo las necesidades de muchos usuarios.

Sin embargo, estos no suministran toda la información que los usuarios necesitan para la toma de decisiones puesto que no contienen información distinta a la financiera.

Los estados financieros también muestran los resultados de la administración y esta se ve reflejada en los resultados del ejercicio. (Van Horne, 2010)

2.6.2. Finalidad

Constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero, el objetivo es suministrar información que sea útil a una amplia variedad de usuarios, para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio
- Ingresos y gastos, en los que se incluyan las ganancias y pérdidas
- Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales: y
- Flujos de efectivo.

Esta información junto con la contenida en las notas a los estados financieros ayuda a los usuarios a tener mayores elementos para una adecuada evaluación financiera y comparación con otras compañías. (Gitman & Zutter, 2012)

2.6.3. Importancia de la presentación

Como es de conocimiento en nuestro país no se presenta el conjunto completo de Estados Financieros, las empresas se han dedicado a solicitar solo el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados; es por esto que se quiere demostrar la importancia de presentar todos los estados financieros en conjunto.

2.6.4. Características

2.6.4.1. Comprensibilidad

La información debe presentarse de modo que sea comprensible para los usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y empresariales y de la contabilidad, así como voluntad para estudiar la información razonablemente.

2.6.4.2. Relevancia

La información es relevante (importante) si resulta ser la adecuada para la toma de decisiones económicas, es decir, cuando permite evaluar sucesos nuevos y enjuiciar sucesos pasados dentro de la empresa. Si se trata de predecir el comportamiento de la entidad, la información debe permitir evaluar la capacidad de generar resultados y en definitiva, de flujos de efectivo por parte de la entidad, y si se trata de rendir cuentas por parte del comportamiento de los gerentes, la información.

2.6.4.3. Fiabilidad

La información financiera para ser fiable (confiable) deberá estar libre de errores, y además ser neutral. La falta de claridad en los estados financieros, la falta de comprensibilidad en el tiempo o con otras entidades y especialmente la falta de integridad en la información perjudican a la fiabilidad.

2.6.5. Estructura

Una entidad deberá identificar cada estado financiero, además mostrará la siguiente información y se repetirá si es necesario para que esta pueda ser comprensible, la información es:

- El nombre de la entidad.
- Si los estados financieros pertenecen a una entidad individual o a un grupo de entidades.
- La fecha del cierre del período sobre el que se informa.
- La moneda de presentación. (García & Padilla, 2011)

2.7. Estudio del balance general

Balance General, es un documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija, pasada, presente o futura.

Estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija, pasada, presente o futura, o también: Estado financiero que muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa a una fecha determinada.

Desde luego, el balance general, como cualquier otro estado financiero, presenta el resultado de conjugar hechos registrados en la contabilidad.

2.7.1. Características

- a) Es un estado financiero.
- b) Muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa, en la cual su propietario puede ser una persona física o moral.
- c) La información que proporciona corresponde a una fecha fija (estático).
- d) Se confecciona a base del saldo de las cuentas del balance. (Perdomo, 2007)

2.8 Estudio del estado de resultados

El estado de resultado es un estado financiero dinámico porque proporciona información de un periodo determinado, muestra de manera detallada; en este estado de resultado se detallan los logros obtenidos (los ingresos), y los esfuerzos realizados (los gastos) en el momento en que se producen y como consecuencia.

El estado de resultado presenta de manera detallada la forma que se obtiene la utilidad o pérdida de la empresa. A este también se lo conoce como estado de pérdidas y ganancia. (Méndez, p. 202)

2.8.1. Importancia

Es uno de los principales reportes financieros que todo empresario debe mirar ya que funciona como una brújula para guiarse al tomar decisiones de negocio y controlar las operaciones de la compañía. Al contar con esta información se puede analizar la situación financiera de la empresa, la estructura de tus ingresos y costos, y de esta manera tomar decisiones más sustentadas acerca del futuro de la compañía.

2.8.2. Componentes del estado de resultados

Se analiza las cuentas más importantes que conforman el estado financiero:

- Ventas: este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en el periodo determinado.
- Costo de ventas: este concepto se refiere a la cantidad que le costó a la empresa el artículo que está vendiendo.
- Utilidad o margen bruto: es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el

producto, es decir, si no existiera ningún otro gasto, la comparativa del precio de venta contra lo que cuesta producirlo o adquirirlo según sea el caso.

- Gastos de operación: en este rubro se incluyen todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento de la empresa. Algunos ejemplos son: los servicios como luz, agua, renta, salarios, etc.
- Utilidad sobre flujo (EBITDA): es un indicador financiero que mide las ganancias o utilidad que obtiene una empresa sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y otros gastos contables que no implican una salida de dinero real de la empresa como son las amortizaciones y depreciaciones.
- Depreciaciones y amortizaciones: son importes que de manera anual se aplican para disminuir el valor contable a los bienes tangibles que la empresa utiliza para llevar a cabo sus operaciones (activos fijos), por ejemplo, el equipo de transporte de una empresa.
- Utilidad de operación: se refiere a la diferencia que se obtiene al restar las depreciaciones y amortizaciones al EBITDA, indica la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.
- Gastos y productos financieros: son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de la misma, por lo general se refiere a montos relacionados con bancos como el pago de intereses.
- Utilidad antes de impuestos: este concepto se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros.
- Impuestos: contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno.
- Utilidad neta: es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de sus operaciones después de los gastos operativos, gastos financieros e impuestos. (Castro, 2015)

El objetivo del estado de resultado es medir los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados por la empresa durante el periodo que se presenta, y este en combinación con los otros estados financieros básicos podrá:

1. Realizar una evaluación precisa de la rentabilidad de tu empresa, su capacidad de generar utilidades, de igual manera es importante para conocer de qué manera puedes optimizar tus recursos para maximizar tus utilidades.
2. Medir el desempeño de la empresa, es decir, cuánto estás invirtiendo por cada peso que estás ganando.
3. Obtener un mejor conocimiento para determinar la repartición de los dividendos ya que estos dependen de las utilidades generadas durante el periodo.
4. Estimar los flujos de efectivo al poder realizar proyecciones de las ventas de manera más precisa al utilizar el estado de resultados como base.
5. Identificar en qué parte del proceso se están consumiendo más recursos económicos, esto lo puedes saber al analizar los márgenes en cada rubro. Esto te dará una perspectiva de la eficiencia de la empresa. (Castro, 2015)

Pasos para el desarrollo del estado de pérdida y ganancia

Para una mejor comprensión y aprendizaje del alumno, es necesario conocer los siguientes resultados:

- Ventas netas.
- Compras totales o brutas.
- Compras netas.
- Costo de lo vendido.

2.8.3 Estructura del Estado de Resultados

Ventas

(-) Costo de Ventas

Utilidad Bruta

(-) Gastos

Utilidad de Operación

(-) Gastos Financieros

Utilidad antes de impuestos

(-) Impuestos

Utilidad Neta

(-) Pago de Dividendos

Utilidades Retenidas

(Horngren et al, 2010)

2.9. Estudio del estado de flujos de efectivo

El estado de flujos de efectivo proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de la entidad durante un periodo, mostrando por separado los provenientes de operación, actividades de inversión, y actividades de financiación. (Aguilar, s.a.)

2.9.1. Clasificación de los Flujos de Efectivo

El estado de flujos de efectivo desglosa las fuentes de la empresa y los usos de efectivo en tres categorías: el flujo de efectivo de las actividades operativas, el flujo de efectivo de las actividades de inversión y el flujo de caja de las actividades de financiación. De los tres, el flujo de efectivo de las actividades operativas proporciona una evaluación de la posición de efectivo de la organización de su negocio principal. Un crecimiento o efectivo constante de las operaciones es una buena indicación de la viabilidad a largo plazo de la compañía. El efectivo de las actividades de inversión representa el efectivo de la inversión en planta, propiedades y equipo, disposición de bienes y ganancias y pérdidas de las inversiones. El flujo de efectivo de las actividades de financiación representa las fuentes y usos de efectivo de los préstamos bancarios, pagos de préstamos, deuda y capital y pago de dividendos. (Méndez, 2011)

2.9.2. Métodos para realizar el Estado de Flujos de Efectivo

Una empresa tiene dos opciones para la forma en que se prepara el estado de flujos de efectivo: el método directo y el método indirecto. De los dos métodos, el método directo es el más fácil de comprender, ya que es sencillo.

2.9.2.1. Método Directo

Es una manera en que una empresa prepara su estado de flujo de efectivo para su presentación a los accionistas. Tanto los principios contables generalmente aceptados

y las Normas Internacionales de Contabilidad recomiendan que las compañías presenten las actividades de explotación, utilizando el formato del método directo. Además, el método directo es sencillo y fácil de entender. Esencialmente, el método directo organiza todas las operaciones de la empresa y las resume en categorías semejantes.

2.9.2.2. Método Indirecto

Es un poco más difícil de entender. En esencia, presenta una conciliación entre el resultado contable de la acumulación neta con el efectivo de las actividades de explotación. La contabilidad devengada registra los ingresos y gastos cuando se producen independientemente del momento en que el efectivo cambie de manos. Por ejemplo, en la contabilidad devengada, una compañía registra una venta incluso si el cliente todavía tiene que pagar su factura. En el método indirecto, la empresa comienza con la utilidad neta, como aparece en la cuenta de resultados y ajusta los ingresos netos en valores devengados en vez de una base de efectivo. Por ejemplo, dado que la depreciación es un gasto no monetario, el método indirecto añade la cantidad a los ingresos netos. Un incremento en las cuentas por cobrar es un uso de dinero en efectivo porque, en esencia, la compañía está ofreciendo una mercancía a un cliente a crédito.

La mayoría de las empresas optan por informar del estado de flujos de efectivo por el método indirecto porque la contabilidad devengada proporciona una mejor medida de los flujos y reflujos de la actividad empresarial. Además, el método indirecto resulta menos complejo para los informes. Imaginar una empresa como General Electric utilizando el método directo para preparar su estado de flujos de efectivo, que básicamente es como ir a través del estado bancario completo de la empresa. Sin embargo, las compañías pueden preparar el estado de flujo de efectivo utilizando el método directo con la conciliación con el método indirecto, como información complementaria. (Méndez, 2011)

2.10. Estado de cambio en el Patrimonio Neto

Es un estado que muestra la variación, aumento o disminución en las distintas cuentas del patrimonio, las cuales pueden ser: capital social, capital adicional, acciones de inversión, excedentes de revaluación, reserva legal, resultados

acumulados originados por las distintas transacciones comerciales que realiza la empresa.

El estado de cambio de patrimonio neto informa la situación patrimonial de la empresa, información que es utilizada para la toma de decisiones gerenciales como pueden ser aumentar el capital social, distribuir dividendos, capitalizar deudas, distribuir utilidades entre otras, además prevé información sobre las variaciones patrimoniales que han ocurrido en la empresa.

Las transacciones con cuenta de resultados implican cambios en el patrimonio, la principal causa del aumento o disminución en el patrimonio se encuentra en las utilidades o pérdidas del ejercicio, los ingresos aumentan el patrimonio y los costos y gastos lo disminuyen por lo tanto los ingresos o pérdidas son cambios netos en el patrimonio. (Moreno, 2013)

El ECPN trata de reflejar los movimientos de las partidas que engloban el patrimonio neto durante el ejercicio.

Tiene dos partes:

1. La primera (denominada Estado de ingresos y gastos reconocidos) reflejará exclusivamente los ingresos y gastos generados por la actividad de la empresa durante el ejercicio.
2. La segunda parte (denominada Estado total de cambios en el patrimonio neto) contendrá todos los movimientos habidos en el patrimonio neto, incluidos los procedentes de transacciones realizadas con los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales. (Hervás, 2013)

2.11. Conclusión y recomendación

Conclusión

La preparación de los estados financieros permitirá a la empresa conocer de mejor manera la situación económica por la que atraviesa en cada periodo y a través de la información que arrojan los estados financieros tomar óptimas decisiones. La preparación de los cuatro estados financieros básicos permitirá al gerente tener una visión clara sobre las diferentes situaciones por la que atraviesa la empresa, siendo así por el lado del balance general que registra las operaciones diarias, el estado de resultado que muestra las situación operativa en el periodo, los flujos de efectivo que muestran de donde provienen las fuente de ingreso del mismo y en el del cambio del

patrimonio neto que muestra y explica la variación en cada una de las cuentas del patrimonio de un ente económico en un periodo determinado.

En general, la aplicación de un flujo de caja en cualquier empresa permite direccionar a la misma por medio de las diferentes transacciones que realiza durante su vida económica, ya que es por medio de esta herramienta que la empresa puede decidir qué hacer, dependiendo de los flujos de dinero que posea, debe conocer cuáles son las necesidades básicas de dinero y qué cantidades de efectivo necesita mantener para realizar sus operaciones o para invertir, en un marco de maximización de sus recursos.

Recomendación

Adoptar un modelo formal de flujo de caja que le permita realizar un manejo más efectivo de su liquidez y anticiparse a los hechos de manera oportuna y eficiente para maximizar sus recursos.

2.12 Anexos

CUADRO N. 1



Fuente: Amat Oriol. Relación entre la contabilidad y las finanzas.

CUADRO N. 2



Principales entornos en la evaluación de estados financieros.

CUADRO N.3

Modelo de presentación del balance general

FORMATO 3.1 : "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - BALANCE GENERAL"⁽¹⁾

EJERCICIO : 2010
 RUC : 20499571145
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL : COMERCIALIZADORES INFORMÁTICOS S.A.C.

	2010		2010
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	120,000	Sobregiros y Pagares Bancarios	
Valores Negociables		Cuentas por Pagar Comerciales	36,000
Cuentas por Cobrar Comerciales	12,000	Cuentas por Pagar Vinculadas	24,000
Cuentas por Cobrar Vinculadas	8,000	Otras Cuentas por Pagar	31,200
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	12,970
Existencias	120,000	TOTAL PASIVO CORRIENTE	104,170
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	260,000	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Deudas a Largo Plazo	47,030
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar Vinculadas a Largo Plazo		Ingresos Diferidos	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Inversiones Permanentes		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	47,030
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	52,000	TOTAL PASIVO	151,200
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo		Contingencias	
Otros Activos		Interés minoritario	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	52,000	PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVO	312,000	Capital	150,000
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	
		Otras Reservas	
		Resultados Acumulados	10,800
		TOTAL PATRIMONIO NETO	160,800
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	312,000

¹ Se podrá hacer uso del formato aprobado por la COSAVE, en tanto se cumpla con registrar la información mínima requerida para este formato.

Fuente: López & Álvaro. Principios de contabilidad

CUADRO N. 4

Modelo de presentación del estado de resultados

La información que tiene Fernandas, S.A. de C.V., del 1 de enero al 30 de junio de 200X, elaborar su Estado de resultados es la siguiente:

Costo de ventas	\$ 122,700
Impuesto sobre la renta	15,540
Otros gastos	7,400
Devoluciones sobre ventas	5,000
Otros productos	2,600
Gastos de administración	38,000
Ventas	295,000
Gastos de venta	69,000

Fernandas, S.A. de C.V.
Estado de resultados
del 1 de enero al 30 de junio de 200X

Ventas totales	\$295,000	
(-) Devoluciones s/ventas	<u>5,000</u>	
Ventas netas		\$290,000
(-) Costo de ventas		<u>122,700</u>
(=) Utilidad (pérdida) bruta		167,300
Gastos de venta	69,00	
Gastos de administración	<u>38,000</u>	
(-) Total de gastos generales		107,000
(+/-) Otros ingresos y gastos		4,800
(+/-) Resultado integral de financiamiento		0
(+/-) Partidas no ordinarias		<u>0</u>
(=) Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la utilidad		55,500
(-) Impuesto a la utilidad (28%)		<u>15,540</u>
(=) Utilidad (pérdida) neta		39,960

Propietario

Contador

Fuente: López & Álvaro. Principios de contabilidad.

CUADRO N. 5

Modelo de presentación del estado de flujo de efectivo por el método directo

OXY SYSTEMS, S.A.		
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010		
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES		
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobro de clientes	xxx,xxx	
Pagos a proveedores y personal	(xxx,xxx)	
Efectivo generado por las operaciones	xxx,xxx	
Intereses pagados	(xx,xxx)	
Impuesto sobre las ganancias pagados	(xx,xxx)	
Flujos netos de efectivo por actividades de operación		xxx,xxx
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Adquisición de la subsidiaria	(xx,xxx)	
Dividendos cobrados	xx,xxx	
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(xx,xxx)	
Cobros por venta de equipos	xx,xxx	
Intereses cobrados	xx,xxx	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de inversión		(xx,xxx)
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Cobros por emisión de capital	xx,xxx	
Cobro de préstamos tomados a largo plazo	xx,xxx	
Pago de pasivos derivado de arrendamientos financieros	(xx,xxx)	
Dividendos pagados	(xx,xxx)	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación		(xx,xxx)
Incremento neto de efectivo y demás equivalentes al efectivo		xx,xxx
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del período		xx,xxx
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período		xxx,xxx

Fuente: Norma internacional de contabilidad no. 7, estados de flujo de efectivo.

CUADRO N.6

Modelo de presentación del estado de flujo de efectivo por el método indirecto

OXY SYSTEMS, S.A. DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010 MÉTODO INDIRECTO CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES		
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Ganancia antes de impuestos		XXXXXX
Ajustes por:		
Depreciaciones	XX.XX	
Pérdidas de Cambio	XX.XX	
Ganancia ordinaria antes de cambios en el capital de trabajo	XX.XX	
Incremento en deudores comerciales y otros	(XX.XX)	
Disminución en inventarios	XX.XX	
Disminución en acreedores comerciales	(XX.XX)	
Efectivo generado por las operaciones	XX.XX	
Flujos netos de efectivo por actividades de operación		XXXXXX
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Adquisición de la subsidiaria X	(XX.XX)	
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(XX.XX)	
Cobros por venta de equipos	XX.XX	
Intereses cobrados	XX.XX	
Dividendos cobrados	(XX.XX)	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de inversión		(XX.XX)
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Cobros por emisión de capital	XX.XX	
Cobro de préstamos tomados a largo plazo	XX.XX	
Pago de pasivos derivados de arrendamientos financieros	(XX.XX)	
Dividendos pagados a los propietarios	(XX.XX)	
Flujos netos de efectivo usados en actividades de financiación		(XX.XX)
Incremento neto de efectivo y demás equivalentes al efectivo		XX.XX
Efectivo y equivalentes al efectivo en el principio del período		XX.XX
Efectivo y equivalentes al efectivo en el final del período		XX.XX

Fuente: Norma internacional de contabilidad no. 7, estados de flujo de efectivo.

CUADRO N. 7

Modelo de presentación del estado de cambio en el patrimonio

FORMATO 3.19 : "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO DEL 01.01 AL 31.12"⁽¹⁾

EJERCICIO : 2010
RUC : 20499571145
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL : COMERCIALIZADORES INFORMÁTICOS S.A.C.

CUENTAS PATRIMONIALES	CAPITAL	CAPITAL ADICIONAL	ACCIONES DE INVERSIÓN	EXCEDENTE DE REEVALUACIÓN	RESERVA LEGAL	OTRAS RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL
SALDOS AL 01 DE ENERO DE 2010	150,000							150,000
1. Efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y a corrección de errores sustanciales								
2. Distribuciones o asignaciones de utilidades efectuadas en el período								
3. Dividendos y participaciones acordados durante el período								
4. Nuevos aportes de accionistas								
5. Movimiento de prima en la colocación de aportes y donaciones								
6. Incrementos o disminuciones por fusiones o escisiones								
7. Revaluación de activos								
8. Capitalización de partidas patrimoniales								
9. Redención de Acciones de Inversión o reducción de capital								
10. Utilidad (pérdida) Neta del ejercicio							10,800	10,800
11. Otros incrementos o disminuciones de las partidas patrimoniales								
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010	150,000						10,800	160,800

¹ Se podrá hacer uso del formato aprobado por la CONASEV, en tanto se cumpla con registrar la información mínima requerida para este formato.

Fuente: López & Álvaro. Principios de contabilidad.

2.13. Preguntas

Subraye la respuesta correcta.

1. ¿Qué son los Estados Financieros?
2. ¿El orden en que se presentan las cuentas es?
3. ¿Dentro del balance de una empresa se encuentran las cuentas?
4. ¿Cómo está compuesto el formato de estado de resultados?
5. ¿Cómo se determina si hay ganancia en la empresa?
6. ¿Señale 5 componentes del estado de resultados?
7. ¿Es necesario conocer algunos resultados para la elaboración de estos estados?
8. Las actividades que comprende el flujo de efectivo son:
9. Las entradas de efectivo por las actividades de Inversión pueden ser por:

Capítulo III

Análisis e interpretación de los estados financieros

Introducción

El análisis e interpretación de los Estados Financieros es de gran importancia, porque al realizar las respectivas mediciones de los resultados obtenidos por la administración o por el área de Finanzas dentro de una empresa, permitirá emitir una opinión correcta de las condiciones económicas-financieras que incurren dentro de la misma. Por medio de la interpretación de los datos presentados en los estados financieros los administradores, clientes, empleados y proveedores de financiamientos se pueden dar cuenta del desempeño que la empresa muestra en el mercado; es una de las primordiales herramientas de la empresa.

El primordial objetivo que se propone la interpretación financiera es el de ayudar a los ejecutivos de una empresa a determinar si las decisiones acerca de los financiamientos fueron los más apropiados, y de esta manera determinar el futuro de las inversiones de la organización; para ello se necesita tener presente los procesos para el análisis y sus requisitos previos.

Adicionalmente, se expondrá un caso de estudios en una empresa de actividad comercial, en la cual se aplicarán las razones financieras a sus estados financieros, para poder conocer las variaciones que se han obtenido dentro de periodos consecutivos, tal como se detalla en el punto 3.7 de este capítulo, los mismos que servirán de base para poder emitir una interpretación de los casos analizados, que ayuden a la adecuada toma de decisiones en la entidad. Además, se conocerá que debe contener el informe del análisis financiero y la forma en que este debe ser elaborado, con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

3.1. Definición de Análisis

Según Gil Álvarez (2004), el análisis financiero forma parte de un proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y poder pronosticar a futuro los resultados que se podrán obtener, siendo esto de gran importancia para la organización como para quienes la conforman.

En general, un análisis consiste en evaluar separando por partes lo que conforma un todo y poder llegar a la conclusión de qué es lo que se quiere obtener. En el ámbito financiero es un complemento tanto para la teoría como para la práctica contable, para el cual el analista financiero proporciona como resultado de sus análisis información que es útil para la toma de decisiones de la empresa.

3.2. Análisis de Estados Financieros

Según Bonsón, Cortijo & Flores (2009), conocer los Estados Financieros es poder saber a dónde marcha un negocio, tener el detalle de la estructura financiera de la empresa, entender la evolución de las operaciones y las cuentas de manera que se pueda analizar lo positivo o negativo de la situación y los resultados financieros. El análisis financiero requiere de un conocimiento completo de la esencia de los Estados Financieros, las partidas que la conforman, problemas y limitaciones.

Dentro de una empresa, o para un negocio en general, es fundamental realizar análisis a los Estados Financieros, porque es un proceso que permite tanto al Jefe Financiero o al área contable, tomar medidas o decisiones, dependiendo de los resultados que se obtienen para que luego estos sean expuestos ante la gerencia o a la junta de accionistas y poder llegar a la conclusión de cuál es la posición financiera en la que se encuentran, comparándola con el año anterior y el actual.

Para efectos de análisis de Estados Financieros, se encuentran:

- Estado de Situación Financiera Inicial.
- Estado Pérdidas y ganancias.
- Estado de Cambio en el Patrimonio Neto.
- Estado de Flujo de Efectivo.

3.2.1. Estado de Situación Financiera Inicial

Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado de su patrimonio. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se reflejan en los registros contables. El Activo representa los bienes y derechos de la empresa, pasivo son las obligaciones totales a corto o largo plazo, en la que los beneficiarios son por lo general personas o entidades diferentes a los dueños de las empresas y el patrimonio

es la participación de los accionistas del negocio, y es el resultado del total del activo menos el total del pasivo con terceros.

3.2.2. El Estado de Pérdidas y Ganancias

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente cómo se obtuvo la utilidad del ejercicio contable. Está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, es decir, las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares.

Esta cuenta tiene gran importancia pues es un indicador de la eficacia de la gestión empresarial, aunque no es el único ni mucho menos suficiente. Representa la diferencia entre los ingresos y los gastos periódicos.

3.2.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Refleja todos los cambios en el patrimonio producidos entre el comienzo y el final del periodo sobre el que se informa que surgen de transacciones con los propietarios en su carácter de propietarios que reflejen un incremento o una disminución en los activos netos del periodo.

3.2.4. Estado de Flujo de Efectivo

Se puede decir que el flujo de caja es la forma en la que el dinero se mueve dentro y fuera de un negocio. Por eso un análisis de flujo de caja es tan importante, porque constituye un método de comprobación sobre la situación financiera de la empresa.

3.2.5. Tipos de Análisis

Según Wild et al (2013), los tipos de análisis financiero son procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos cualitativos y cuantitativos que integran los estados financieros, con la finalidad de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en diferentes ejercicios contables.

3.2.5.1. Análisis Vertical

Es aplicable cuando se analizan Estados Financieros de un solo ejercicio:

- Por cientos integrales.

- Equilibrio Financiero.
- Razones Financieras.

3.2.5.2. Análisis Horizontal

Es aplicable cuando se analizan Estados Financieros de dos o más ejercicios:

- Aumentos y Disminuciones.
- Tendencias.
- Estado de Flujo de Efectivo.

3.3. Objetivos e importancia del análisis de los Estados Financieros

3.3.1. Objetivos del Análisis de los Estados Financieros

Contener en forma clara y comprensible todo lo necesario para tomar una decisión sobre los resultados de operación, la situación financiera de la entidad, los cambios en su situación financiera y las modificaciones en su capital contable. Su finalidad es que sus accionistas puedan comprobar adecuadamente lo que los valores que los estados financieros muestran sean los correctos.

Proporcionar información clara, sencilla y accesible en forma escrita sus acreedores, proveedores, propietarios, inversionistas, directivos, entre otros.

Proporcionar información útil a inversores y otorgantes de crédito para predecir, comparar y evaluar los flujos de caja e informar a los usuarios información de la capacidad de generación de beneficios de una empresa.

Determinar la eficiencia de la gestión gerencial y establecer las situaciones de equilibrio.

3.3.2. Importancia del Análisis de Estados Financieros

Según Gitman & Zutter (2013), esta herramienta del análisis facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, identificar puntos fuertes y débiles de la organización, así como realizar comparaciones entre un año a otro y también con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

La importancia del análisis de los Estados Financieros radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. Este análisis debe ser aplicado por todo tipo de empresa, sea pequeña o grande, e indistintamente de su actividad productiva. Empresas comerciales, petroleras, industriales, metalmecánicas, agropecuarias, turísticas, constructoras, entre otras, deben asumir el compromiso de llevarlo a cabo ya que constituye una medida de eficiencia operativa que permite evaluar el rendimiento de una empresa.

3.4. Proceso del Análisis e Interpretación

Según Van Horne & Wachowicz (2010), para realizar dichos procesos es necesario tomar en consideración lo que se menciona a continuación:

- Observación y recolección de Información Financiera.
- Estudios de aplicación de los métodos de análisis de Estados Financieros.
- Interpretación del resultado de Análisis de los Estados Financieros.
- Conclusiones y elaboración del informe del Analista Financiero.
- Toma de decisiones.

3.5. Requisitos previos para el análisis

Para estar en condiciones de analizar e interpretar apropiadamente los Estados Financieros, se requiere que:

- Los Estados Financieros deben de estar preparados de acuerdo a las NIIF.
- Expresar o comunicar ciertos datos que en muchas ocasiones no están de acuerdo a lo necesario.
- Clasificar los conceptos que integran el contenido de los estados financieros a conceptos homogéneos.
- Redondeo de cifras según su importancia relativa.
- Ser eficaz y eficiente.
- Proporcionar información fidedigna incorporando a los registros contables aquellas transacciones realmente ocurridas.

- Generar información contable que pueda ser controlada y verificada por terceros.
- La información que se procese debe basarse en criterios similares en el tiempo y su aplicación debe ser común en todas las entidades.
- Estos procesos y requisitos básicos son aplicados para poder realizar un análisis financiero, es por ellos que es importante que los resultados que se obtienen en los Estados sean reales y poder tomar decisiones que conlleven al progreso tanto del negocio como para su recurso humano.

3.6. Métodos de análisis de los estados financieros

Block et al (2013), en el libro “Fundamentos de la administración financiera”, establecen que: “Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables”.

3.6.1. Método de análisis de razones

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación.

3.6.1.1. De razones simple o vertical

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

3.6.1.2. De razones estándares u horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

3.6.1.3. Razones de liquidez

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que estas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

3.6.1.4. Razones de endeudamiento

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

3.6.1.5. Razones de rentabilidad

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

3.6.1.6. Razones de cobertura

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

3.6.2. Sistema de análisis financiero DuPont

Para Soto (2016), el sistema DuPont integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (apalancamiento financiero).

En principio, el sistema DuPont reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los

activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero. Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que el efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

García (2012), sostiene que, el EVA es un concepto directamente relacionado con el objetivo básico financiero, el cuál es el incremento del patrimonio de los accionistas en armonía con los objetivos asociados con los clientes, trabajadores y demás grupos de interés. Es un método que puede ser usado tanto para evaluar alternativas de inversión, así como para evaluar la gestión de la administración de la empresa.

El EVA es una medida de ingreso residual que sustrae el costo de capital de las utilidades operativas. (Mavila & Polar, 2006)

Esta métrica financiera se ha utilizado últimamente para medir la gerencia de valor dentro de las empresas, lo cual permite a la gerencia la oportuna toma de decisiones para mejorar los resultados, buscando siempre obtener el objetivo de todas las empresas que es la generación de valor. Por lo tanto, en esta medida se considera la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial.

3.6.3. Valor de Mercado Agregado (VMA)

El MVA refleja las posibilidades de la empresa para generar valor en el futuro, este indicador determina si la compañía ha sido capaz de agregar valor a los aportes de capital de los propietarios (Álvarez, García y Borraez, 2006); por otro lado Martín y Trujillo (2000, pp. 195-197) demuestran que el MVA es igual al valor de los EVA futuros de la empresa descontados a una tasa adecuada, y que este, a su vez, coincide con el valor de la empresa proporcionado por los flujos de caja libre descontados, el valor de la empresa se puede determinar según estos autores a partir de estos dos indicadores:

$$9. VE: 1_a + \sum_{T+1}^{\infty} \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t}$$

El MVA, según Fernández-Laviada (2010), es la diferencia entre el valor de las acciones de las empresas y el valor contable de las acciones.

$$MVA = \text{capitalización Bursatil} - \text{Valor Contable del Patrimonio}$$

Si el resultado de esta ecuación es positivo cada peso que los accionistas entregaron a los directivos de la empresa ahora vale en el mercado más de lo invertido; pero por el contrario si es negativo cada peso dado por los accionistas y recibido por los directivos de la empresa ahora vale menos del peso invertido. Maximizar el MVA debería ser el objetivo primario de cualquier compañía preocupado en aumentar el valor de sus activos para sus accionistas.

Un indicador importante para analizar, más que el MVA en cada periodo, es el MVA agregado que tiene las empresas, que se puede calcular como la diferencia entre el MVA de un periodo menos el MVA del periodo inmediatamente anterior como se presenta en la siguiente ecuación:

$$MVA \text{ adicional} = MVA_t - MVA_{t-1}$$

Costo de Capital Promedio Ponderado: es la rentabilidad mínima que deben producir los activos de la empresa. Se calcula como el costo promedio ponderado de las diferentes fuentes que esta utiliza para financiarlos. El costo de capital se utiliza para evaluar proyectos, valorar la empresa y calcular el EVA.

3.6.3.1. Costo Promedio Ponderado de Capital de Periodo Calculado - WACC

Para obtener el Costo Promedio Ponderado de Capital del periodo se investigan las fuentes de financiación utilizadas por la empresa; en el caso del costo del patrimonio se utiliza el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) desarrollado por Sharpe, William (1964). Por otro lado, se debe investigar el apalancamiento propio de cada compañía y el costo real de los recursos de endeudamiento.

EL WACC es un dato fundamental para el proceso de toma de decisiones de inversión, los factores son:

$$WACC = \% P + Ke + \%D + Kd + (1 - Tax)$$

3.6.4. De tendencias

Se puede decir que este método constituye una ampliación del método de aumentos y disminuciones. Efectivamente, se recuerda que la principal desventaja que se cita para el método de aumentos y disminuciones, era la de que presentaba ciertas

dificultades cuando se quería aplicar más de tres ejercicios ya que entonces surgía la dificultad de adoptar la mejor base sobre la cual calcular las diferencias.

Por otro lado, se ha apreciado en la técnica actual del análisis la convivencia de estudiar más de tres ejercicios, a efecto de contar con un punto de vista más elevado que permita ver la dirección que ha seguido la empresa y obtener más conclusiones, que si únicamente se examinaran lapsos cortos.

3.6.5. De porcentos integrales

Almazán et al (2009) citando a Zamorano (2006) argumentan que:

Este método tiene ventaja de presentar al lector de los estados financieros los cambios porcentuales que han tenido ciertos rubros individuales de una fecha o de un periodo a otro en relación con el “activo total, el pasivo total y el capital, o ingresos netos”. Esta ventaja también se aprecia cuando se hace una comparación de dos o más compañías, o entre una compañía y los estados o datos de toda la industria, ya que, si la comparación se hiciera con cifras absolutas, no existiría base común de comparaciones. Sin embargo, si las cifras de los estados financieros se muestran en porcentos integrales, esto es, porciones o porcentajes del activo total, el pasivo total y del capital y de los ingresos netos, esto con lleva un análisis de los porcentajes y mayor relevancia de los mismos.

Este método es realizado en forma de análisis estático o vertical de los estados financieros, al realizarlo podremos analizar la estructura interna de la empresa en un periodo determinado. Es necesario realizarlo a partir del rubro más significativo del estado financiero, y luego se procede a elaborar comparaciones con todas las demás partidas de los estados financieros.

Se toma como base para su realización el principio matemático donde todo es igual a la suma de las partes y así a ese todo se le asigna el 100%, dando como resultado en las partes en un porcentaje relativo. La utilización de este método es importante y recomendable para lograr tener una mejor comprensión de la situación de los estados financieros para la unidad económica de la entidad, ya que permite realizar comparaciones entre las partidas de los estados financieros y como resultado se obtiene la magnitud proporcional de cada partida, con relación a la inversión total, es más factible hacer la comparación con empresas del mismo sector.

Para este método es aplicable la siguiente fórmula:

$$\text{Porcentaje Integral} = \text{Valor parcial} / \text{Valor de base} \times 10$$

3.6.6. De aumentos y disminución

El método de aumentos y disminuciones se basa en la comparación de las cifras homogéneas que presentan los estados financieros correspondientes a dos o más fechas o periodos diferentes. Estas comparaciones se derivan de los estados financieros comparativos. (Zamorano, 2006, citado en Almazán et al, 2009)

Este método es realizado para obtener un análisis muy bien detallado de cada una de las variaciones que puedan suceder, esto permite a los analistas financieros obtener las causas y efectos de los estados financieros. Este método determina la variación positiva o negativa que tengan los conceptos integrales de los estados financieros de un periodo a otro, muestra los principales cambios que existan en cifras y facilita la selección de los cambios necesarios que se debe realizar para los estudios futuros.

3.6.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es esencialmente aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes costos y gastos. El volumen mínimo de ventas que debe lograrse para empezar a obtener utilidades. Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos de la empresa y, en consecuencia, no obtener utilidad ni pérdida. (Zamorano, 2006, citado en Almazán et al, 2009)

El principal fundamento de este método es clasificar los costos y gastos en dos grupos: fijos y variables.

Gastos Fijos	Gastos Variables
Rentas	Compra de materia prima
Depreciación en línea recta	Comisiones de venta
Sueldos de administrativos	Regalías por ingreso
Honorarios (Auditoría contribuciones locales)	Materiales auxiliares de producción
Servicios contratados por plan (Internet)	Mano de obra
Luz	Papelería
Predial	Gasto de viaje

Elaborado por integrantes grupo 3

La determinación del punto de equilibrio en una organización es importante gracias a que sirve como herramienta de gestión empresarial que facilita la toma de decisiones, a su vez permite medir la capacidad de ventas y márgenes de utilidad y pérdidas, para así aplicar las correcciones correspondientes en el comportamiento de los costos totales y lograr que exista rentabilidad en la empresa.

Para proceder a realizar un análisis del punto de equilibrio es necesario conocer las necesidades y entorno que posee la empresa. El estudio del punto crítico de acuerdo a Abraham Perdomo Moreno es basado principalmente con la siguiente fórmula:

$$\text{Ingresos del punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas}}}$$

La realización de estos procedimientos da a conocer el punto ideal sobre el cual se debe partir para tener resultados satisfactorios o ganancias. Existen otras formas para determinar el punto crítico que pueden ser:

Ventas necesarias: determina el importe a vender.

$$\text{Ventas necesarias} = 1 - \frac{\frac{\text{Costos fijos} + \text{Utilidad}}{\text{Costos variables}}}{\text{ventas}}$$

Utilidad deseada: determina la cantidad de ventas y da a conocer los costos fijos y el porcentaje de impacto de costos variables.

$$\text{Utilidad deseada} = \text{Ventas} - 1 - [\text{Costos fijos} + (\% \text{Costo variable}) (\text{Ventas})]$$

Las empresas usan el análisis del punto de equilibrio, conocido también como análisis de costo, volumen y utilidad, para determinar el nivel de operaciones que se requiere, cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas. El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos.

3.6.8. Punto de óptima utilidad

Uno de los objetivos principales de toda empresa, considerada como entidad económica, es el de obtener utilidades. De acuerdo con lo anterior, al efectuar la planeación de la operación de una empresa para un período determinado, es necesario determinar la estructura de los costos y gastos y las magnitudes de las

ventas fijando como meta la superación de las utilidades. (Zamorano, 2006, citado en Almazán et al, 2009)

Es indispensable considerar los costos y los gastos como el importe de las ventas ya que de esto depende el total de unidades producidas y vendidas, con el fin de conocer cuál será el nivel de óptima utilidad.

3.7. Casos de estudios empresas de: servicios, comerciales, industriales, financieras.

Caso Comercial. Motricentro Cía. Ltda., es una compañía que durante los últimos años ha crecido, en relación a las ventas y servicios de mantenimiento de vehículos KIA. La línea de negocios de Motricentro Cía. Ltda., se compone de la venta de vehículos, siendo esta la más representativa con un nivel de participación del 84.02% aproximadamente, seguida por la venta de repuestos y servicios de talleres que en un conjunto representan un 8.13%.

Utilidad bruta: la Utilidad Bruta de la empresa evidencia un margen bruto para el año 2010 de 7.57% que representa la ganancia pura en el giro del negocio. Para el año 2011 se tiene un margen bruto de 10,64%, se puede evidenciar un crecimiento en la ganancia, y también se lo puede contrastar en análisis horizontal.

Estado de resultados: al finalizar el 2011 la compañía muestra una utilidad de US \$705.836,80 lo que representa un incremento del 83,70%, respecto del año anterior. Este incremento se da por el cambio estratégico en las líneas de ventas de vehículos, por ejemplo, la acogida del plan RENOVA.

Balance General: la compañía al 31 de diciembre de 2011 totaliza activos por \$6.718.333,27 pasivos por \$2.904.435,11 y patrimonio por \$3.813.898,16. Mediante el incremento del patrimonio en el año 2011 se destaca la sólida composición del balance. Como se mencionó, se refleja un activo total de \$6.718.333,27 compuesto principalmente en un 53.87% de cartera propia, 17.48% de inventarios y un 8.02% de caja y bancos. Manteniendo una estructura acorde a una compañía de tipo comercial.

La compañía disminuyó en el nivel de generación de cartera, de \$3.859.709,55 millones en el 2010 a US\$ 3.619.407,79 millones en el 2011, representando una disminución horizontal del 6.23% y a su vez un aumento vertical del 48.75% al 53.87% en el 2011.

A diciembre de 2011 la compañía presenta pasivos por un 43% del total de pasivo y patrimonio, siendo este menor a la de 2010. Esto se debe a que los precios de vehículos subieron, dándose una disminución en adquisiciones en el último trimestre por lo que los pasivos en el 2011 disminuyeron con relación al año 2010 en un 37,79%.

Liquidez: Activo Circulante / Pasivo Circulante

2011: \$ 6.318.602,32/\$ 2.904.435,11= 2,18

2010= \$ 7.584.077,26 / \$ 4.668.791,98= 1,62

Prueba Ácida: Activo Circulante – Inventario / Pasivo Circulante

2011: \$ 6.318.602,32 - \$ 1.174.178,45 /\$ 2.904.435,11= 1,77

2010: \$ 7.584.077,26- \$ 1.980.878,05/ \$ 4.668.791,98= 1,20

Razón de Capital de Trabajo: Activo Circulante-Pasivo Circulante / Ventas

2011: \$ 6.318.602,32 - \$ 2.904.435,11 / \$ 17.605.071,33= 0,19

2010: \$ 7.584.077,26 - \$ 4.668.791,98 /\$ 16.663.778,11= 0,17

Razón de Efectivo: Efectivos y Equivalentes / Total de Activos

2011 \$ 539.045,84 /\$ 6.718.333,27 =0,08

2010 \$ 677.145,45/ \$ 7.917.429,34 =0,09

Razones de Actividad

Rotación de Cuentas por Cobrar: Ventas / Cuentas por Cobrar

2011= 17.605.071,33/ 3.619.407,79 =4,86

2010= 16.663.778,11/ 3.859.709,55= 4,32

Periodo Promedio de Cobro a Clientes: 360/ Rotación Cuentas por cobrar.

2011= 365/ 4,86=75,04

2010= 365 /4,32= 84,54

Rotación de Cuentas por Pagar: Compras / Cuentas por Pagar

2011: 15.732.221,41/ 1.407.530,06 =11,18

2010 15.402.684,54 /2.613.230,81 =5,89

Rotación de Inventarios: Ventas Netas / Inventarios Promedios

2011: 15.732.221,41 / 1577528,25= 9,97

2010 15.402.684,54 /1853129,225= 8,31

Rotación del Activo Fijo: Ventas Netas / Activos Fijos Netos

2011 17605071,33/ 399.730,95 =44

2010 $16663778,11 / 333.352,08 = 50$

Índice de Rentabilidad Financiera: Utilidad después de Intereses e Impuestos / Patrimonio

2011: $\$ 536.435,97 / 3.813.898,16 = 0,14$

2010: $\$ 292.016,56 / 3.248.637,36 = 0,09$

Razón de Endeudamiento: Pasivo / Activo Total

2011= $\$ 2.904.435,11 / \$ 6.718.333,27 = 0,43$

2010 $\$ 4.668.791,98 / \$ 7.917.429,34 = 0,59$

3.8. Interpretación de las cifras resultantes del análisis financiero

En Motricentro Cía. Ltda., en la prueba ácida de los periodos 2010-2011 son de 1,20 y 1,77 respectivamente, estos son mayor que 1 por lo que se considera como un indicador de que la empresa puede hacer frente a sus pagos en el corto plazo sin necesidad de recurrir a ganancias o ventas. Por ello la liquidez de Motricentro se considera favorable, sin embargo, este indicador no alcanza al promedio establecido para el sector por la Superintendencia de compañías cuya ratio es 2,13.

Existe un aumento de la Razón Circulante de 1.62 en el 2010 a 2.18 en el 2011 indica que a pesar de no llegar al óptimo del sector que es de 3.07, la empresa tiene liquidez debido a que su relación es mayor a 1. En cuanto al endeudamiento la empresa presenta un 59% en el 2010 y 43% en el 2011, de que los activos totales son financiados por los acreedores, siendo estos indicadores de endeudamiento cercanos al óptimo del 58%, incrementando la posibilidad de la empresa de financiarse con capital propio.

Como la política de recuperación de Cartera es a largo plazo hasta 36 meses y a corto plazo hasta 3 meses, la Razón de cuentas por cobrar del año 2011 indica que la cartera se recupera en un promedio de 75 días que es menor a la de 2010 evidenciando una eficiente política de cobros por parte de la empresa. Esto quiere decir que la cartera rota en el 2011, 5 veces al año y de 4 veces en el 2010, no llega al óptimo del sector que es 14 veces al año.

Los accionistas de Motricentro en el 2011 mejoraron el rendimiento sobre los activos a un 14% demostrando una mayor eficiencia en la utilización de los activos a comparación de 2010 que fue de 9%. La empresa además muestra resultados como, su margen de utilidad neta es muy bajo, los accionistas están ganando tan solo un 4%

y el rendimiento sobre los activos también es bajo comparado con el promedio del sector que es del 6,7% de margen de utilidad y el 28% de rendimiento sobre activos, donde se puede ver que los activos para esta empresa no están siendo muy eficientes.

3.9. Informes del Análisis Financiero

Una de las principales razones por las cuales resulta necesario realizar un informe que contemple información financiera de la empresa es presentar un diagnóstico integral que exprese la posición y desempeño de la entidad, volviéndose un instrumento de gran utilidad para los usuarios interesados en tomar una decisión en materia económica y financieros referente a la empresa. (Lavalle, 2014)

Estos documentos son de gran importancia, debido a que contiene información fundamental de cómo se encuentra actualmente la empresa en términos financieros y a través de los resultados que se reflejen el mismo, tomar las decisiones más acertadas en beneficio de quienes conforman la entidad, especialmente a los accionistas.

Los informes de los Análisis Financieros, se los realizan de manera anual y en él se describirá el porqué de cierto aumento o disminución de las partidas de los estados.

3.9.1. Contenido

Anaya (2011), menciona que: “Este tipo de texto consta de tres partes esenciales: la identificación de los problemas, el análisis de las causas y las propuestas de mejoras”. Sin embargo, García (2011), establece que, ninguna lista de informes será aplicable a todos los negocios, ni será conveniente a todos los casos. Por ello, se necesita además de imaginación, mucha investigación y planificación para poder desarrollar un sistema de informes integrado y estructurado de acuerdo a las necesidades de cada compañía.

Debido a que la redacción y contenido del informe depende del usuario al cual se presentará, es necesario ser concreto en la información contable que se utilizará para dicho informe, y la profundidad de la información comprendida en los informes de la empresa dependerá de los encargados de emitir dichos informes que comúnmente suelen ser anuales y como lo establezca la empresa.

Por lo general este informe contará con las siguientes partes, (Rojas, 2012):

- Encabezado: el cual contará con el nombre de la empresa y los estados financieros que se van a analizar con su respectivo período, nombre del informe (que haga alusión al tema que se tratará), fecha y lugar del análisis.
- Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa, en el que debe incluirse un pequeño resumen de las actividades que realiza la empresa.

Es decir, las características mercantiles y jurídicas, y sus principales objetivos a corto y largo plazo.

- Objetivos del informe, los cuales deben de estar enumerados y también los del área de la empresa a la que se dirigen.
- Identificación de los problemas, es en donde se describirá de manera detallada y resumida cada uno de los problemas que llevaron a la elaboración del informe.

Por lo general aquí se redacta cada uno de los indicadores financieros (de liquidez, endeudamiento, de rentabilidad, etc.), los cuales permiten identificar algunos problemas de la compañía.

- Índice de Endeudamiento, mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. (Gitman & Zutter, 2012)

Es decir, permite conocer la solvencia de la empresa.

- Razón de Liquidez, que sirve para conocer la capacidad que tiene la empresa para generar flujos los fondos suficientes y necesarios para el pago de las obligaciones empresariales en el corto plazo. Las dos medidas que existen son la liquidez corriente y la Razón Rápida, también llamada Prueba acida. (Fuentes, 2012)

Por lo tanto, este indicador permite conocer la capacidad que tiene la empresa para poder pagar sus deudas menores a 1 año, a través de dos medidas.

- Razón de Rentabilidad, permite conocer en qué porcentaje de las ventas, el patrimonio o la inversión están generando utilidades, y de esa manera se evalúa cómo la gerencia crea utilidad con los recursos que posee.
- Análisis de las causas: aquí, se detalla de manera clara y concisa cuáles han sido las causas de los problemas identificados en el punto anterior.

- Recomendaciones y conclusiones: aquí constan todos los comentarios que realiza el analista encargado de una manera clara, precisa y accesible, así mismo las recomendaciones y conclusiones que crea necesarias.
- Cierre: al final del informe se deben incluir los nombres de las personas que realizaron el informe, con su respectivo número de identificación y el cargo que ocupan en la compañía.

Cabe mencionar, que los informes de análisis financieros pueden ser de carácter interno o externo. Interno, si es realizado para fines administrativos de la empresa, en el cual el resultado del mismo será más satisfactorio, ya que el analista interno está mejor informado de la situación financiera de la empresa y Externo, si es realizado fuera de la empresa por un analista de crédito, asesores de inversiones, o alguna otra persona interesada.

3.9.2. Forma de elaboración

Alcalá (2005), menciona que se debe de realizar una apropiada presentación del informe, de tal manera que capte la atención del lector, con lo cual se habrá logrado realizar una adecuada presentación, así por lo anterior el informe requiere que sea elaborado de la siguiente forma:

Completo. - presentación de datos favorables como desfavorables.

Es decir, se debe presentar el informe de todas las variaciones o hallazgos que se hayan presentado en el mismo, sean estos a favor o en contra de las operaciones realizadas en la empresa.

Lógicamente Desarrollado. - el trabajo debe estar dividido en etapas, cada una permitiendo el desarrollo de los temas siguientes de forma natural y lógica, el problema y la base vienen primero las conclusiones al final. (Alcalá, 2005)

Se tiene que seguir un orden coherente al momento de desarrollar el informe, el cual permita un buen entendimiento a las personas interesadas en el mismo.

Frecuencia. - La elaboración y presentación de informes que contengan análisis financiero se la realiza con mayor frecuencia, y mayor será la posibilidad de alcanzar los niveles de productividad, eficiencia y rentabilidad, ello permite el mejoramiento de la gestión administrativa y financiera de la empresa; generalmente el análisis se hace al 31 de diciembre de cada año. (Alcalá, 2005)

Por lo tanto, es recomendable realizar el informe del análisis financiero cada vez que se obtengan los estados financieros del periodo contable, para conocer oportunamente qué está ocurriendo en el desarrollo de empresa y tomar decisiones acertadas, que contribuyan a la pronta mejora de la entidad.

Claro y preciso. - los hechos deben de estar asentados concisamente, conclusiones y recomendaciones accesibles y justas, las soluciones deben de ser viables para un mismo problema. (Alcalá, 2005)

Todo lo que se describa en el informe debe estar de manera entendible y concisa, incluyendo las sugerencias, opiniones y conclusiones finales de lo analizado.

Concreto. - no debe de contener material extraño al problema, y que se deben de referir a casos específicos y determinados del negocio, deben de evitarse abstracciones y generalizaciones. (Alcalá, 2005)

El informe debe ser lo más preciso posible, para evitar que se salga de contexto, el objetivo por el cual se lo está realizando.

Oportuno. - La utilidad de un informe depende de la oportunidad con que se estén proporcionando los resultados, es por eso que la información debe ser siempre oportuna, ya que un informe impropio ocasiona una situación falsa de apreciaciones inmediatas que sirven de ordenación para la toma de decisiones, ya que estas pueden afectar periodos largos y cortos.

Además, se debe redactar todo el documento en forma impersonal, es decir, en tercera persona del singular. Por ejemplo: se hace, se define, se definió; en lugar de hicimos/hice, definimos/definí etc. Y se sugiere que debe ser redactado con letra Arial, tamaño 12.

3.9.3. Conclusiones y recomendaciones

Describir de forma clara y breve qué puede y debe hacer la compañía para solucionar los problemas que se están presentando (las diferentes estrategias que puede utilizar la empresa). Además, se deben incluir unas breves conclusiones de la situación en la que se encuentra la organización. (Rojas, 2012)

Todo informe de análisis financiero deberá contener las respectivas conclusiones de manera clara y concisa referente a lo tratado en dicho informe y además presentar sugerencias, que contribuyan a la mejora de la entidad.

3.10. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El análisis e interpretación de los Estados Financieros reflejan todo el conjunto de conceptos y funcionamiento de las empresas, toda la información que en ellos se muestra debe servir para conocer todos los recursos, obligaciones, gastos, ingresos, costos y los cambios que se presentarán en ellos al cabo del ejercicio económico. También para apoyar la planeación y dirección del negocio, la toma de decisiones, el análisis y la evaluación de los encargados de la gestión, ejerciendo el control sobre los rubros económicos internos que deben ser útiles para tomar decisiones de inversión y de crédito, y para medir la solvencia y liquidez de la compañía.

El usuario general podrá observar dentro del informe financiero, información que le permita reconocer la estructura del capital contable para identificar los niveles de endeudamiento contraídos por la entidad, así como la habilidad de esta para satisfacer sus obligaciones de largo plazo y mediante las conclusiones y recomendaciones propuesta por el analista, observar y determinar qué medidas deben tomarse en la empresa, para aumentar su rentabilidad, por lo cual la realización de esta herramienta es fundamental para cualquier persona interesada en la eficiencia de la entidad.

Recomendaciones

Los métodos de análisis en los estados financieros claramente sirven para determinar los rubros económicos, considerando que su ejecución es de mucha importancia para las actividades de la empresa, ya que en ella se puede establecer los errores de ciertas cuentas, se recomienda naturalmente la ejecución de estos procesos para así obtener más claramente los detalles y encontrar las falencias, no obstante también se obtendrá comparaciones de ejercicios anteriores mismos que pueden ser utilizados para enmendar, corregir o mejorar en las actividades económicas en las que se equivocó.

Debe tenerse en cuenta que para una correcta interpretación se debe analizar la interacción de varios indicadores que midan la efectividad y eficiencia de la gestión económica de cualquier entidad, pues uno por sí sólo no permite determinar la situación financiera en la que se encuentra la misma. Así como también debe

considerarse que el informe en donde se redacta todo el análisis financiero de la empresa, puede ajustarse conforme a las necesidades de la misma.

3.11. Preguntas

Seleccione la respuesta correcta

1. El método de análisis horizontal se lo puede clasificar en:
- 2.Cuál de los siguientes ítems son considerados objetivos para el análisis de los Estados Financieros.
3. Marque la(as) respuestas correctas.
4. Seleccione la respuesta correcta.
5. Seleccione las respuestas correctas.
6. Señale con X, el método al que corresponde, la siguiente definición:
7. Subraye la o las respuestas correctas:
8. ¿En qué forma el método de porcentajes integrales es realizado?
9. Encierre los literales correctos
10. ¿Qué debe contener el Informe del Análisis Financiero?

Capítulo IV

Planeación financiera - el pronóstico financiero

4.1. ¿Qué es la planeación financiera?

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos”. (Gitman & Zutter, 2012, p. 117)

Una de las principales metas al invertir en una actividad económica es que esta sea rentable y así el rendimiento que brinde sea el suficiente para compensar a los inversionistas, por eso, las decisiones que se toman para incrementar la ganancia están basadas en parte a cálculos o pronósticos sobre los acontecimientos futuros, los que pueden ser a corto o largo plazo, convirtiéndose en un conjunto de planes financieros que la compañía adopta, ejecuta y reevalúa a medida que los acontecimientos se desenvuelven.

“Cuando las compañías preparan un plan financiero, no solo consideran los resultados más probables, también planean para lo inesperado”. (Myers, 2010, p. 804)

Al momento que se decide poner en marcha una empresa es muy importante la planeación financiera ya que las empresas se encuentran en un entorno cambiante al cual deben adaptarse, por lo que es necesario planificar cada detalle que sirva como estrategia y camino para alcanzar los objetivos.

4.2. El proceso de la planeación financiera

“El proceso de la planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos.” (Gitman & Zutter, 2012, p. 117)

Gitman & Zutter (2012) consideran que al iniciar una inversión es necesario como primera instancia tener metas a largo plazo las cuales van de 2 a 10 años donde se plantean aspectos como la estructura del financiamiento, el capital, activos fijos, marketing, líneas de productos y negocios; tomando en consideración que para estos se debe contar con planes anuales, así que como segunda instancia se encuentran los planes a corto plazo que van de 1 a 2 años donde se estructura pronósticos de ventas

dando a conocer la producción que se requiere y esta a su vez indica la cantidad de materia prima, y todos los gastos que incurren para completar la producción deseada, una vez que se obtienen todos estos cálculos se procederá a elaborar el estado de resultados pro forma y el presupuesto de caja seguido del estado de situación financiera pro forma. “Gráfico 1”.

4.3. Presupuesto

4.3.1. Concepto

El presupuesto “es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”. Así mismo, Burbano (2010, p. 124), considera que el presupuesto “es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.”

Por lo tanto, un presupuesto es un plan operacional de una empresa que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos, el cual se expresa en términos monetarios.

En otras palabras, hacer un presupuesto es simplemente sentarse a planear lo que se quiere hacer en el futuro y expresarlo en dinero; preguntarse cuánto se piensa vender, qué se necesita hacer para lograrlo, cuánto se tiene que gastar y al final conocer cuánto se ganará en un determinado periodo. Tomando en cuenta que todo esto es una estimación que se puede hacer de acuerdo con investigaciones, análisis, estudios, etc.

Otra consideración importante es que se podrá comprar el presupuesto con las ocurrencias de la realidad y así detectar aquellas áreas que puedan estar causando problemas.

4.3.2. Objetivos

De manera general los objetivos del presupuesto son:

- Planear de forma general y sistemática todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.

- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.
- Coordinar los diferentes centros de costo para que se asegure la marcha de la empresa en forma integral.

4.4. Plan presupuestario

Según Matthew Yglesias (2012), "el plan presupuestal está referido a todo el proceso de planeación, preparación, control, información y utilización del presupuesto".

Se puede expresar cuantitativamente, los objetivos, políticas y planes, para el conjunto de empresa y para todas las áreas de la misma.

4.4.1. Plan presupuestal equilibrado

Un presupuesto equilibrado significa simplemente un presupuesto en el cual los gastos no exceden los ingresos. Este término puede usarse para el presupuesto de cualquier entidad, como el de una empresa, organización sin fines de lucro o incluso una familia. Sin embargo, el término se asocia más a menudo con un presupuesto del gobierno. Un presupuesto bien balanceado demuestra cierta salud fiscal, mostrando un nivel de gasto que se mantiene en sintonía con los costos.

4.4.1.1. Nivel de equilibrio

La frase "presupuesto equilibrado" implica que las columnas de ingresos y la de gastos de ese presupuesto son iguales, lo que da cierto equilibrio según Tom Gresham. Sin embargo, el monto de presupuesto equilibrado solo requiere que los ingresos sean por lo menos iguales a los gastos. Los ingresos sí pueden superar a los gastos en un presupuesto equilibrado. De hecho, un presupuesto con un gran superávit que está desequilibrado estrafalariamente hacia el lado de los ingresos del balance aún podría definirse como un presupuesto equilibrado. El término también puede ser engañoso, dependiendo de cómo contabilice sus gastos una entidad con un presupuesto equilibrado. Por ejemplo, una entidad podría optar por retrasar el pago de ciertos gastos hasta el comienzo de un nuevo ejercicio presupuestario,

utilizando una contabilidad “creativa” para ocultar los gastos verdaderos y lograr el equilibrio.

4.4.1.2. Ventajas y riesgos potenciales

La principal ventaja de desarrollar un presupuesto equilibrado es que es un método para evitar que el gasto crezca más allá de los medios económicos de una entidad. Esto ayuda a evitar el déficit, que ocurren cuando los gastos superan los ingresos. En el caso de un presupuesto equilibrado formalizado para un organismo gubernamental, este restringe el gasto que los legisladores pueden autorizar. Esto puede tener un desenlace positivo o negativo, dependiendo de las circunstancias. Por un lado, puede reducir los gastos superfluos. Por otro lado, puede evitar que se hagan gastos útiles. O, para permitir el aumento del gasto, el requisito de un presupuesto equilibrado puede producir aumentos a fin de incrementar los ingresos y que coincidan con los gastos.

4.4.1.3. Presupuesto equilibrado cíclicamente

Una alternativa a un presupuesto equilibrado anualmente es un presupuesto equilibrado cíclicamente. Este concepto contradice el método más rígido de equilibrar un presupuesto con cada año del calendario y opta por equilibrar el presupuesto según los ciclos comerciales. Esto significa que el déficit y el superávit presupuestarios deben regirse por el ciclo económico. Cuando corren tiempos buenos y la economía es fuerte, los presupuestos deben tener un superávit. Cuando los tiempos son difíciles y la economía es pobre, los presupuestos deben tener un déficit. En teoría, si la economía pasa por ciclos tanto de auge como de crisis, entonces el presupuesto debe equilibrarse a sí mismo. Sin embargo, la práctica de este concepto depende de que los buenos tiempos equilibren a los malos.

4.4.1.4. Presupuestos equilibrados federales y estatales

Se han propuesto una serie de enmiendas a la Constitución de los Estados Unidos que exigen por ley que el presupuesto del gobierno federal sea equilibrado. Ninguna de las enmiendas ha sido aprobada. Sin embargo, la gran

mayoría de los estados en los EE. UU. Ha aprobado alguna legislación que requiere alguna forma de presupuesto equilibrado. De hecho, hasta 49 estados tienen requerimientos de presupuesto equilibrado, según la Conferencia Nacional de Legislaturas Estatales, aunque el estatus de un puñado de estos estados con presupuesto equilibrado esté en disputa. Vermont es el único estado que claramente no tiene ninguna ley sobre presupuesto equilibrado.

4.4.2. Plan presupuestario desequilibrado

Esto se da cuando se gasta más de lo que se gana, es decir cuando hay más egresos que ingresos.

4.4.2.1. Motivos del presupuestario desequilibrado

- Cuando solo se estudian las cifras convencionales y los cuadros demostrativos del momento sin tener en cuenta los antecedentes y las causas de los resultados.
- Cuando no está definida claramente la responsabilidad administrativa de cada área de la organización y sus responsables no comprenden su papel en el logro de las metas.
- Cuando no existe adecuada coordinación entre diversos niveles jerárquicos de la organización.
- Cuando no hay buen nivel de comunicación y por lo tanto, se presentan resquemores que perturban e impiden el aporte de los colaboradores para el logro de las metas presupuestadas.
- Cuando no existe un sistema contable que genere confianza y credibilidad.
- Cuando se tiene la "ilusión del control" es decir, que los directivos se confían de las formulaciones hechas en el presupuesto y se olvidan de actuar en pro de los resultados.
- Cuando no se tienen controles efectivos respecto de la presupuestario.

4.5. Características de los presupuestos

Las características del presupuesto se pueden analizar desde diferentes tipos de vista según Valle (2009) depende de:

4.5.1. Su formulación

Desde su formulación se encuentra las siguientes características:

Adaptación a la entidad. La formulación de un presupuesto debe ir en función directa con las características de la empresa, debiendo adaptarse a las finalidades de la misma en todos y cada uno de sus aspectos; esto es, la adaptación de un sistema de control presupuestario no puede hacerse siguiendo un patrón determinado, aplicable a todo tipo de empresas; además el presupuesto no es solo simple estimación, su implantación requiere del estudio minucioso, sobre bases científicas de las operaciones pasadas de la compañía en que se desea implantar, del conocimiento de otras empresas similares a ella, y del pronóstico de las operaciones futuras.

Planeación, coordinación y control de funciones. Todos los actos en la vida, aun los más sencillos, antes de realizarse han estado basados en un plan; quien deba de formular un presupuesto tiene por lo tanto que partir de un plan preconcebido, por otro lado, dicha planeación no resultaría eficaz si no se llevara a cabo formalmente los planes o se realizaran en el momento en que se presenta alguna situación favorable o desfavorable. No deben de tener una proyección futura y ser encaminados hacia un objetivo claramente definido; para lograrlo, es imprescindible coordinar y controlar todas las funciones que conducen a alcanzar dicho objetivo

4.5.2. Su Presentación

De acuerdo con las normas contables y económicas, los presupuestos se utilizan como herramienta de la Administración, tienen como requisito de presentación indispensable el ir de acuerdo con las Normas Contables y Económicas, y de acuerdo con la estructuración contable.

4.5.3. Su elaboración

Elasticidad y criterio. Las constantes fluctuaciones del mercado y la fuerte presión a que actualmente se ven sometidas las empresas, debido a la competencia, obligan a los dirigentes a efectuar considerables cambios en sus planes, en plazos relativamente breves, de ahí que sea preciso que los presupuestos sean aplicados con elasticidad y criterio, debiendo estos aceptar cambios en el mismo sentido en que varíen las ventas, la producción, las necesidades, el ciclo económico.

4.6. Clasificación de los presupuestos

Según Burbano (2010) los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. A continuación, se expone una clasificación de acuerdo con la aplicabilidad de la empresa.

- De Ingresos.
- Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de otros ingresos.
- De Gastos e Inversiones.
- Presupuesto de producción, costo de producción y compras.
- Presupuesto de costo de distribución.
- Presupuesto de gastos de administración.
- Presupuesto de impuestos.
- Presupuesto de aplicación de utilidades.
- Presupuesto de otros egresos.
- Presupuestos de inversiones a más de un año.

4.6.1. Presupuesto base cero

El proceso base cero proporciona información detallada sobre el dinero que se necesita para lograr los resultados deseados, enfoca la atención hacia el capital necesario para los programas en lugar de enfocarse hacia el porcentaje de aumento o reducción del año anterior.

Proporciona un medio para poder identificar y evaluar eficazmente las actividades y los problemas correspondientes para poder tomar decisiones y las medidas para resolver los problemas y asignar y aprovechar los recursos en forma eficaz.

Pyhrr (1986) lo define diciendo que “el Presupuesto Base Cero, en primer lugar, es un proceso de carácter administrativo, después, un proceso de planeación, y en tercer lugar un proceso presupuestario.”

Sobre la segunda etapa, es un proceso de planeación porque requiere de fijar metas y objetivos por las que se deben tomar decisiones de acuerdo a la política de organización de la institución con la finalidad de seleccionar las mejores opciones respecto a la relación beneficio-costos. La aportación más importante de Pyhrr a este sistema de presupuesto, es la aplicación del Paquete de Decisión, el cual es un documento que identifica y describe una actividad específica, para que la

administración pueda analizar y jerarquizar las actividades por orden de mayor a menor beneficio a las que se aplicarán los recursos disponibles, y así tomar una decisión de aprobación o no. El proceso requiere que cada gerente justifique el presupuesto solicitado completo y en detalle. Cada gerente debe preparar un paquete de decisión de cada actividad u operación el cual debe incluir un análisis de costos, propósitos, alternativas y evaluación de resultados.

4.6.2. Presupuesto maestro

El Presupuesto Maestro proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo. Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto, porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentará el proceso de planeación fijado por la alta dirección de la empresa. El presente trabajo identifica las partes que integran el Presupuesto Maestro y su importancia en relación al horizonte de crecimiento de la empresa.

El Presupuesto Maestro es un plan integrador y coordinador, que expresa en términos financieros los objetivos de la empresa, este se integra por los presupuestos de operación y financiero. A través del presupuesto se traza el rumbo de una empresa al describir los planes del negocio en términos financieros. Como un mapa de camino, el presupuesto maestro puede ayudar a la compañía a navegar durante el año y reducir los resultados negativos.

Un presupuestar involucra:

- Establecer metas específicas,
- Ejecutar planes para lograr las metas y
- Periódicamente comparar los resultados actuales con las metas.

Estas metas incluyen, tanto las metas generales de la empresa como las metas específicas de cada unidad individual en la empresa. Establecer metas específicas para operaciones en el futuro es parte de la función de planeación, mientras que ejecutar las acciones para llegar a las metas es parte de la función de dirección de la empresa.

Dentro del presupuesto maestro se cuantifican los objetivos y las metas que establezca la empresa para el futuro, en la actualidad debido a la incertidumbre que

rodea, se recomienda que este sea por un año; para ello se debe de realizar un análisis de todos los factores macroeconómico y microeconómicos que afecten a la empresa y debido a lo complejo de la situación económica por la que atraviesa la mayoría de las empresas, se considera que su formulación es necesario para lograr el crecimiento.

Para la elaboración del presupuesto maestro se requiere contar con conocimientos multidisciplinarios, lo cual en ocasiones no es posible dentro de las empresas, debido a que implica un elevado costo para hacer frente a esta limitación se recomienda contratar los servicios de asesores externos. (Tamer & Guerra, 2010)

4.6.3. Presupuesto de ventas

Generalmente el Presupuesto de Ventas es el eje de los demás presupuestos, por lo que debe, primeramente, cuantificarse en unidades, en especie, por cada tipo o línea de artículos, para proceder a su valuación, de acuerdo con los precios del mercado, regidos por la oferta y la demanda, o cuando no sea así, por el precio de venta unitario determinado con lo cual se tiene el monto de ventas en valores monetarios.

Antiguamente las ventas estaban supeditadas a la habilidad de los vendedores, pero en la actualidad, debido a las técnicas administrativas aplicadas, se han logrado obtener resultados con mayor o menor precisión en el Presupuesto de Ventas, a partir de diversos factores que marcan los procedimientos para la obtención del mismo.

4.6.3.1. Factores Específicos de Ventas

Se clasifican a su vez en:

4.6.3.1.1. De Ajuste

Se refieren a aquellos de causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarios, que influyen en la predeterminación de la venta. Estos pueden ser:

4.6.3.1.2. De efecto Perjudicial

Son aquellos que suceden circunstancialmente y afectan en decremento las ventas del periodo anterior, por lo que resulta conveniente considerar qué

acontecería si no se hubiera presentado. Ejemplos: una huelga, un incendio, un paro, una inundación, un rayo, etc.

4.6.3.1.3. De efecto Saludable

Son aquellos que afectaron en beneficio a las ventas del periodo anterior, y que posiblemente no vuelvan a ocurrir. Ejemplos: productos que no tuvieron competencia, contratos especiales de venta, situación o relaciones políticas, etc.

4.6.3.1.4. De Cambio

Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse, y que desde luego influirán en las ventas, tales como:

4.6.3.1.5. Cambio de material, de productos, de presentación, rediseños

Cambio de producción, adaptaciones de programas de producción, mejorando las instalaciones de la empresa, etc.

4.6.3.1.6. Cambio de mercados

Teniendo estos como finalidad el estudio de la variación de moda, de la actividad económica, el desplazamiento de industrias, etc.

4.6.3.1.7. Cambios en los métodos de venta

Se logran mejorando los precios, los servicios, la publicidad, o aplicando mejores sistemas de distribución en los renglones referentes a las comisiones y compensaciones.

4.6.3.1.8. Corrientes de Crecimiento

Estos se refieren a la superación en las ventas, tomando en cuenta el desarrollo o la expansión efectuados por la propia industria, así como el crédito mercantil, independientemente de otras ramas productivas con las que lógicamente se tendrá igualmente un incremento en las ventas.

4.6.3.1.9. De fuerzas Económicas Generales

Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas. Para determinarse se deben obtener datos proporcionados por instituciones de crédito, dependencias gubernamentales y organismos particulares, con lo cual es posible conocer la tendencia en el ciclo económico y el movimiento que puede darse en la empresa, así como políticas a seguir para su desarrollo (precios, producción, ocupación, poder adquisitivo, finanzas, etc.).

4.6.4. Presupuesto de costo de venta

El presupuesto de ventas se considera como la base del presupuesto maestro, por lo cual, debe de estar determinado sobre supuestos lógicos y confiables.

El costo estándar de las ventas presupuestadas se obtiene mediante la multiplicación del pronóstico de las ventas unitarias por los costos estándar del producto. La diferencia entre las ventas presupuestadas y el costo estándar de ventas representa la utilidad bruta estándar. Esto se ajusta para tomar en cuenta las variaciones anticipadas de los costos estándar.

Una vez estimada la venta se puede determinar el valor de las ventas, aquí se debe multiplicar las cantidades estimadas por el valor de los productos.

“Cuando el número de puntos de ventas es demasiado grande y hay variaciones de descuentos y precios se utiliza promedios (a pesar de que no es lo más recomendable).” (Jaramillo, 2011)

4.6.5. Presupuesto de compras

Welsch (2005), menciona que “el presupuesto para materia prima directa provee al gerente de compras los datos que este necesita para desarrollar un plan de compras. Esto requiere un insumo de decisión, es decir, la política de la administración superior con respecto al nivel de los inventarios de materia prima.”

Usando el presupuesto para materia prima, y con base en la política de inventarios, puede planificarse el número de unidades de cada tipo de materia prima que deberá comprarse para soportar los planes de producción, sea el resumen del presupuesto de compras. Por último, también se requiere un insumo de decisión (el precio unitario de compra planificado para cada tipo de materia prima). Con este insumo

adicional, puede calcularse el costo total de las compras planificadas de cada materia prima.

El presupuesto de compras es responsabilidad directa del gerente de compras, quien trabaja bajo la supervisión directa del vicepresidente de manufactura. Es responsabilidad del gerente de compras estar enterado acerca del mercado para los artículos que deba comprar. Por lo tanto, es también responsabilidad del gerente de compras planificar los costos unitarios que se utilizarán en el presupuesto de compras.

Una vez que se ha determinado la cantidad de materiales que se necesitan para la producción presupuestada y basada en los inventarios finales adecuados, se estima el presupuesto de compras de la siguiente manera:

Producción + Inventario Final deseable - Inventario Inicial

= Compras (unidades) x Costo de cada insumo

= Presupuesto de compras para cada material (valores)

La planificación de las compras de materiales puede proporcionar importantes ahorros en muchos negocios. El presupuesto de compras debe ser realizado por el jefe de compras formulando las políticas en cuanto a (Tabla 1):

- Cantidades en unidades de cada materia prima a comprar.
- La fecha de compra.
- El costo estimado de las compras de materias primas.
- Las políticas en cuanto a los niveles de inventarios de materias primas.

4.6.6. Presupuesto de gastos administrativos

Comprende los gastos realizados por el ente en razón de sus actividades, son gastos destinados a cubrir la necesidad inmediata al personal administrativo de la empresa.

Parte de los gastos en que incurrirán las funciones de distribución y administración de la empresa para llevar a cabo sus actividades incluye gastos como sueldos, gastos de contratación, materiales de oficina, viáticos, viajes del personal, comisiones etc., así como los gastos generales como teléfono, correos, etc.

En los gastos administrativos, el control es menor pues las áreas no están sujetas a mediciones específicas como de los gastos de venta que determinan una cantidad importante de los gastos efectuados.

Ejemplo

Los tres departamentos administrativos generales son administración, contabilidad (incluyendo al director de planificación de utilidades) y tesorería. El jefe de cada uno de estos departamentos presentó un presupuesto de gastos para consideración y aprobación por parte del vicepresidente de finanzas. Estos tres presupuestos de gastos se muestran en (Tabla 2).

4.6.7. Flujo del efectivo presupuestado

“Se llega a un presupuesto de efectivo mediante proyecciones de las entradas y desembolsos de efectivo en el futuro para la empresa en varios periodos. Revela los tiempos y cantidades de flujo de efectivo esperados de entrada y salida durante el periodo estudiado”. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

El presupuesto del flujo de efectivo también llamado flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo, es una herramienta fundamental de la función tesorería, este se desarrolla en forma mensual, trimestral o anual, ofrece al gerente de finanzas una perspectiva clara del momento de las entradas y salidas de efectivo que espera tener la empresa durante un periodo específico.

4.6.8. Proceso de elaboración del presupuesto

La confección del presupuesto de efectivo debe partir del conocimiento del saldo existente al comienzo del periodo de planeamiento. Para determinar las disponibilidades correspondientes a cada uno de los subperiodos (meses, bimestres, trimestres), a este valor se le agregan las entradas previstas, que incluyen las ventas de contado, la recuperación de cartera, los intereses provenientes de inversiones en títulos valores redimibles a corto plazo o de fondos depositados en cuentas que proporcionan beneficios financieros, los dividendos reconocidos por inversiones en otras empresas o las ventas de activos fijos. La captación de fondos monetarios también puede derivar de aportes de capital, de créditos a corto plazo o de la colocación de bonos en el mercado.

Después de establecer los fondos monetarios disponibles, se estiman las salidas de efectivo asociadas con las diversas obligaciones que las empresas contraen con quienes les suministran bienes, servicios y capitales. Las erogaciones monetarias contemplarán ítems como la remuneración del personal, la cancelación de cuentas a

los proveedores (agencias de publicidad, papelerías, empresas que suministran insumos y repuestos), la amortización de créditos, el pago de intereses, el reconocimiento de dividendos y la cancelación de obligaciones por concepto de seguros, impuestos, servicios públicos, servicio de vigilancia, contratos de mantenimiento, asesorías, etc.

Al deducir las salidas de efectivo de las disponibilidades calculadas previamente (saldo inicial + entradas) se obtiene el saldo final que, comparado con el monto mínimo pretendido, conducirá a tomar decisiones sobre inversión temporal externa cuando se pronostiquen excedentes o financiamiento a corto plazo cuando el valor mínimo exigido supere el saldo final calculado.

Los presupuestos constituyen las fuentes de información más importantes para pronosticar los flujos de efectivo. Así se tiene al presupuesto de ventas que alimenta los ingresos monetarios, el presupuesto particular al consumo de insumos representa el soporte para planificar las compras, el presupuesto de mano de obra directa contribuye a programar los desembolsos monetarios por remuneración, y el presupuesto de gastos indirectos de fabricación, además de otorgar datos a utilizar en el cómputo de la nómina, aporta información valiosa para precisar las salidas de efectivo relacionadas con los seguros, los servicios públicos y de mantenimiento.

4.6.9. Presupuesto del efectivo

Saldo Inicial del Efectivo

+ Entradas del Efectivo

Ventas de contado:

Recuperación de cartera

Intereses

= Monto de efectivo disponible

Desembolso del efectivo

Pago a proveedores

Cancelación de salarios

Cancelación de Sueldos

Reconocimiento de comisiones

Impuestos

Amortizaciones de deudas e intereses

=Flujo neto de efectivo (FN)	
Saldo mínimo deseado (SM)	
= Sobrantes o faltantes de efectivo	
Inversión externa de los excedentes de efectivos (H)	Cuando $FN > SM$
Financiamiento externo (I)	Cuando
	$FN < SM$
= Saldo final efectivo	

Se supone que el 1 de enero de 2011 tiene un saldo inicial de efectivo y que desea tener un saldo mínimo de 5000 dólares de efectivo a fin de mes. (Tabla 3).

4.7. Financiamiento del flujo de efectivo presupuestado

Según, Gutiérrez & Ruiz (2011) el flujo de efectivo presupuesto:

es un informe de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa que se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con particular atención a la planeación en vista de excedentes y faltantes de efectivo. Ofrece al gerente de finanzas una perspectiva clara del momento de las entradas y salidas de efectivo que espera tener la empresa durante un periodo específico. La información necesaria para el proceso de planeación financiera a corto plazo, y por tanto, para cualquier presupuesto de efectivo, es el pronóstico de ventas.

Este flujo de efectivo presupuestado muestra los saldos mensuales, establece las necesidades del financiamiento y utilizan los pronósticos de ventas. Con esta información, los directores financieros están en mejores condiciones para determinar las necesidades futuras de efectivo y la liquidez de las mismas. Aunque es posible preparar presupuestos de entradas y salidas de efectivo para casi cualquier intervalo de tiempo, las más comunes son las proyecciones mensuales para un año. Esto permite a los analistas tener variaciones estacionales de los flujos de efectivo. No obstante, quizás se necesiten proyecciones semanales cuando los flujos son volátiles. Así como también en los ingresos de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo una empresa que ocurren en un periodo financiero determinado, siendo los componentes más comunes de los ingresos de efectivo las ventas en efectivo, las cuentas por cobrar y otros ingresos de efectivo. Esta cifra representa el total de todas

las partidas de ingresos de efectivo, registradas para cada mes en el programa de ingresos de efectivo.

El flujo de efectivo neto de una empresa se calcula restando los desembolsos de efectivo de los ingresos de efectivo en cada periodo. Entonces, si se suman el efectivo inicial y el flujo de efectivo neto de la empresa, se obtiene el efectivo final de cada periodo. Por último, si se resta el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final, se obtiene el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente.

“Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo, se requiere financiamiento a corto plazo. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe un efectivo excedente, se invertirá en un instrumento líquido, a corto plazo y que paga intereses, es decir, en valores negociables.” (Gutiérrez & Ruiz, 2011)

El párrafo anterior quiere decir que además de cuidar la preparación de los pronósticos de ventas y de otros cálculos incluidos en el presupuesto de efectivo, existen dos formas de enfrentar la incertidumbre del presupuesto de efectivo. Una consiste en elaborar varios presupuestos de efectivo: uno basado en un pronóstico pesimista, otro basado en el pronóstico más probable y uno más, basado en un pronóstico optimista. A partir de esta gama de flujos de efectivo, el gerente de finanzas es capaz de determinar la cantidad de financiamiento necesario para afrontar la situación adversa. También debe proporcionar al gerente de finanzas una idea del riesgo de las alternativas, de tal manera que pueda tomar decisiones financieras a corto plazo más inteligentes.

4.7.1. Estado de Resultados Presupuestado

Según, Almendras (2015) el estado de resultados presupuestado “es un reporte financiero que representa los niveles de ingresos obtenidos, los gastos totales en los cuales se ha incurrido para generar esos ingresos y el resultado de ese ejercicio operativo a una fecha dada. Además, este estado de resultado sirve para compararlo con otros años anteriores, el cual se puede visualizar cual es la tendencia operativa de la empresa en términos de ingresos, gastos y rentabilidad.”

Dentro de este presupuesto se debe analizar ciertos puntos como lo es el punto de equilibrio, el cual estudia la relación existente entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales; así como también el análisis del costo el mismo que es proceso de identificación de los recursos necesarios

para llevar a cabo la labor; el análisis costo volumen, que ayuda la administración a determinar las acciones que se deben tomar con la finalidad de lograr cierto objetivo llamado utilidad. Y por último es importante analizar la utilidad o pérdida, el cual consiste en el valor residual de los ingresos de una entidad después de haber disminuido sus costos y gastos relativos conocidos en el estado de resultados.

El estado de resultados presupuestado incluye los estimados de todas las fases de las operaciones. Esto permite a la administración asesora en cuanto a los efectos de cada presupuesto en las utilidades del siguiente año. Si la utilidad neta presupuestada es muy baja, la administración puede revisar los planes operativos en un intento de mejorar la utilidad.

4.7.2. Balance general presupuestado

El balance general presupuestado, “es considerado el estado final de toda la fase presuestal, en el cual se presenta la situación financiera que la empresa va a tener cuando se concluya el periodo presupuestado. Dicho balance, junto con el presupuesto de efectivo, conforman el objetivo final de la fase presupuestaria, y se les denomina, presupuesto financieros.” (Sinisterra & Polanco, 2007)

En otras palabras, el balance general, presenta el estado en el que se encuentra el activo, pasivo y patrimonio neto de una empresa durante un momento concreto, en este caso, indica el efecto que tendrá el plan de operaciones sobre dichas cuentas, al finalizar el periodo del presupuesto; para realizar este balance, se deberá tener conocimiento de cuáles serán los cambios que tendrán las cuentas antes mencionadas.

Según Welsch (2005), “el encargado de preparar el balance general presupuestado es el director de presupuestos, quien lo realiza a partir de los planes que se muestran en otros componentes del plan de utilidades.”

En el momento que la gerencia ha concluido el presupuesto maestro, está en la potestad de considerar a los estados financieros principales, como un soporte para cambiar la dirección de los sucesos. Por ejemplo, en el caso del planteamiento preliminar de los estados financieros podría promover a la administración a intentar aplicar nuevas estrategias para las ventas, las cuales puedan originar más demanda. La dirección de la empresa, también tiene como una opción alternativa, la de investigar los efectos de variados ajustes en el proceso de los ingresos y desembolsos.

Jiménez & Espinoza (2011), “coincide en que el paso final en la elaboración del presupuesto maestro es la construcción del balance general presupuestado que proyecta cada partida del balance; activo, pasivo y capital contable de acuerdo con el plan de negocios.” Y establece un claro ejemplo de un balance, en su libro “Costos Industriales”, presentado la Tabla 4.

En el balance planteado, se pueden observar, cuentas de activos, pasivos y patrimonio de una determinada empresa, con sus respectivos valores proyectados. Fierro (2004), menciona que:

cuando se trata de un proyecto de inversión que está en marcha, dicho balance se tendrá que elaborar a partir del balance inicial, el cual contiene el valor de las inversiones fijas, inversiones en capital de trabajo, y las inversiones diferidas; además de los activos operativos necesarios para el desarrollo de las actividades del negocio o proyecto, y también las aportaciones de los socios o inversionistas, que forman parte del patrimonio.

En caso de ser un nuevo proyecto, debe considerarse, que puede ser una suma de efectivo para hacer las reparticiones que requieren el proyecto, o una serie de aportes en bienes y servicios que se deben cuantificar.

4.8. Análisis de las variaciones reales con el presupuesto

“El término análisis de variaciones, en el contexto de finanzas y contabilidad, significa analizar las diferencias entre conjunto de números. Por ejemplo, si los salarios totales existentes en su empresa durante el primer trimestre, difieren del presupuestado para ese primer trimestre, existe una variación entre el presupuesto y los resultados reales.” (Carlberg, 2010)

En los análisis de variaciones, la rapidez y la sencillez son exclusivamente importantes, debido a que las organizaciones invierten mucho esfuerzo y tiempo, en el análisis de las diferencias entre sus resultados reales y sus planes, y también, entre los actuales y los resultados anteriores.

Jiménez & Espinoza (2011), afirman que:

el análisis normal del rumbo del presupuesto radica en comparar el desempeño real con el desempeño presupuestado, el cual se mantiene estático; y así obtener las

variaciones que pueden ser tanto favorables, como desfavorables. Se considera una variación desfavorable cuando los gastos reales exceden los gastos presupuestados, también ocurre cuando los gastos reales son menores a los gastos presupuestados; un presupuesto flexible es aquel presupuesto que se ajusta ante los cambios en el volumen de ventas y otras actividades de los factores de costos.

El presupuesto flexible o presupuesto variable, es considerado un parámetro ventajoso para el análisis de variaciones, el cual se lo define como aquel presupuesto, en el que se ajustan los cambios en el volumen de ventas y otras actividades causantes de costos; las variaciones que se presenten en el presupuesto flexible, permiten medir la eficiencia de los procedimientos, en el grado real de actividad.

El presupuesto flexible es similar al maestro en tema de formatos. Los gerentes emplean comparaciones entre resultados reales, presupuestos maestros y flexibles para evaluar el desempeño organizacional. Al momento en el que evalúan el desempeño, intentan diferenciar entre eficacia (el grado en que se logra un objetivo o meta) y eficiencia (el grado en que una entidad utiliza cantidades referentes a insumos para obtener un grado definido de producción). (Cuevas, 2010)

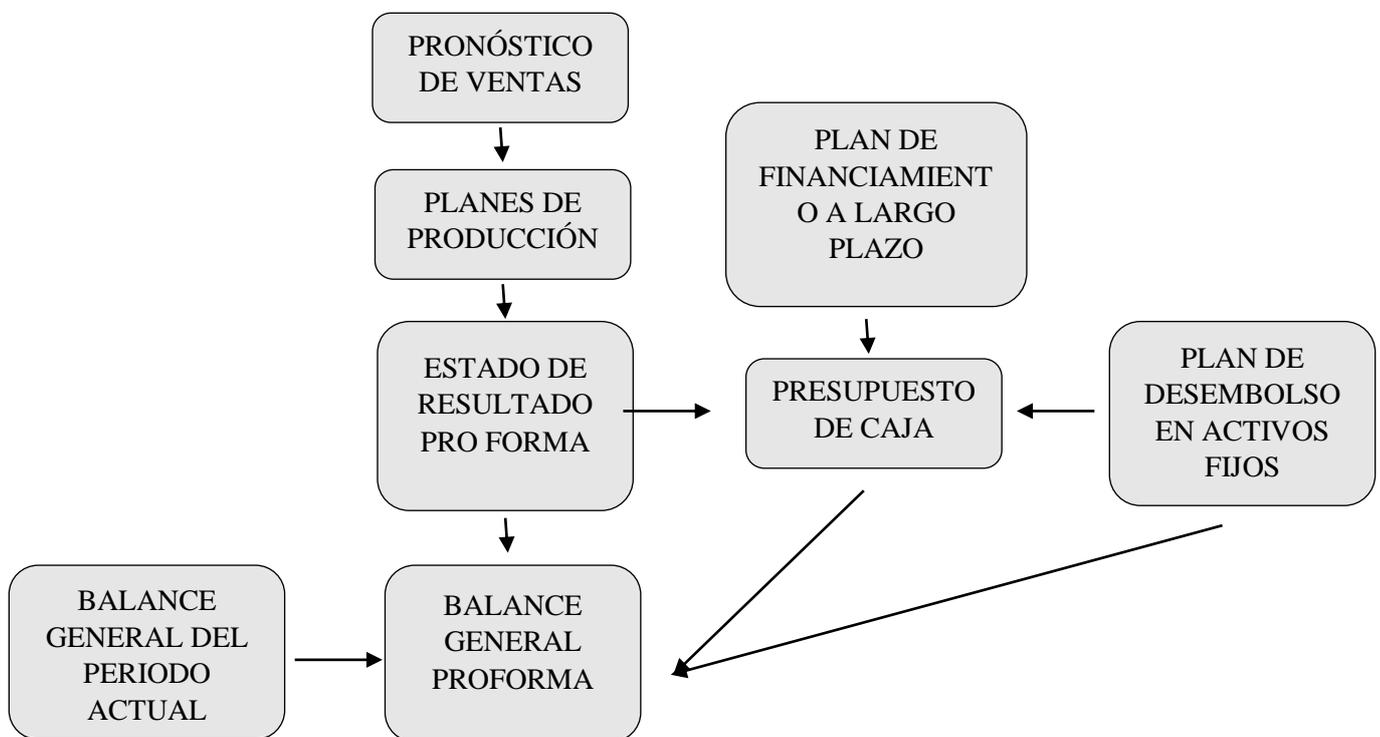
4.9. Preguntas

1. Los objetivos del presupuesto son:
2. Es un plan integrador y coordinador, que expresa en términos financieros los objetivos de la empresa, este se integra por los presupuestos de operación y financiero.
3. El balance general presupuestado presenta en su estructura:
4. Un parámetro ventajoso en el análisis de variaciones es:
5. El Financiamiento del flujo de efectivo presupuestado es un informe de las:
6. Escriba verdadero o falso según corresponda:

7. El presupuesto eje para los demás presupuestos es:
8. El presupuesto desequilibrado se da cuando:
9. Para conocer el presupuesto de compras es necesario estimar:
10. El presupuesto flexible o presupuesto variable es considerado

4.10. Anexos

Proceso de planeación



Fuente: libro principios de administración financiera

Elaborado por: grupo de exposición 4

TABLA 1 Resumen presupuesto de compra

	MATERIA PRIMA		
	A	B	C
Unidades requeridas para la producción	1480000	2440000	1920000
Mas inventario final deseada al 31 de diciembre 2xxx	<u>245000</u>	<u>370000</u>	<u>450000</u>
UNIDADES TOTALES REQUERIDAS	1725000	2810000	2370000
Menos inventario Inicial, 1 de enero 2xxx	<u>220000</u>	<u>360000</u>	<u>460000</u>
UNIDADES QUE SE COMPRARAN	1505000	2450000	1910000
Precio unitario de compra planificado	<u>\$ 0,30</u>	<u>\$0,20</u>	<u>\$0,25</u>
COSTO TOTAL DE LAS COMPRAS	<u>\$ 451500</u>	<u>\$ 490000</u>	<u>\$ 477500</u>

Fuente: Welsch presupuestos.

TABLA 2. Presupuesto de gastos de administración

	DEPARTAMENTOS			
	ADMINISTRACIÓN	CONTABILIDAD	TESORERÍA	TOTAL
Salarios de supervisión	60000	48000	36000	144000
Gastos de viaje y de representación Teléfono	9000	1200	1200	11400
Depreciación- equipo de oficina	9114	1210	3158	13482
Seguro	600	2400	1200	4200
Impuesto	240	240	480	960
Papelería y útiles de escritorio	240	360	120	720
Anticipo de Honorarios a los abogados	122	610	1829	2561
Pérdida en cuentas incobrables				
Honorario de auditores	1800			1800
TOTAL			12190	12190
Asignación del costo de servicios del edificio	<u>2400</u>	<u>00</u>		<u>2400</u>
TOTAL DE GASTOS DE ADM.	83516	54020	56177	193713
				<u>30000</u>
				223713

Fuente: libro presupuestos.

TABLA 3. Presupuesto de efectivo

	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ventas	\$ 12000	\$	% 10000	\$	\$25000	\$ 15000	\$ 20000
Cobranzas (20% de las ventas corrientes)		15000 \$ 3000	\$ 2000	15000 \$ 3000	\$ 5000	\$ 5000	\$ 4000
Cobranzas (80% de las ventas del mes anterior)			<u>12000</u>		<u>12000</u>	<u>20000</u>	<u>12000</u>
Total de entradas de efectivo		<u>9600</u> \$1200	\$14000	<u>8000</u> \$11000	\$	23000	16000
Desembolsos del efectivo	\$ 4500	0	\$5732			\$ 5732	\$5732
Compras mensuales de materiales			\$5732	\$5732	\$ 5732	\$5732	\$5732
Pago de materiales (compras del mes anterior=)		\$ 5732 \$ 4500	2866 1854	\$5732 2866	\$5732 2866	2866 1854	2866 1854
Costo mensual de la mano de obra		2866		1854	1854		
Gastos indirectos mensuales		1854 2000	2000			2000	2000
Gastos Generales Administrativos (12000 a lo largo de 6 meses)							1500 2503 1500
Gastos por intereses							
Impuestos (dos pagos iguales)			8000				10000
Dividendo en efectivo			<u>20452</u>			12452	27953
También		<u>11220</u>	(6252)	<u>14955</u>	12452	(10548)	(11953)
Compras en equipos nuevos		1380	<u>6380</u>	(<u>3955</u>)	(4548)	<u>5000</u>	<u>11069</u>
Pagos Totales		<u>5000</u>	(72)	<u>5000</u>	<u>\$ 5000</u>	15548	(884)
Flujo de efectivo neto		6380	5072	1045	9548	(4479)	5884
Saldo inicial efectivo		-	5072	3955	(4548)	-	5884
Saldo de efectivo acumulado		-	5000	9027	4479	11069	5000
Préstamo (o reembolso) mensual		6380		5000	5000		
Saldo acumulado del préstamo							
Saldo final de efectivo							

Fuente: libro fundamentos de la administración financiera.

TABLA 4. Balance general o estado de situación financiera presupuestado

Activo		
Activo Circulante		
Efectivo	US \$12 575,00	
Cuentas por cobrar, netas	20 000,00	
Inventario mercancías	42 000,00	
Seguro pagado por adelantado	1 000,00	
Total activo circulante	US \$75 975,00	
Activo largo plazo		
Equipo, accesorios y otros	US \$ 40 000,00	
Depreciación acumulada	(14 800,00)	
Equipo, accesorios y otros, neto	25 200,00	
Total activo		US \$101 175,00
Pasivo circulante	US \$19 700,00	
Capital contable	81 475,00	
Total pasivo y capital contable		US \$101 175,00

Capítulo V

Las finanzas en las pequeñas, medianas empresas y en las empresas familiares

5.1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas conforman uno de los pilares básicos de la economía en el Ecuador, su participación en el desarrollo es trascendente ya que el país es productor de materia prima, por lo tanto, la innovación, el emprendimiento, la buena utilización de recursos, son parte del día a día para sustento de los ecuatorianos. Y de contar con el apoyo necesario podría ser la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se están presentando en el país.

Las microempresas surgieron como una necesidad que buscaba responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, en este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos, a la falta de oportunidades de desarrollo personal, pero, a pesar de estas bondades el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad debido a una serie de factores. Tales como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

En Ecuador la principal fuente de financiamiento de la pequeña y mediana empresa proviene de las instituciones bancarias de la premisa antes dada, es cuestionable el hecho que esas entidades no abarcan el total de para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresa.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo. De esta forma las Pymes se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de sus Pymes.

Para tales efectos se comenzará analizando cuál es la estructura básica de las Pymes, cuáles son sus principales características y definición, lo anterior se realizará con el

objeto de establecer como estos determinan su acceso a las fuentes de financiamiento bancario.

5.2. Definición de microempresas y Pymes

Monteros (2005), señala que: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación”.

Torres (2005), manifiesta que: “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrativa por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

Las Pymes son agentes económicos que están llamados a jugar un papel renovado muy importante en la dinamización de las relaciones entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. Ambas regiones se encuentran estrechamente vinculadas desde el punto de vista económico, sobre todo a través del comercio y las inversiones directas, así como por el nutrido intercambio histórico de personas e ideas. Hoy el crecimiento de América Latina y el Caribe puede ser un aporte para la mitigación de los efectos de la crisis en Europa.

La internacionalización de las Pymes, además de contribuir a la generación de empleo y al incremento de los ingresos, brinda la posibilidad de agregar valor en origen e introducir mejoras en la producción que aumenten la participación de este tipo de agentes en los mercados, promoviendo un mayor dinamismo empresarial. Para ello es fundamental reducir las brechas de productividad incorporando tecnología, innovaciones y conocimiento a sus productos, así como impulsar mejoras en la gestión.

Las empresas representan el principal factor dinámico de la economía de una nación y, a la vez, constituyen un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes. Esta influencia económica-social justifica la transformación actual, a la que tienden los países según el carácter y eficiencia de sus organizaciones. La cual permite que se pongan en operación recursos organizacionales (humanos,

materiales, financieros, técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios terminados, con base en los objetivos fijados por la dirección general, interviene en diferentes grados y los motivos económicos, sociales y de servicio.

Se considera a las empresas de todo tipo (industrial, comercial, de servicios) y tamaño (micro, pequeña y mediana) como factores fundamentales para el desarrollo económico y social de una nación. Por consiguiente, no cabe duda que las empresas desempeñan o pueden desempeñar diversas funciones en la sociedad las cuales son:

- Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- Crear nuevos productos (bienes o servicios)
- Generar empleos.
- Contribuir al crecimiento económico.
- Reforzar la productividad.

Con el fin de lograr estas funciones, no es necesario que la empresa sea muy grande, grande o mediana, también las desempeña bien la pequeña empresa, que en algunos casos presenta ventajas sobre aquellas (ser más flexibles para enfrentar cambios, estructura más sencilla, la toma de decisiones es más ágil, permite establecer relaciones muy personalizadas entre empleados y clientes etc.).

5.3. Características Comunes

De manera muy general todas las Pymes comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una “sociedad”.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Están en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

5.4. La financiación y acceso a los servidores financieros

La fuente más común de financiamiento para las Pymes en el país ecuatoriano ha sido mediante créditos bancarios o mediante fondos propios. Sin embargo, un sin número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad. La causa principal es que muchas de las Pymes no alcanzan a cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requisitos que solicitan las instituciones financieras para el acceso a créditos económicos.

El financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del país no solo depende de las herramientas tradicionales, sino también de medidas complementarias que pueden ser establecidas por instituciones estatales como privadas. En Ecuador existen disposiciones en asistencia técnica y administrativa que no son debidamente aprovechadas por problemas de asimetría de la información. Dichas medidas al ser explotadas por los emprendedores del país, permitiría satisfactoriamente los requisitos exigidos por las instituciones bancarias en cuanto acceso a créditos productivos. Además, los dueños de pequeñas y medianas empresas no se limitarían ni dependería únicamente de dichas instituciones financieras, porque conocerían otras tendencias de financiamiento a las que podrían acceder sin problema, con la debida asistencia.

5.4.1. Políticas de financiamiento a las Pymes en Ecuador

Los cambios en las políticas o creación de nuevos instrumentos financieros son importantes para los pequeños y medianos empresarios que tienen proyectos a futuro, pero no tienen el fácil acceso al crédito (Filippo, 2011). Esta es la razón por la

que los gobiernos deben tener como prioridad, el mejoramiento de política de financiamiento para las Pymes. Por tal motivo, se describen los cambios en los últimos años en las políticas de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador.

En 1986, las operaciones de microcrédito fueron impulsadas en Ecuador a través del sistema propuesto por el gobierno nacional, con la parte fundamental del crédito para los individuos de menor salario que tuvieran pequeños y micro negocios y no podían acceder al crédito. Los principales bancos que ofrecieron estos créditos fueron el Banco Nacional de Fomento, La Previsora y el Banco de Loja, que operaron alrededor de un millón de dólares durante los diez años siguientes. Para ahorrar dinero, los programas de crédito intentaron canalizar recursos con las ONGs que ayudarían alcanzar a la población objetivo.

5.4.2. Medidas complementarias para mejorar el acceso al financiamiento

En el país, el problema respecto a las necesidades de financiamiento de las Pymes sigue latente. Dichas empresas requieren de fondos, para expandir sus actividades productivas, superiores a un micro financiamiento, pero menores con relación a un financiamiento corporativo.

Consecuentemente, las fuentes de financiamiento de las Pymes en el país se han limitado al financiamiento interno, comprendido por sus ahorros, aportaciones de socios o reinversión de sus utilidades (Velecela, 2013). Su acceso a crédito bancario privado presenta diversos obstáculos. Entre los principales problemas se encuentra la asimetría de la información, ya que existen productos financieros que desconocen los pequeños empresarios que pueden ser favorables para ellos; a más de encontrar menor importancia al crédito productivo respecto a Pymes por parte de los bancos privados, y dificultades en cuanto al cumplimiento de requisitos exigidos por los mismos, como numerosos trámites, garantías y documentos exigidos como certificados de depósito, registros en la Superintendencia de Compañías, SRI, Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo, etc. (Núñez, 2013)

Evidenciando dicho problema, Ecuador ha tomado medidas de re direccionamiento del crédito bancario a partir de la creación del nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero en el 2014. Esto a fin de fomentar el desarrollo productivo del país,

alineado a los objetivos que tiene el gobierno de cambio de matriz productiva. Por lo tanto, las actuales leyes que rigen el sistema financiero de los bancos establecen que el crédito productivo se incremente; abarcando así un aumento del financiamiento en el sector de las Pymes. Esto ocasionó que se disponga más recursos para estos negocios y un trato diferenciado en cuanto a términos de tasas y aspectos legales.

A más de las medidas tomadas por el gobierno, se ha demostrado un mayor interés en cuanto al apoyo no financiero. Esto es un aspecto muy relevante y favorable para el país, ya que las Pymes demuestran dificultades en cuanto conocimiento en proyectos de inversión y de herramientas técnicas para la documentación apropiada de sus ideas de negocio. Esto ha restringido el acceso a financiamiento y el aprovechamiento de ciertas facilidades que promueve el estado para el desarrollo de sus empresas. (Núñez, 2013)

5.4.3. Tendencias del acceso a financiamiento

En el país existen distintos programas que promueven el acceso a financiamiento para las Pymes. Con respecto a los servicios financieros, se han impulsado nuevas formas de financiamiento. Para las Pymes a más de cuentas corrientes, tarjetas de crédito y sistemas de pago electrónico, se ofrece también “el leasing, el factoring, la titularización de cartera y flujos futuros”. (ABPE, 2011)

Por tanto, se concede que los emprendedores empleen sus recursos monetarios futuros o sus carteras para financiar sus operaciones. Sin embargo, hay que considerar que en el país aún existen dificultades por asimetría de información y complejidad del mercado; y, por ende, dichos productos aún no son utilizados por la mayoría de los emprendedores. En consecuencia, los bancos continúan diseñando productos y servicios que promuevan la bancarización. (ABPE, 2011)

Una de las nuevas tendencias en las que incursiona el país, es la obtención de financiamiento para las Pymes por medio de alternativas bursátiles.

5.5. Las microempresas y Pymes en el Ecuador

Una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente

sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar.

Se conoce como Pymes al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en el país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destaca las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

5.5.1. Importancia de las Pymes

Las Pymes en el país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de los trabajadores de ingresos medios y bajos en Ecuador. Más de un tercio (33.5%) de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa. Las proyecciones de la población en conjunto de microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en Ecuador en áreas urbanas (definidas en este caso como pueblos de 2,000 o más habitantes).

Estos microempresarios operan un total de 684,850 empresas distintas.

Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018,135 personas o cerca del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Además, las ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7% del producto interno bruto y sobre 10% de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las

microempresas, por lo tanto, representan un componente importante de la economía urbana.

Las microempresas están muy concentradas en el sector de comercio; en efecto, 55.2% de ellas están en este sector, comparadas con el 25.7% en el sector de servicios y el 19.2% en producción. Es más, dentro de cada uno de los sectores económicos hay una concentración importante de empresas en subsectores específicos. En el sector comercio, por ejemplo, el 60.2% de negocios, están concentrados en comida, bebidas y vestuario. En el sector de servicios, el 64.9% de microempresas están concentradas en cuatro subsectores: pequeños locales de comida y bebida (bares, restaurantes, y cafeterías), taxis, talleres de reparación automovilísticos y salones de belleza. En el sector de producción las microempresas están concentradas principalmente en ropa, mobiliario y artesanías y bebidas no alcohólicas.

5.5.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos del estudio son:

- Proveer un punto de referencia estadísticamente válido de la población de microempresas y los proveedores de servicios para microempresas en Ecuador, que sirva como una herramienta clave para las acciones de planificación y las intervenciones encaminadas a reforzar el rendimiento y el crecimiento de las microempresas en la vida nacional en los órdenes social y económico y generar empleo e ingresos para los sectores pobres urbanos; y
- Proveer de descripciones confiables de: 1) las limitaciones más importantes y las oportunidades de expansión y crecimiento de las microempresas en el país; 2) el acceso, uso y demanda micro empresarial de servicios financieros y no financieros; y 3) la disponibilidad y características de los servicios financieros y no financieros que apoyan las actividades de las microempresas en Ecuador.

5.5.3. La distribución geográfica de microempresas

La gran mayoría de microempresas urbanas (66.8% del total 17) está localizada en la Costa, principalmente en el área metropolitana de Guayaquil. Otro 31.5% está ubicado en la Sierra, con la mitad de estas en las áreas metropolitanas de las ciudades de Quito y Santo Domingo de los Colorados. Una pequeña cantidad de microempresas (1.7% del total) está ubicada en el Oriente.

Las razones primarias que los empresarios dieron para no registrar su microempresa con las autoridades de impuestos eran que ellos no percibían un beneficio registrándose, sus negocios eran demasiado pequeños y no les exigieron que se registraran.

Las microempresas en el Ecuador operan principalmente en el sector informal. Solamente una cuarta parte está registrada con las autoridades de impuestos y aproximadamente el mismo número tiene licencias o patentes municipales para operar. Muy pocos pertenecen o contribuyen al seguro social y pocos trabajadores en las microempresas están cubiertas por la seguridad social. Solamente una quinta parte de microempresas llevan registros contables, lo cual, debido a que las instituciones financieras típicamente requieren los registros contables para hacer decisiones de crédito, limita su acceso a créditos formales. Las instituciones de micro finanzas que desean servir al sector empresarial informal deben generar su propia versión de las cuentas de la empresa (una actividad costosa) o adoptar otros mecanismos: como préstamos en grupo, garantías solidarias o en grupo u otros para asegurar el pago.

5.6. Las empresas familiares

La empresa familiar es aquella empresa cuya propiedad, dirección y control de las operaciones está en manos de una familia. Sus miembros toman las decisiones básica-estratégicas y operativas, asumiendo por completo la responsabilidad de sus acciones. (Grabinsky, 2000, p.7)

Una empresa familiar no se refiere a una empresa que su nombre haya sido tomado de una familia o que familiares tengan puestos directivos en la misma empresa. Una empresa se considera familiar cuando gran parte de la propiedad pertenece y es administrada por una familia. Como se definió en el Coloquio Europeo sobre empresa familiar: una empresa se considera familiar cuando una parte esencial de su propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros intervienen en la administración y dirección del negocio.

En la actualidad, al hablar de empresas familiares se las suele relacionar con pequeñas empresas poco profesionalizadas, cuando en realidad no es su tamaño o la capacidad de administración los que las define sino el simple hecho de que la propiedad o la dirección se encuentra en manos de uno o más miembros de un mismo

grupo familiar y que existe la intención de que la empresa siga en propiedad de la familia.

Tienen las siguientes características:

- Es una organización empresarial en donde gran parte de la propiedad pertenece a la familia.
- Los cargos de mayor responsabilidad pertenecen a los miembros de la familia.
- Al estar integrada por miembros de la familia permite que exista una voluntad de continuidad de miembros de la segunda, tercera o cuarta generación de la familia a la empresa.

Un nuevo estudio realizado por el Centro para la Empresa Familiar de la Universidad de St. Gallen, Suiza, enlista a las 500 empresas de propiedad familiar más grandes del mundo, basándose en sus ingresos. El informe destaca que las empresas familiares, que constituyen entre 80 y 90% de las empresas en todo el mundo, son un importante motor del PIB y el crecimiento del empleo.

“Lo que me llama la atención es la capacidad de las empresas familiares –las que tradicionalmente son vistas como esa pequeña tienda de la esquina– para crear un valor significativo”, dice Thomas Zellweger, profesor de administración de empresas en la Universidad de St. Gallen y director general del Centro para la Empresa Familiar. Los miembros del índice Family 500 combinan ventas totales anuales por 6.5 billones de dólares, suficientes como para ser la tercera economía más grande en el mundo (superada solo por EU y China) y emplean a casi 21 millones de personas, alrededor de 42,000 personas por empresa, en promedio. (El conjunto de datos incluye a empresas privadas con más de 50% de propiedad familiar de derecho de voto).

5.6.1. Aspectos claves de las empresas familiares

5.6.1.1. Relación entre propiedad, familia y empresa

Esto se refiere al proceso y criterios seguidos para distribuir la propiedad de la empresa entre los familiares y la incorporación de socios directivos familiares o no familiares. Ya que cada miembro de la familia juega un papel o puede jugar dos o más papeles a la vez, entre la relación de propiedad, familia y empresa, pues puede ser a la vez familiar, propietario y trabajador.

5.6.1.2. Rasgos culturales diferenciados

Regularmente la empresa tiene su propia cultura conformada por el conjunto de creencias y valores que guían el comportamiento de los miembros de la organización. Una característica común de las empresas familiares es la resistencia al cambio, debido a la fuerte creencia y arraigo de sus valores y costumbres. Ya que para este tipo de empresas no solo la empresa misma está en juego, sino que también el nombre y la imagen de la familia son aspectos muy importantes que mantener y continuar.

5.6.1.3. Incorporación de miembros de la familia a la empresa

Este es uno de los aspectos más importantes ya que en este tipo de empresas los miembros de la familia forman parte y se van integrando tanto, familiares lejanos y los familiares de las siguientes generaciones.

5.6.1.4. Proceso de sucesión

Es una situación crítica por la que debe pasar una empresa familiar, ya que la cabeza suele tener problemas al dejar la empresa por la cual trabajó toda su vida y que se quede con la tranquilidad de que su empresa perdure a través de los años venideros.

5.7. La financiación de las empresas familiares

Harvey (1999) dedujo que las empresas familiares poseen incentivos mayores que las no familiares para usar eficientemente los recursos, dando lugar a que se obtengan ratios de rentabilidad sobre la inversión superior a los negocios no familiares.

En los últimos años, la crisis económica y la constante innovación han cambiado el mundo. Los servicios bancarios ofrecidos hoy en día por el sector financiero tradicional también están haciendo evolucionar los modos de obtener financiación por parte de las Pymes, que en su mayoría son y seguirán siendo empresas familiares. Ahora más que nunca hay que tener presente que lo que es bueno hoy puede no ser bueno mañana.

Daily & Dollinger (1992 y 1993) han constatado que las empresas familiares reflejan menores tasas de crecimiento que las empresas no familiares, como consecuencia de una clara diferencia entre las estrategias corporativas de ambos tipos de empresas. Por otra parte, la inversión en tecnología e innovación, que tantas empresas llevan a

cabo, también se ve reflejada en el activo de muchas Pymes, en forma de activos intangibles como fondos de comercio, marcas, investigación y desarrollo dirigida a la innovación etc. Activos intangibles que cada vez tienen un mayor peso específico en los balances. Este punto es uno entre los varios que dificultan a la banca tradicional conceder la financiación a las Pymes, pues los departamentos de riesgos de los bancos prefieren los activos tangibles, del tipo de los inmovilizados en terrenos y edificios, como mejor garantía.

Al mismo tiempo, si en los países desarrollados, las grandes empresas eran manufacturas, hoy y en el futuro las empresas que más crecen son las dedicadas a la tecnología, la salud y el bienestar. Así puede observarse, como ejemplo que las mayores empresas por capitalización bursátil en 1993, eran EXXON, WAL MART y GENERAL ELECTRIC, han cedido su puesto en 2014 a APPLE, GOOGLE y MICROSOFT. Durante los diferentes periodos de crisis las empresas han tenido que replantearse ciertas normas como son:

- Ser más conservadoras en sus inversiones.
- Disminuir su endeudamiento. La idea de a mayor deuda mayor rentabilidad ha pasado a la historia.
- Buscar financiación alternativa.
- Ser restrictivos con los dividendos.

5.7.1. Financiación alternativa

López & González (2008) argumentan que es un instrumento financiero con muchas posibilidades para las Pymes y que pretende sustituir las formas tradicionales del crédito bancario por otras caracterizadas por la incorporación de activos o derechos a valores negociables (securities).

Hasta ahora, las nuevas vías, principales alternativas a la financiación tradicional, son en la actualidad las indicadas esquemáticamente en el siguiente gráfico:



Estas formas alternativas de financiación se llevan a cabo principalmente como ampliación de capital, o como préstamo participativo, o cuotas participativas. Sin embargo, cada caso es diferente por ello no existe una única solución, la solución dependerá de la estrategia de la propia empresa familiar, de su cultura e idiosincrasia. En general y hasta la fecha las empresas familiares en España han sido reacias a que los inversores participen en su gestión. Si esta es la situación parece que la solución recomendable será acudir a los préstamos participativos, ya que estos presentan las siguientes ventajas:

- Suelen ser a largo plazo y se establece la fecha de vencimiento, es decir, el empresario conoce cuando se irán los inversores.
- Los inversores casi siempre acuerdan un interés que tiene un componente fijo y otro variable en función de la actividad, de los resultados y del tipo de empresa. Por ejemplo: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total, etc.
- En caso de un eventual concurso de acreedores o de una liquidación de la empresa, en la prelación del crédito, estos préstamos se sitúan después de los acreedores comunes y antes del capital.
- Se consideran patrimonio contable a los efectos de una reducción de capital y de una liquidación de la sociedad, cuando estas resulten obligatorias según la actual legislación mercantil.

- El préstamo participativo no equivale a poseer acciones o participaciones de la empresa pues no supone cesión de capital al prestatario, es decir no tienen derechos políticos.

5.7.2. Business Angels

Un Business Angel se puede definir, siguiendo a Colomer (2009, p. 43), como: "... un particular (ya sea empresario, directivo de empresa, ahorrador o emprendedor con éxito). Una de las alternativas más importantes a las que pueden acudir las Pymes para obtener financiación son los Business Angels.

Un Business Angel es un inversor privado que invierte su dinero en proyectos escalables, es decir, proyectos en los que es previsible un importante crecimiento. El Business Angels además puede aportar sus conocimientos y experiencias a la empresa a la que invierte.

El establecimiento de una tipología de Business Angels no es tarea fácil debido al importante valor que otorgan estos a su anonimato. No obstante, se han podido llevar a cabo algunos estudios entre distintas redes europeas de Business Angels que han hecho posible establecer una clasificación de esta figura atendiendo a distintos puntos de vista. Así, se puede clasificar los Business Angels atendiendo a tres criterios (Colomer, 2009, pp. 45-47):

- Según su nivel de actividad de inversión.
- Según el papel que desempeñan dentro de la empresa.
- Según el número de Business Angels que participan en el proyecto de inversión. Inversores que aportan capital y se implican en el desarrollo del proyecto.

Inversores que solo aportan su trabajo profesional y experiencias, actuando como un "consultor" que es remunerado con una participación en el capital.

En el mundo anglosajón, los Business Angels, ya con bastantes décadas de existencia, invierten una cantidad que con frecuencia llega al 5% de su patrimonio personal líquido.

El inversor Business Angel establece su propia estrategia de inversión, es decir, se fija el importe total a invertir y el de cada inversión; la fase del proyecto en que para él es más adecuado invertir, pues cuanto más incipiente es el proyecto más riesgo asume; los sectores en los que invertir; los plazos para realizar la inversión; etc. Hay que

tener en cuenta que se trata de un dinero a riesgo, que se puede perder, por lo que una vez estudiada la inversión, lo prudente suele ser solo invertir la mitad del importe estudiado y diversificar en un mínimo de 6 proyectos. La realidad es que en muchos proyectos no se logran conseguir los objetivos fijados, pues no se logra cumplir el plan de negocio, encontrándose el inversor en la disyuntiva de volver a reinvertir en el negocio o dejarlo caer. Sin embargo, también puede ocurrir que la inversión sea un éxito y el inversor llegue a doblar el dinero invertido.

5.7.3. Capital riesgo

Sistemas de información: la contabilidad capta las operaciones, las procesa y produce información financiera, necesaria para que los usuarios tomen decisiones, estas decisiones se tomarán adecuadamente cuando la información financiera posea determinadas características: útil y confiable. Por lo tanto, el auditor usará la información financiera en el trabajo que realiza. (Osorio, 2007)

En las operaciones de capital riesgo intervienen unos fondos o sociedades que son gestionadas por instituciones especializadas, las cuales deciden qué empresas deben recibir los recursos financieros, pudiendo participar en forma directa o indirecta en la gestión de las mismas. (AECA, 2011, p. 12; Parejo Gámir et al., 2011, pp. 567-568)

En el proceso de viabilidad y crecimiento de los emprendimientos, el Capital Riesgo es normalmente la fase posterior de la inversión de los Business Angels, o inversores privados. La financiación proporcionada por un Capital Riesgo, suele ser vía inversión en el capital social de la empresa. Por otra parte, un Capital Riesgo siempre tiene visión de salida de la empresa, con el objetivo de alcanzar una plusvalía en el tiempo que dé lugar a una rentabilidad mínima elevada. El Capital Riesgo entra en empresas de las que espera un potencial de crecimiento rentable y prudentemente seguro.

Las relaciones del Capital Riesgo con la empresa se regulan a través de un acuerdo de socios que acostumbra a ser más exigente que el que llevan a cabo los inversores privados, en temas similares. Las inversiones de un Capital Riesgo suelen estar planteadas a 3 y 5 años, tanto en el caso de ser socio mayoritario del capital social de la empresa, como en el caso de ser socio minoritario.

Las sociedades de Capital Riesgo no pagan impuestos de sociedades y de acuerdo con la legislación actual, no pueden invertir en entidades financieras, de seguros e inmobiliarias.

5.7.4. Crowdfunding (multitud de microinversores)

El crowdfunding consiste básicamente en aglutinar una masa grande de pequeños inversores que cada uno de ellos invierte pequeñas cantidades, y que pueden diversificar sus riesgos en distintas plataformas que facilitan la administración.

Existen varios tipos de crowdfunding:

- **Recompensa:** son pequeñas donaciones a proyectos sociales, y los microinversores reciben pequeñas recompensas a cambio. También estas plataformas son utilizadas como herramientas para llevar a cabo estudios de mercado y detectar necesidades.
- **Crowdlending (circulante y/o inversión):** son inversiones en préstamos, destinadas tanto para financiar el circulante como otros activos de las empresas solicitantes. En este sentido pueden llegar a ser una importante fuente alternativa de financiación de las entidades financieras, tanto en la inversión como en la captación de pasivo. A cambio de mayor riesgo reciben una mayor rentabilidad que los depósitos bancarios.
- **Equity crowdfunding (capital):** son inversiones en las empresas, por la vía de la ampliación de su capital. En muchos casos, dependiendo del importe, no detentan derechos políticos y reciben a cambio un dividendo mayor que marca la ley en el supuesto que la empresa en la que han invertido tenga beneficios.

5.7.5. Bursátil

Enfocándose en el mercado europeo otra vía importante de financiación de las empresas familiares Pymes, es el mercado bursátil, que les permite acceder a la financiación pública. El MAB es el Mercado Alternativo Bursátil, regulado por la ley española del mercado de valores y sujeto a la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Se negocian principalmente valores, tanto acciones como bonos emitidos por empresas de reducida capitalización, así como de Instituciones de Inversión Colectiva.

Este mercado de valores está dirigido a las pequeñas empresas, pymes, principalmente familiares para financiar su crecimiento. Ofrece a los accionistas liquidez y determina el valor de las empresas, punto importante a tener en cuenta fiscalmente en las valoraciones patrimoniales de sus accionistas propietarios, mejora la transparencia y facilita la entrada de nuevos accionistas.

5.8. Las empresas familiares en el Ecuador

Las empresas familiares son los elementos más efectivos en el desarrollo económico, generando puestos de trabajo, seguridad, oportunidad y progreso a los participantes activos y pasivos del proyecto familiar, a la comunidad y a la estructura económica nacional.

Dentro del estudio de la estrategia y dirección de empresas existe poco espacio dedicado a la empresa familiar a pesar de su influencia en la economía, es así que, dentro de Academy of Management, la asociación más prestigiosa en el ámbito de dirección de empresas no contempla ningún apartado para la empresa familia, sin embargo, se han observado en los últimos años la creación de otros espacios como observatorios académicos como el Instituto de la Empresa Familiar en Argentina, Colombia y muy recientemente en Ecuador. (Basco, 2006)

En la ciencia económica no se ha considerado a la empresa familiar como objeto de estudio, ya que la empresa y la familia (agentes económicos) se abordan de manera independiente: la primera, como demandante de factores productivos y oferente de bienes y servicios; y la segunda, como oferente de factores productivos y demandante de bienes y servicios. Las relaciones entre estos dos sectores quedan establecidas en el modelo económico denominado "Flujo Circular de la Renta". (Samuelson & Nordhaus, 2002)

En Ecuador el 77% de las empresas más grandes del país son familiares, en las pequeñas y medianas empresas es el 95%, generando el 51% del PIB del país, según lo menciona Vásquez (2010). Sin embargo, las empresas influyen en la economía pero son muy vulnerables a las condiciones de mercado y problemas de la familia, es por ello que se requiere analizar su problemática, siendo una de las principales causas la continuidad luego de cambios generacionales, observando cifras de esta debilidad como: la esperanza de vida de la empresa familiar baja, solo el 30% llega a la segunda

generación y el 15% pasa a la tercera generación, según se manifestó en evento en Seminario Ecuador en el año 2009. (Dodero, 2006).

Existen muchas razones por lo que las empresas familiares no logran sobrevivir, tales como: la carencia de un sistema administrativo, operación con un sistema inadecuado, manejo ineficiente de los recursos, y una carencia de control de la familia de acuerdo a investigaciones previas. Se conoce que las empresas familiares son fruto de emprendimientos personales y cuentan con el apoyo de una familia, sin embargo, hay desconocimiento de cómo se han sostenido en el tiempo y cuáles son sus prácticas que le han hecho sobrevivir a las fluctuaciones económicas del país. Dodero, reconoce que los propietarios de las empresas familiares en un 79% prefiere “seguir luchando contra viento y marea” por la subsistencia de la empresa, principalmente por los sentimientos afectivos que vinculan a la familia con la misma. (Varela, 2010)

En las empresas familiares existe la interacción de dos sistemas sociales y económicos (familia y empresa), lo cual constituye un sistema dual, del cual se han intentado aprovechar con programas de formación, capacitación y seguimiento empresarial. Del mismo modo la teoría general del sistema refuerza la visión de que es necesario dirigir atención a la interacción de diversos elementos en el sistema para comprenderlo en el cual se observa a la empresa que está compuesto por tres subsistemas: empresa, familia y propiedad que interactúan de modo dinámico, criterio que es denominado como: modelo de los tres círculos. (Ginebra, 2005)

Entre estas empresas se encuentra el Grupo Godoy Ruiz, que tiene sus orígenes en 1968 cuando Manuel Esteban Godoy Ortega y su esposa Blanca Vicenta Ruiz Aguilera adquieren una pequeña fábrica de condimentos, que sin demora convierten en una empresa próspera y con una gran proyección de futuro.

El liderazgo de su fundador apoyado en su lema “Servicio a la comunidad ofreciendo productos de primera calidad a precios accesibles”, determina la visión de permanencia en el tiempo de INE Industria Nacional de Especerías. Para cumplir con este objetivo se apoya en la tecnología incorporando nuevos sistemas de envasado, automatizando los procesos que le permite cubrir con agilidad la creciente demanda del mercado nacional, con una imagen mejorada.

Una importante acción del fundador fue capacitar a sus hijos, desde adolescentes en la parte técnica y administrativa. Les dio a conocer los procesos, tanto en la creación de maquinaria como en las adquisiciones en el exterior, para lo cual en la negociación

incluía que la empresa vendedora capacite en el ensamblaje de las máquinas a sus hijos y sean ellos de técnicos, capacitados y siempre listos en la empresa.

Su fundador inculcó el trabajo a la segunda generación y supo transmitir la visión de futuro de expansión y crecimiento, que la innovación sea la constante y la importancia de cuidar los dos pilares fundamentales que son la Producción y el Mercado, de proyectar el futuro con la transformación de su empresa a la constitución de Industria Lojana de Especerías ILE Ltda. en 1984. Con esto se protegía la disgregación del negocio. (Godoy, 2012)

5.9. Preguntas

- 1.- Identifique la definición de Microempresa.
- 2.- ¿Qué funciones desempeñan las pequeñas y medianas empresas?
- 3.- Las medianas y pequeñas empresas qué tipo de factor se puede considerar.
- 4.- ¿Cuáles son las fuentes más comunes de financiamiento?
- 5.- ¿Dónde operan principalmente las microempresas en el Ecuador?
- 6.- ¿Quiénes conforman las empresas familiares?
- 7.- Las principales vías de financiación alternativa para las empresas familiares son:
- 8.- Las empresas familiares son los elementos más efectivos en el desarrollo:
- 9.- ¿La empresa y la familia de qué manera se abordan?
- 10.- ¿Cuál es la interacción de sistemas que existe en las empresas familiares en Ecuador?

Bibliografía

- Aching Guzmán, C. (2006). *Matemáticas financieras, para toma de decisiones empresariales*. Recuperado de <http://www.adizesca.com/site/assets/me-matematicas-financieras-para-toma-de-decisiones-empresariales-ca.pdf>
- Aguilar, D. (s.a.). *Estado de flujo efectivo*. Recuperado de <https://www.icesi.edu.co/departamentos/finanzas-contabilidad/images/NIF/pymes/2011/pymes-efectivo.pdf>
- Alcalá, S. (2005). *Elaboración del informe financiero a la dirección*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/elaboracion-del-informe-financiero-a-la-direccion/>
- Almazán, E., Rosas, E., García, J., Cazares, R., Chávez, V. (2009). *Propuesta de mejora de gestión con base en herramientas financieras, administrativas enfocadas a la toma de decisiones gerenciales. Caso: Productos Plásticos Especiales* (tesis pregrado) Instituto Politécnico Nacional. México.
- Almendras, G. (2015). *Estado de resultado presupuestado*. Recuperado de <https://prezi.com/j4d97a9kkl9j/estado-de-resultado-presupuestado/>
- Álvarez, R., García, K.; Borraez, A. (julio-diciembre, 2006). *Las razones para valorar una empresa y los métodos empleados*, Semestre Económico, 9, 18, 59-83.
- Amat, O. (2012). *Contabilidad y finanzas para Dummies*, Barcelona, España: CEAC.
- Amat, O., Perramon, J., Aguilá, S., Alemany, F., Carenys, J., Monfort, E., Moya, S., Monllau, T., Oiveras, E., Reguant, F. y Soldevila, P. (2002). *Comprender normas internacionales de contabilidad NIC*, España: Ediciones Gestión 2000.
- Anaya, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*, Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Andrade Espinoza, S. (2006). *Diccionario de Economía*, Lima: Editorial Andrade.
- Araque Idrovo, I. & Jaramillo Galvez, R. (2011). *Implementación de la Nic 7 ¿Estado de flujos de efectivo? en la importadora Ortega Cía. Ltda. Periodo 2010* (tesis pregrado). Universidad Particular de Loja. Loja, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/1609>
- Asamblea Nacional del Ecuador (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Lexis. Ecuador.
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador. <http://www.asobanca.org.ec/>

- AA.VV. (2004). *Aportes de la perspectiva de género en la promoción del microempresario para el desarrollo territorial en América Latina*, Bogotá, Colombia: IICA. Recuperado de [https://books.google.com.ec/books?id=LAEr9m0Eid0C&pg=PA88&dq=micro empresas+en+el+ecuador&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiXt6DfptDOAhXHQyYKHbvdDT4Q6AEITjAJ#v=onepage&q=microempresas%20en%20el%20ecuador&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=LAEr9m0Eid0C&pg=PA88&dq=micro+empresas+en+el+ecuador&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiXt6DfptDOAhXHQyYKHbvdDT4Q6AEITjAJ#v=onepage&q=microempresas%20en%20el%20ecuador&f=false)
- Basco, R. (enero-abril, 2006). La investigación en la empresa familiar: “Un debate sobre la existencia de un campo inexistente”, *Investigaciones europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 12, 1, 33-54. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2741/274120878002.pdf>
- Bodie, Z., Merton, C. (2013). *Finanzas*, México: Pearson.
- Bonsón, E., Cortijo, V. & Flores, F. (2009). *Análisis de Estados Financieros: fundamentos prácticos y casos teóricos*, Madrid, España: Pearson.
- Block, S., Hirt, G., Danielsen, B. (2013). *Fundamentos de administración financiera*, México: McGraw-Hill Interamericana.
- Brock, H. (1987). *Contabilidad: principios y aplicaciones*. Barcelona: Reverte.
- Burbano, J. (2010). *Presupuestos: enfoque de gestión, planeación y control de recursos*, Bogotá: McGraw-Hill.
- Calderón Moquillaza, J. (2003). *Estados financieros. Teoría y práctica*, Lima, Perú: JCM Editores.
- Campos Huerta, M. (2013). *Compendio para el estudio de las finanzas corporativas básicas en las universidades*, México: Universidad Iberoamericana.
- Carlberg, C. (2010). *Análisis de los negocios con Excel XP*, México: Prentice Hall.
- Castro, J. (2015). *¿Qué es el estado de resultado y cuáles son sus objetivos?* Recuperado de <http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- Cevallos, J. (2015). *Metodología Aplicada para la Enseñanza de la Matemática Financiera. Problemas de contextualización financiera*, España: Editorial Académica Española.
- Cisneros Hermosa, S. (2007). *El crédito bancario para la micro-empresa* (tesis pregrado) ESPE. Sangolquí, Ecuador. Recuperado de

<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2195/1/T-ESPE-017203.pdf>

Colomer, A. (2009). *Los Business Angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas*. Recuperado de

http://www.ipyme.org/publicaciones/businessangels_culturafinanciacion.pdf

Cuevas, C. (2010). *Contabilidad de costos. Enfoque gerencial y de gestión*, México: Pearson.

Dodero, S. (2006). «Investigación sobre la empresa familiar en Latinoamérica,» Instituto de la empresa familiar, Aden Business School.

Fernández-Laviada, A. (2010). *La gestión del riesgo operacional en las entidades financieras españolas (2007-2008)*, España: Publican ediciones/Universidad de Cantabria.

Ferraro, C. (Compilador) (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las Pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124es.pdf>

Ferrel, O. C., Hirt, G., Ferrel, L., (2013). *Introducción a los negocios, en un mundo cambiante*, México: McGraw-Hill.

Fierro, A. (2004). *Planeación y evaluación financiera, un enfoque para la evaluación de proyectos de inversión*, Huila Neiva.

Filippo, A. (2011). *Financiamiento del desarrollo económico diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo (tesis doctoral)*. Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1204_FilippoAI.pdf

Formación Gerencial Business Training Center. <http://blog.formaciongerencial.com/>

Flores Ambrossi, W., Lima Licon, F., Luna Ontiveros, M., Sánchez Núñez, R. & Vázquez Hernández, L. (2009). *Un enfoque práctico para el análisis y actualización de estados financieros* (tesis pregrado) Instituto Politécnico Nacional. México.

Fuentes, A. (2012). *Prospectiva de gestión y estrategia empresarial*, Lulu.

García, M. & Padilla, T. (2011). *Presentación de los estados financieros según la normativa internacional* (tesis pre grado). Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador.

- García Bernau, M. & Vico Martínez, A. (2011). *Introducción a la contabilidad financiera*, Barcelona, España: CEF.
- García, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*, Colonia San Juan Tlihuaca, México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*, España: Editorial Club Universitario. Recuperado de <https://www.editorial-club-universitario.es/pdf/342.pdf>
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*, México: Pearson.
- Grabinsky, S. (2000). *Mi tienda en el nuevo milenio*. México: Del verbo emprender.
- Gresham, T. (s.a.). *¿Qué es un presupuesto equilibrado?* Recuperado de <https://pyme.lavoztx.com/qu-es-un-presupuesto-equilibrado-11119.html>
- Ginebra, J. (2005). *Las empresas familiares, su dirección y continuidad*, México: Editorial Panorama.
- Godoy, A. (julio, 2012). *El caso del grupo Godoy*, Comercio. La revista de la cámara, 24-25. Recuperado de [https://issuu.com/lacamaraorg/docs/revista julio 2012/24](https://issuu.com/lacamaraorg/docs/revista_julio_2012/24)
- Grupo Enrokee. (2014). *Pymes en la economía*. Recuperado de <http://www.grupoenroke.com/index.php/proyecto-pymes/46-que-son-las-%20pymes>
- Guajardo Cantú, G. (2002). *Fundamentos de contabilidad*, México: McGraw-hill.
- Guajardo Cantú, G. & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*, México: McGraw Hill.
- Gutiérrez, L. y Ruiz, C. (2011). *Estados financieros presupuestados y análisis de la información*. Recuperado de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiJzNjHyeDOAhWBlB4KHehFDxsQFghMMAg&url=http%3A%2F%2Feco.unne.edu.ar%2Fcontabilidad%2Fcostos%2FVIIIcongreso%2F169.doc&usg=AFQjCNF-3GiDfK1-1WNaSx5irB1099HUYQ&bvm=bv.131286987,d.dmo>
- Haime Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*, México: Ediciones Fiscales ISEF.

- Hervás, F. (2013). *Concepto y explicación del estado de Cambios en Patrimonio Neto*. Recuperado de <http://www.ineaf.es/tribuna/concepto-y-explicacion-del-estado-de-cambios-en-el-patrimonio-neto>
- Lawrence, J.G. (2007). *Principios de la administración financiera*, México: Prentice Hall.
- Hornngren, C., Harrison, W., Oliver, M. (2010). *Contabilidad*, México: Pearson.
- Corporación Financiera Nacional. <https://www.cfn.fin.ec/>
- Jaramillo, N. (2011). *La otra P: principios de publicidad*, Quito, Ecuador: edición de autor.
- Jiménez, F., & Espinoza, C. (2011). *Costos industriales*, Costa Rica: Editorial Tecnológica.
- Jordán Bucheli, F. & Román Ferrand, J. (2004). *La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas*, Quito, Ecuador: Fundación Ayuda en Acción/ Abya Yala. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=Kn5OhGWX408C&pg=PA33&dq=microempresas+en+el+ecuador&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiXt6DfptDOAhXHQyYKHbvdDT4Q6AEIRDAH#v=onepage&q=microempresas%20en%20el%20ecuador&f=false>
- Lavalle, A. (2014). *Análisis financiero*, México: UNID.
- López, J. & González, A. (2008). *Gestión bancaria. Factores claves en un entorno competitivo*, México: McGraw-Hill.
- López, V. (2010). *Como Gestionar la rentabilidad Productiva*, Editorial Especial Directivos.
- Mavila, D. & Polar, E. (2006). *El EVA en la evaluación de alternativas de inversión*. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/viewFile/5861/5067>
- Martín, J. & Trujillo, A. (2000). *Manual de valoración de empresas*, Barcelona, España: Editorial Ariel.
- Mejía Gutiérrez, T. (2005). *Estructura presupuestal de un proyecto económico. Guía general*, Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- Méndez, R. (2011). *Elaboración, análisis e interpretación del estado de flujos de efectivo en una empresa de dilución del peróxido de hidrógeno* (tesis pregrado). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala.

- Myers, B., (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*, México: McGraw-Hill. Recuperado de https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios de Finanzas Corporativas 9Ed Myers.pdf
- Molina Sánchez, H., et al (2014). *Análisis de estado financiero para la toma de decisiones*, Madrid, España: Delta Publicaciones.
- Montalvo Claros, O. (1999). *Administración financiera básica: el corto plazo*, La Paz, Bolivia: Universidad Mayor de San Andrés.
- Monteros, E. (2005). *Manual de gestión empresarial*, Ibarra, Ecuador: Editorial Universitaria.
- Mora Zambrano, A. (2009). *Matemática Financiera*, México: Alfaomega. Recuperado de https://issuu.com/fabiopuertacontador/docs/matematicas financieras 3_e di - a
- Moreno, F. (editor) (2013). *Contabilidad financiera por actividades: financiación e inversión*, Bogotá, Colombia: Panamericana.
- Núñez, P. (2013). *REVNI: alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Ecuador* (tesis pregrado). Universidad Católica del Ecuador. Quito, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10316/TESIS-PUCE-N%c3%ba%c3%b1ez%20Rivadeneira%20Paola.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Villarreal Samaniego, J. (2008). *Administración Financiera II*. Recuperado de https://issuu.com/victore.cardozodelgado/docs/administraci_n financiera i i-jes
- Ortega Castro, A. (2002). *Introducción a las finanzas*, México: McGraw. Recuperado de <http://articulosfinanzas.blogspot.com/2009/01/definicion-de-administracion-financiera.html>
- Ortiz Salmerón, J. (2013). *Gestión financiera*, España: Editex S.A.
- Pérez Harris, A. (1993). *Los estados financieros: su análisis e interpretación*. México: Ecasa.

- Perdomo, A. (2007). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*, México: Editorial Thomson.
- Pindado García, J. (2001). *Gestión de tesorería en la empresa: teoría y aplicaciones prácticas*, España: Ediciones Universidad de Salamanca.
- Pyhrr, P. (1986). *Presupuesto Base Cero. Método práctico para evaluar gastos*, México: Limusa.
- Press, E. (2011). *Empresas de familia*, Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Ramales Osorio, M. (2013). *Economía Internacional. Apuntes Introductorios*, Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1291/1291.pdf>
- Rodríguez Morales, L. (2012). *Análisis de estados financieros. Un enfoque de tomas decisiones*, México: McGraw-Hill.
- Rojas, M. (2012). *Planeación estratégica. Fundamentos y casos*, Bogotá: Ediciones de la U.
- Romero López, A. (2012). *Contabilidad avanzada II*, México: McGraw-Hill.
- Romero López, A. (2004). *Principios de contabilidad*, México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Rubio Domínguez, P. (2006). *Manual de análisis financiero*, Barcelona, España: Granica.
- Saavedra Pardo, E. & Chávez Camacho, J. (2011). *Análisis e interpretación de los Estados Financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente, período 2006 - 2008* (tesis pregrado). Universidad Técnica Particular de Loja, Loja, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/2477>
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2002). *Economía*, México: McGraw Hill.
- Seminarium Ecuador (2009). «Empresas familiares en el Ecuador,» de Seminario de Empresas Familiares, Quito.
- Sinisterra, G., & Polanco, L. (2007). *Contabilidad administrativa*, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Soto, P. (2016). *Análisis sistema Dupont*. Recuperado de <https://prezi.com/xjqrx7lqx23o/analisis-sistema-dupont/>
- Tamer, M. & Guerra, A. (enero-abril, 2010). *El presupuesto maestro como guía y horizonte de crecimiento de una empresa*, Culcyt, 7, 36/37, 18-24.

- Torres, R. (2005). "Educación en la Sociedad de la Información", en: Alain Ambrosi, Valérie Peugeot y Daniel Pimienta (coordinadores), *Glosario "Palabras en Juego: Enfoques multiculturales sobre las sociedades de la información"*, Caen-Francia: C&F Editions.
- Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*, México: Pearson.
- Varela, R. (2010). *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*, México: Pearson.
- Velecela, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes* (tesis pregrado) Universidad de Cuenca. Cuenca, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Valencia, J. (1996). *Las mujeres productoras de alimentos en Ecuador. Tecnología y comercialización*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=rN4qAAAAYAAJ&pg=PA107&dq=microempresas+en+el+ecuador&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiXt6DfptDOAhXHQyYKHbvdDT4Q6AEIMDAC#v=onepage&q=microempresas%20en%20el%20ecuador&f=false>
- Valle, P. (2009). *Gestión presupuestaria*. Recuperado de <http://www.mailxmail.com/curso-gestion-presupuestaria/presupuesto-caracteristicas>
- Vázquez, I. (2010). *Las empresas familiares y el proceso de sucesión*, México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- Villacorta, M. (2006). *Marco conceptual del IASB en Normas Internacionales de Información Financiera NIC/NIIF*. Recuperado de <http://estebanromero.com/wp-content/uploads/2011/03/Villacorta-2006-Marco-Conceptual-IASB.pdf>
- Welsch, G. (2005). *Presupuestos. Planificación y control*, México: Pearson.
- Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2013). *Análisis de estados financieros*, México: McGraw Hill.
- Yépez Chamba, R. & Fuentes Díaz, R. (2015). *Análisis de la Solidez del Sistema Financiero Ecuatoriano, a octubre del año 2014*, Observatorio de la economía latinoamericana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2015/sector-financiero.html>

Zamorano, E. (2006). *Análisis financiero para la toma de decisiones*, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Zapata Sánchez, P. (2008). *Contabilidad General*, México: McGraw Hill.

Zeballos, E. (2007). *Contabilidad general*, Perú: Universidad Católica San Pablo.

Glosario

Activo: un activo es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural. Por extensión, se denomina también activo al conjunto de los activos de una empresa.

Activo circulante: el activo circulante (o corriente) es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en dinero dentro de los doce meses.

Activo fijo: todas las inversiones de largo plazo de la organización y que están constituidas por inversiones en títulos, valores, mobiliario y equipo, herramientas y equipo, vehículos y maquinaria, edificios, oficina y bodegas y terrenos.

Balance general: el balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado.

Control de riesgos: (situaciones que ponen en riesgo los objetivos financieros): riesgo es todo aquello que tiene una probabilidad de ocurrencia (puede o no ocurrir) y que al ocurrir puede limitar/afectar (ligeramente, moderadamente o severamente) el alcance de los objetivos financieros y afectar negativamente el valor de los recursos financieros de una organización.

Costo: el costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos.

Costo fijo: los costos fijos son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

Capacidad productiva: la capacidad de producción o capacidad productiva es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada.

Costo variable: un costo variable es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad), se trata tanto de bienes como de servicios. Si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen, mientras que, si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costos.

Depreciación: el término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Deuda: deuda es la obligación que contrae quien pide algo de reintegrar lo pedido con acuerdo a unas condiciones pactadas previamente. El que ha pedido es el deudor, el que ha entregado o prestado es el acreedor; lo entregado puede ser cualquier tipo de bien, tangible o intangible.

Endeudamiento: conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones.

Estado de resultados: en contabilidad el Estado de resultados, o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado (por lo general del 1º de enero hasta el 31 de diciembre del año correspondiente).

Inversión: la adquisición de bienes y o valores con el ánimo de obtener producir productos o servicios que generen ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

Liquidez: capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos de corto plazo (menos de 12 meses). Es mantener un balance entre las inversiones de corto, mediano y largo plazo y la disponibilidad de recursos para cumplir con los compromisos financieros inmediatos de la organización.

Pasivo circulante: son las deudas de corto plazo y que por lo general sirven para financiar al activo circulante o capital de trabajo.

Pasivo de largo plazo: son deudas de largo plazo, es decir que son compromisos que hay que cumplir en un plazo mayor a 12 meses.

Patrimonio: el patrimonio está formado por un conjunto de bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a una empresa, y que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales esta puede cumplir con sus fines.

Productividad: la productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.

Punto de equilibrio: es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto.

Rentabilidad: la capacidad de producir o generar un beneficio adicional (ganancia/utilidad) sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Retorno de inversión: de la inversión es una razón financiera que compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada.

Valor de rescate: es el valor de venta del bien luego que se lo ha utilizado en el proceso productivo y se ha tomado la decisión de reemplazarlo.

Vida útil: es el tiempo que un bien puede servir de manera efectiva a una empresa, se puede medir en años o ciclos productivos.

Datos de los autores

Teddy Iván Zambrano Vera

Procurador Fiscal de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Abogado, Especialista en Gobierno Seccionales. Maestrante en Administración de Empresas. Experto en Gestión Legal Empresarial.

Ángel Fortunato Bernal Álava

Profesor de la Universidad Estatal del Sur de Manabí. Coordinador de Relaciones Internacionales UNESUM. Doctorante en Educación de la Universidad Andrés Bello Venezuela.

Gladys Mirella Cedeño Marcillo

Profesora de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Ingeniera Comercial, Máster en Educación y Desarrollo Social - Experta en Proyectos y gestión de PYMES a nivel local e internacional.

Zaida Hormaza Muñoz

Economista, Máster en Dirección Financiera. Directora Financiera de la ULEAM.

Luis Alberto Santana Castro

Ingeniero Auditor, Máster en Sistema de Información Gerencial. Especialista en Gestión Pública.

César Velásquez Giler

Profesor titular de la PUCE. Ingeniero Comercial, Máster en Educación. Doctorante en Ciencias Humanas de la Universidad de Zulia Venezuela.

Fidel Chiriboga Mendoza

Coach Corporativo- Activista Social. Profesor titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Máster en Educación, Máster en alta dirección. (P) Investigador acreditado por Senescyt. Doctorante en Comunicación del Marketing Universidad de Cádiz España.



ISBN: 978-9942-775-28-3



9789942775283