



Julio 2017 - ISSN: 1696-8360

LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALES

Lcda. Dory Ileana Plúa Plúa, MCA

Docente Universidad de Guayaquil

Dirección: Guayaquil-Ecuador

dory.pluap@ug.edu.ec

Ing. María Loor Salazar, Msc

Docente Universidad de Guayaquil

Dirección: Guayaquil-Ecuador

maria.loorsa@ug.edu.ec

Ing.Com. Adela Zurita Fabre, MAE

Docente Universidad de Guayaquil

Docente Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Dirección: Guayaquil-Ecuador

adela.zurita@ug.edu.ec; adela.zurita@cu.ucsg.edu.ec

CPA. Patricia Espinoza Pérez, MTF

Docente Universidad de Guayaquil

Dirección: Guayaquil-Ecuador

patricia.espinozap@ug.edu.ec

Econ. William Pine Ramirez, MGI

Docente Universidad de Guayaquil

Dirección: Guayaquil-Ecuador

William.piner@ug.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Dory Ileana Plúa Plúa, María Loor Salazar, Adela Zurita Fabre, Patricia Espinoza Pérez y William Pine Ramirez (2017): "Los inventarios y sus efectos en la liquidez de las empresas comerciales", Revista Contribuciones a la Economía (julio-septiembre 2017). En línea:

<http://eumed.net/ce/2017/3/inventarios-liquidez-empresas.html>

RESUMEN

El presente artículo presenta información para mejorar el manejo de los inventarios en una empresa comercial, los inventarios forman parte de los activos corrientes y es muy importante una apropiada y eficiente administración de los inventarios y del capital de trabajo, lo cual optimizara la liquidez en las en las empresas comerciales. Debido al volumen de los inventarios que manejan estas empresas se requiere que se apliquen sistemas de control para el manejo adecuado de los mismos y así evitar una excesiva compra de inventario. Cabe recalcar que las empresas deben optimizar la administración de inventarios para mantener una rentabilidad que fortalezca sus habilidades y aproveche las ventajas de los descuentos, buscando un equilibrio con un nivel apropiado de mercadería y de almacenaje, que pueda afrontar la demanda sin llegar a niveles de endeudamiento que afecte la estructura financiera de la empresa.

Palabras Claves: Liquidez, inventarios, capital de trabajo, estados financieros, proveedores.

ABSTRACT

The present article presents information to improve the management of inventories in a commercial enterprise, inventories are part of current assets and an appropriate and efficient management of inventories and working capital is very important, which optimizes liquidity in In commercial enterprises. Due to the volume of the inventories that these companies manage, it is required that control systems are applied for the proper management of the same and thus avoid an excessive purchase of inventory. It should be emphasized that companies must optimize inventory management to maintain a profitability that strengthens their skills and takes advantage of discounts, seeking a balance with an appropriate level of merchandise and storage that can meet demand without reaching levels of Indebtedness that affects the financial structure of the company.

Key Words: Liquidity, inventories, working capital, financial statements, suppliers.

JEL: E2 - Macroeconomía: Consumo, ahorro, producción, empleo e inversión

JEL: E22 - Capital; Inversión (incluyendo existencias); capacidad

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene por objeto analizar la importancia de optimizar la administración de los inventarios, como elemento imprescindible en la generación de liquidez en las empresas comerciales, sobre todo tomando en consideración que el inventario forma parte del activo circulante, siendo un elemento significativo por su cuantía pero es el que tiene menor liquidez, puesto que tienen que primero venderse para luego ingresarlos como activo corriente.

Una alternativa de liquidez es agilizar la administración de los inventarios, y así, poder convertirlos en efectivo de manera inmediata, al valor actual, de esta manera hace frente a las obligaciones contraídas en una empresa en el corto plazo, es por ello que de su manejo eficiente depende la liquidez y rentabilidad de una empresa.

Se analiza la rotación de los inventarios, determinando cuáles son las principales causas de la excesiva acumulación y su impacto en los recursos financieros, para lo cual el uso de las herramientas financieras adecuadas ayudará a lograr el objetivo propuesto, el cual es continuar con las actividades comerciales de un negocio que genere rentabilidad.

Dentro del manejo operativo de una empresa, se debe suministrar los materiales necesarios, en el tiempo oportuno, para cubrir las expectativas planteadas para cubrir la producción, siendo de gran importancia el control de los inventarios, porque se debe encontrar el nivel óptimo del mismo, sin que sea excesivo y represente un costo elevado por tener paralizado un capital que podría ser invertido para generar beneficios económicos, ni tampoco cantidades pequeñas que provocarían deficiencias en el stock, es decir que no haya disponibilidad del producto en el momento de la venta, incumpliendo en satisfacer la demanda de los clientes, pudiendo provocar una sustitución de los productos que oferta la empresa.

Conociendo que los inventarios son bienes tangibles, son la parte central de un negocio, porque son el conjunto de insumos que serán utilizados en la producción de bienes que serán posteriormente comercializados, o también se consideran los productos o procesos intermedios, productos terminados o mercancías para la venta, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

En la contabilidad de las empresas, los inventarios son el activo con mayor valor en los balances generales, de igual manera, los gastos que se generan por la venta de los mismos, llamados costo de mercancías vendidas, tienen una gran relevancia en el estado de resultados.

La información actualizada y resumida sobre los inventarios de una empresa y aspectos relacionados con su administración, mantenimiento y control eficiente son temas relevantes que se analizarán detalladamente en esta investigación.

LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

La historia de los inventarios, comienza desde tiempos arcaicos, cuando las poblaciones como los egipcios y demás pueblos de la antigüedad sufrían períodos críticos de escasez de alimento, por lo que deciden almacenar en grandes cantidades en épocas de abundancia, esto como alternativa para asegurar la subsistencia y el desarrollo de sus actividades normales. Así surgen el concepto de inventario o bodegaje como una forma de afrontar los períodos de escasez.

Considerando los inventarios como materiales almacenados para facilitar los procesos de producción de una empresa, el enfoque tradicional es el de poseer la materia prima y así dejar la dependencia de los proveedores y ofertar el resultado final directo al consumidor. De esta manera, se vincula directamente los inventarios con recursos inmovilizados, como lo indica Brealy R. “ el coste de mantener existencias incluye no sólo el coste de almacenamiento y el riesgo de deterioro u obsolescencia, sino también el coste de oportunidad del capital, es decir, la tasa de rentabilidad ofrecida por otras oportunidades de inversión con riesgo equivalente”. (Brealy, 1993)

Es decir, se deben plantear políticas gerenciales de manera que se logre balancear los diferentes costos del inventario que mantenga la rentabilidad de la empresa. En especial, permitir que la rotación del mismo se refleje en el desarrollo de las actividades productivas, con un manejo adecuado y eficiente.

El conocer la inversión realizada en el inventario indica el costo de oportunidad de los mismos, por lo que el estricto manejo y control es necesario para poder asignar el capital con eficiencia, ya que está relacionado indirectamente el costo de oportunidad de la inversión con el nivel óptimo promedio del mismo.

Para conocer cuál es el nivel óptimo de inventario se utilizan técnicas adecuadas, que se aplican a partir de las políticas implementadas por las empresas, de manera que se indique la rotación del mismo, manteniendo lo más bajo posible los costos de operación.

Los inventarios son activos corrientes, denominados de esta forma por su capacidad de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año, del que las empresas esperan obtener beneficios económicos. Varían de acuerdo con la actividad productiva de la empresa.

Si bien la adquisición de mercadería para la venta o de insumos para su transformación genera un egreso, considerado como *costo*, adicionalmente dichos productos o insumos deben ser mantenidos en áreas y condiciones adecuadas para su fácil manejo o manipulación, generando costos adicionales, que se suman a los costos de operación del producto final. El tener un control adecuado del inventario optimizará estos gastos pudiendo reducirlos, beneficiando a todo el proceso reflejándose en las utilidades que percibe la empresa para continuar con sus operaciones

diarias. Es por ello por lo que, los beneficios que proporciona un inventario que es administrado adecuadamente siempre serán superiores al costo de mantenerlo.

Entre otros, los objetivos principales de un inventario son:

- Permanente cambio de la demanda, asegurando afrontar las incertidumbres del mercado.
- Facilita un rol positivo ante el escenario cambiante entre la oferta y demanda.
- Con un inventario permanente se asegura un proceso continuo de producción, dando flexibilidad a la programación de los mismos.
- Ventaja en cuanto al posicionamiento de la empresa en el mercado, pudiendo tener descuentos en la compra de insumos por volumen.

Del estudio de factibilidad del mercado donde se indiquen las proyecciones futuras de las ventas, dependerá inicialmente la provisión de los inventarios, con lo cual se podrá cumplir con los objetivos planteados de la empresa de cubrir la demanda del mercado objetivo generando una rentabilidad adecuada que mantenga el crecimiento de la empresa. La rotación del inventario se producirá a medida que continúen las actividades de procesamiento y comercialización de la empresa.

Siendo los inventarios un activo corriente se puede especificar que este activo es controlado por la compañía, como resultado de los procesos de producción y comercialización de los bienes producidos y están reflejados en los Estados Financieros de la empresa.

La estructura de una empresa se refleja en los estados financieros. Dentro de estos estados tenemos: activos, pasivos y patrimonio.

Como activos se conceptualiza que son los recursos provenientes de sucesos pasados del que la empresa espera obtener en el futuro beneficios económicos.

Se reconoce un activo en el balance cuando es probable que se obtengan beneficios económicos futuros para la empresa y además el activo tiene un costo o valor que puede ser medido con fiabilidad. Cuando no es probable reconocerle como activo se le reconoce como un gasto.

Como pasivos tenemos las obligaciones presentes, surgidas de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, se desprenderá de recursos que incorporen beneficios económicos.

Se reconoce un pasivo, en el Estado de Situación Financiera, cuando es probable que, del pago de esa obligación actual, se derive la salida de recursos que lleven incorporados beneficios económicos, y además la cuantía del desembolso a realizar puede ser evaluada con fiabilidad.

Se conceptualiza el patrimonio neto la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducido los pasivos.

En cuanto a lo referente a los inventarios, son reconocidos como activos corrientes que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee la empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. (Fundación IASC, 2011).

Los inventarios se valorarán al Costo o al Valor neto realizable según cuál sea menor. "Costo de los Inventarios: El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales" (HIDALGO, 2011)

De acuerdo con la bibliografía consultada, los inventarios de una entidad manufacturera se clasifican de la siguiente forma:

(a) productos terminados: activos mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones;

(b) trabajo en proceso: activos en proceso de producción con vistas a esa venta;

(c) bienes fungibles: activos en forma de suministros que se consumirán en el proceso productivo; y

(d) materia prima: activos en forma de materiales que se consumirán en el proceso productivo. Se calcula que los bienes fungibles y las materias primas se consumirán en el ciclo de operación normal de la entidad. Los productos terminados se mantienen principalmente para negociar. Los inventarios son activos corrientes. (Fundación IASC, 2011)

Para determinar el Costo de los inventarios se deberá incluir los costos de adquisición, costos de transformación, y otros costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

Dentro de los costos de adquisición están los costos del precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. (Fundación IASC, 2011)

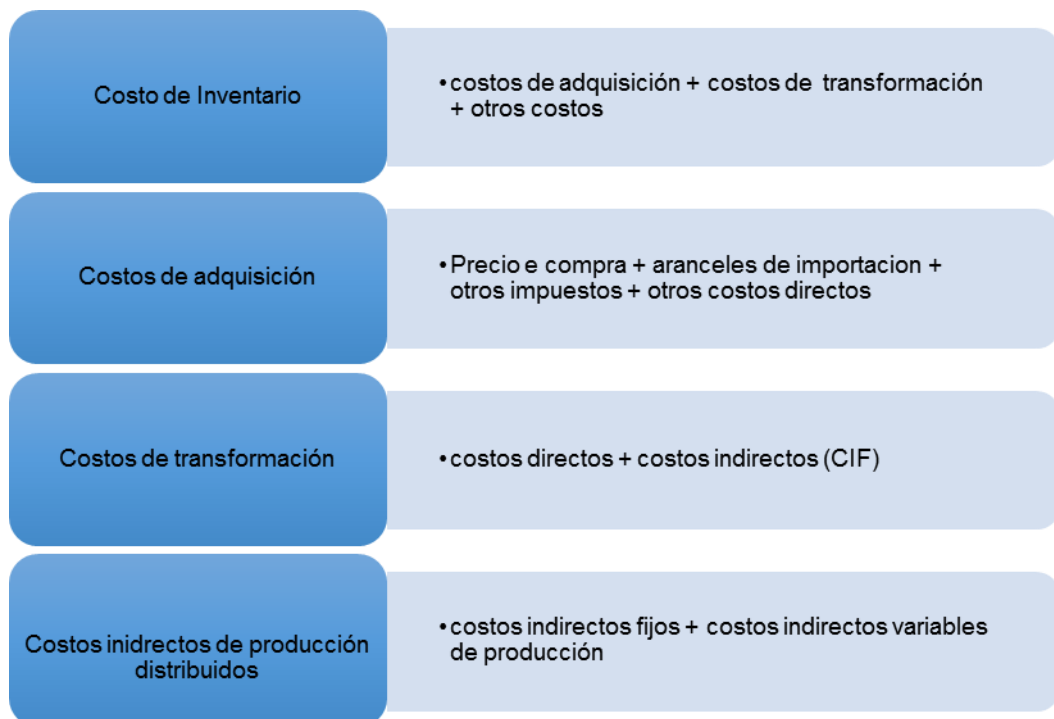


Figura 1. Costos de los Inventarios

Los costos indirectos de producción no distribuidos no forman parte del costo del inventario. Son reconocidos como un gasto en la determinación de resultados del periodo en el que se incurrieron.

Para encontrar el nivel óptimo de inventario se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Monto óptimo de inventario} = \frac{\text{Política de inventarios en días x venta mensual (incluido IVA)}}{30 \text{ días}}$$

Un punto importante que considerar es el tiempo que se demora la rotación del inventario, conocido como punto de reorden, se debe adicionar además el tiempo que la empresa utiliza para gestionar la compra y el tiempo de entrega del proveedor, porque hasta que la mercadería no esté en la bodega, no se podrá continuar con el abastecimiento de la materia prima, si fuera el caso.

Existen algunos métodos para señalar este punto de reorden y estos deben ser analizados y aprobados por los departamentos de producción y compras.

La administración de los inventarios es fundamental para el éxito de cualquier negocio, y quienes están inmersos en la dirección de esta actividad, deben buscar el óptimo nivel de los inventarios a través de tres diferentes departamentos, según como corresponde.

El *departamento financiero*: Cuyo objetivo es disminuir el volumen de inventarios porque representa un alto costo de inversión de capital, además del costo adicional de mantenimiento.

El *departamento de compras*: Tiene como objetivo captar la mayor cantidad de volumen para poder cubrir la demanda y obtener descuentos por volumen de compra, además de afrontar la variabilidad del mercado.

El *departamento de ventas*: Necesita un alto stock de producto terminado, para tener disponible el producto para la venta, y hacer frente a las exigencias que demanda el mercado.

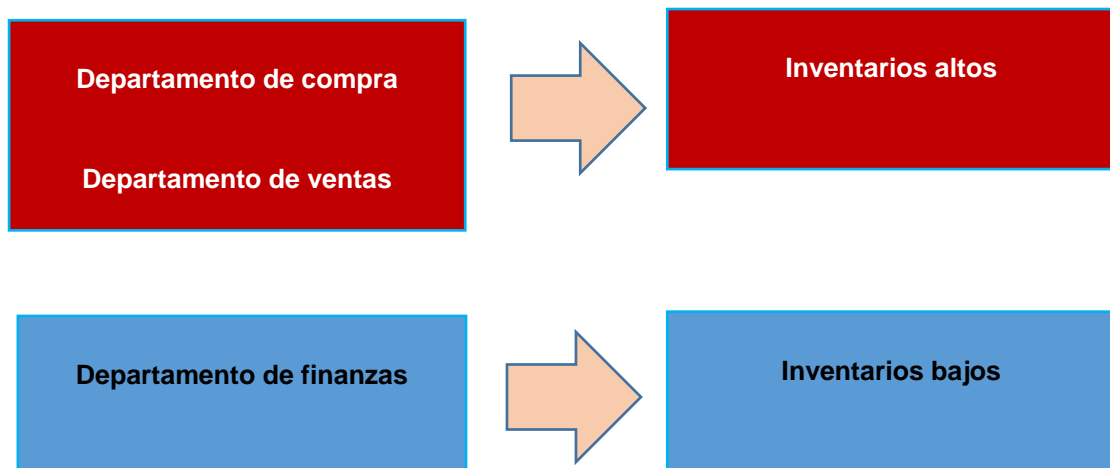


Figura 2. Puntos de vista del nivel de inventario según los departamentos empresariales.

Para valorar los inventarios se tiene los siguientes métodos:

- Sistema de Valoración de Costos o método de los minoristas
- Método de primera entrada primera salida (FIFO)
- Método de costo promedio ponderado

La medición del costo de los inventarios por el método LIFO (UEPS) de acuerdo con las NIIF no está permitido. (HIDALGO, 2011)

Los sistemas para la determinación del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, se utilizan a conveniencia dependiendo de cuál se aproxima más a su costo real. Se estandarizarán los costos a partir de consumos normales tanto de materia prima como suministro y de la eficiencia en su aplicación, pudiendo cambiar las fórmulas de determinación del valor, cuando las condiciones del entorno hayan variado.

El método de los minoristas (también llamado método del menudeo o al detalle) se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de inventarios, cuando haya un gran número de artículos que rotan ágilmente, tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costos. En este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. Generalmente se utiliza un porcentaje medio por cada sección o departamento comercial.

El método FIFO, determinan que las salidas del almacén se valoran al coste del artículo más antiguo, mientras que las existencias que quedan están valoradas a los últimos precios de adquisición o costes de producción. La ventaja de aplicar esta técnica consiste en que los inventarios están valorados con los costos más recientes, dado que los costos más antiguos son los que van conformando a su medida los primeros costos de ventas o de producción (costos de salidas).

En cambio, el método ponderado, las empresas llevan el control de sus almacenes mediante un inventario permanente, para valorar las unidades que salen de sus almacenes han de calcular el promedio cada vez que tiene lugar una nueva entrada de existencias en el almacén. Las salidas de existencias se valorarán al último coste medio ponderado con la siguiente fórmula:

$$PMP = \frac{\text{Valor existencias anterior} + \text{valor de adquisición de la nueva entrada}}{\text{Número de unidades físicas totales en almacén}}$$

La valoración del Inventario y del Costo de Ventas es de suma importancia tanto para los gerentes como para los demás usuarios de la información contable y financiera. Estas dos cuentas tienen un efecto significativo en los subtotales de los Estados Financieros y en las razones utilizadas en la evaluación de la solvencia, así como en la rentabilidad del negocio.

Entre los estados financieros básicos están:

- El Balance General que resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio en un momento determinado, de acuerdo con la necesidad de la gerencia y el estilo de control que implemente representa una fotografía de la posición financiera en ese momento y,
- El Estado de Pérdidas y Ganancias que resume los ingresos y gastos de la compañía durante un periodo determinado; describe un resumen de la rentabilidad en el tiempo.

De estos dos estados (en algunos casos, con un poco de información adicional), se pueden obtener ciertos estados derivados, como un estado de utilidades retenidas, un estado de fuentes y uso de fondos, y un estado de flujos de efectivo (VAN HORNE C., 2010)

Los directivos financieros deben percibir la estructura económica y cambios en la política. Así como también el análisis de la oferta y la demanda, habilidades de desarrollar al máximo los beneficios y la especulación de los precios. El principio económico empleado en finanzas es el análisis de los costos y beneficios marginales: “principio económico que establece que se deben tomar decisiones financieras y llevar a cabo acciones solo cuando los beneficios adicionales excedan los costos adicionales” (Gitman, 2007)

Es importante para las empresas realizar el análisis financiero porque facilita y ayuda a tomar decisiones. El análisis financiero es el resultado de discernir la información contable que proporcionan los estados financieros, a través de la utilización de indicadores y razones financieras. Desde el punto de vista de control interno, la administración necesita realizar un análisis financiero para planear y controlar con efectividad. Para proyectar el futuro, el titular del departamento financiero debe evaluar la posición financiera actual de la compañía y las oportunidades relacionadas con esta posición (VAN HORNE C., 2010).

La Información financiera provee los resultados de la operación de una empresa, tales como la rentabilidad y posición financiera y es importante porque permite evaluar y proyectar el futuro de la empresa para tomar las decisiones más acertadas de carácter económico obteniendo como resultado alcanzar los objetivos de la empresa.

Por otro lado, las RAZONES FINANCIERAS son indicadores que nos suministran información sobre la evaluación de la situación financiera que guarda una empresa, es decir son una combinación de diferentes valores que como resultado muestra los síntomas de alguna situación por la que está atravesando una empresa, como resultado de las estrategias impuestas y desempeñadas por el administrador o gerente. El uso de las razones financiera es necesario para valorar y desarrollar el análisis apropiado sobre el manejo eficiente de los inventarios y su efecto en la liquidez de la empresa.

Las razones financieras se dividen en cuatro categorías básicas: liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad. (PRICE-WATERHOUSECOOPERS, 2012)

Las razones de liquidez miden la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones contraídas en el corto plazo a medida que éstos lleguen al vencimiento de su plazo de crédito.

Las razones de liquidez pueden ser de *liquidez corriente* que se calcula al dividir activos corrientes entre pasivos corrientes; su resultado indica que por lo general cuando mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa; el índice aceptable es 2; además, no solo ayuda a saber el índice de solvencia total sino también a la habilidad de convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes de la empresa. La fórmula es como sigue:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

La prueba ácida o razón rápida es un ratio financiero de liquidez usado para indicar si una empresa tiene suficientes activos líquidos a corto plazo para cubrir sus pasivos a corto plazo. La prueba ácida es parte de los ratios o coeficientes de liquidez. También conocida como la razón rápida, este indicador es mucho más conservador que la razón corriente ya que no toma en cuenta para su cálculo los activos que son líquidos como el inventario.

Las razones de actividad miden la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en efectivo. Incluyen la rotación de los inventarios, el periodo promedio de cobro, el periodo promedio de pago y la rotación de los activos totales.

La rotación de los inventarios indica la rapidez en que se hace efectivo la existencia de mercadería o producto terminado, informa las veces que, en un período determinado, se ha renovado el inventario de productos a través de las ventas, permitiendo conocer qué tan fresco y líquido es dicho inventario teniendo en cuenta, por supuesto, el tipo de negocio de que se trate. La fórmula es como sigue:

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

El periodo promedio de cobro expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus compras a crédito o la empresa demora en realizar la cobranza.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

El *periodo promedio de pago*, o antigüedad, es el promedio de las cuentas por pagar, es decir el tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas; se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales} / 365}$$

La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor no disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos. (GITMAN, 2012)

La *rotación de los activos totales*, “indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas” (Gitman & Zutter, 2012) llamado también rentabilidad sobre la inversión. Cuanto mayor es la rotación de los activos totales de la empresa mayor es la eficiencia con la que se ha usado los activos

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Las razones de endeudamiento permiten conocer el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. (Gitman & Zutter, 2012)

El índice de endeudamiento o apalancamiento financiero muestra el porcentaje de financiamiento externo sobre los activos 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) su fórmula es la siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \text{Total de pasivo} \div \text{Total de activos}$$

Las razones de rentabilidad permiten evaluar las utilidades de la empresa en relación de las ventas; éstas son: margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa, margen de utilidad neta, rendimiento sobre los activos totales y rendimiento sobre el patrimonio. Un esquema de contenido y fórmulas se presenta en la Tabla 1 (Gitman & Zutter, 2012).

Tabla 1.

Razones de rentabilidad para evaluar las utilidades en relación con las ventas

| Tipo | Descripción | Fórmula |
|---|---|---|
| Margen de utilidad bruta (MUB) | Mide el porcentaje que queda de cada dólar de venta después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida) | $= \frac{\text{Ventas} - \text{costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$ |
| Margen de utilidad operativa | Mide el porcentaje que queda de cada dólar de venta después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes | $= \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$ |
| Margen de utilidad neta | Mide el porcentaje que queda de cada dólar de venta después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes; cuanto más alto es el margen de utilidad neta, mejor | $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$ |
| rendimiento sobre activos totales (ROA) | ROA o RSI, mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles; cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor | $= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$ |

Retorno sobre el patrimonio (ROE)

Mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes de la empresa; por lo general cuanto más alto es este rendimiento más ganan los propietarios

$$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Fuente: Resultado de la investigación

EL CAPITAL DE TRABAJO

Es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo, éste es necesario para la empresa para mantenerse en funcionamiento hasta comenzar a generar ingresos para cubrir las obligaciones de corto plazo. El capital de trabajo está compuesto por activos corrientes (efectivo, inventarios y cuentas por cobrar), y el pasivo corriente (deudas y obligaciones menores a un año). Suele emplearse como medida del riesgo de insolvencia, por medio de éste se pueden realizar evaluaciones acerca de la liquidez de las partidas asociadas al mismo y permite conocer la disponibilidad de recursos que se poseen para operar a favor del desarrollo de la entidad.



Figura 3. Capital de trabajo. Fuente: (GITMAN, 2012)

Una administración eficiente del capital de trabajo es esencial, ya que la posibilidad de la continuidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del departamento financiero para administrar con eficiencia cada uno de los componentes del capital de trabajo, que son: las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar.

La finalidad de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa en nuestro caso (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas, cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía (Gitman & Zutter, 2012).

Entre el capital de trabajo y la liquidez existe una estrecha relación, pues mientras más alto sea el monto del capital de trabajo menos riesgo tiene la empresa de no cumplir con el pago de las deudas contraídas, en otras palabras, mientras mayor sea el capital de trabajo habrá más liquidez y en consecuencia existen menos probabilidades (riesgo) de declararse técnicamente insolvente. Es decir, si la empresa no cuenta con la habilidad necesaria para convertir esos bienes en efectivo para liquidar las obligaciones contraídas en el corto plazo, entonces no existirá liquidez.

En tal sentido la liquidez del capital de trabajo se entiende como la secuencia que sigue una unidad de capital de trabajo en su proceso de generación de utilidades, de manera sencilla, las empresas cuentan con un recurso proveniente de los inversionistas, conocidos como capital de trabajo. Este monto se transforma en activo y material requerido para generar los productos y prestar los servicios de donde provienen sus utilidades (Mustelier García, 2017)

Las salidas de efectivo que se generan para realizar el pago de los pasivos corrientes como lo son pagos a proveedores, pagos de nómina e impuestos estos son relativamente previsibles. Porque cuando se incurre en una obligación, la empresa sabe con certeza cuándo se vencerá el pago correspondiente. Lo que es dificultoso de predecir son las entradas de efectivo, es decir, la conversión de los componentes de activos corrientes como lo son las cuentas por cobrar y el inventario a formas más líquidas que son las que generan la liquidez necesaria para hacer frente esas obligaciones de corto plazo; cuanto más predecibles sean sus entradas de efectivo, menor será el capital de trabajo neto que requerirá una empresa.

En general, cuanto mayor sea el margen con el que los activos corrientes de una compañía sobrepasan a sus pasivos corrientes, mayor será la capacidad de esta para pagar sus cuentas a medida que se vencen (Gitman & Zutter, 2012).

Cuando el activo corriente es mayor que el pasivo corriente, el capital de trabajo es positivo. Esto quiere decir que la empresa posee más activos líquidos que obligaciones por cumplir con vencimiento en el corto plazo. Cuando el capital de trabajo es negativo, quiere decir que la empresa posee menos activos líquidos y más obligaciones por cumplir con vencimiento en el corto plazo, es decir la empresa no posee liquidez, en este punto la empresa se ve en la necesidad de aumentar el activo corriente buscando financiamiento, una alternativa podría ser la venta de parte del activo inmovilizado o no corriente, para obtener el activo disponible o contraer deuda a largo plazo.

El *ciclo operativo de una empresa* (Figura 3) se refiere al tiempo que transcurre desde el inicio de las operaciones o proceso de producción hasta la cobranza de las ventas de productos terminados en efectivo.



Figura 4. Ciclo de operaciones

El primer componente del ciclo operativo es la conversión de inventario (PCI) se refiere al período promedio que se necesita para convertir los insumos o materia prima en inventario de producto terminado preparado para ser distribuido y vendido. Resulta de dividir el inventario para el costo de ventas diario. Su segundo elemento se refiere al periodo de cobranza de las cuentas por cobrar (PCC), que comprende al tiempo promedio que se necesita para convertir las cuentas por cobrar de los productos vendidos a crédito en dinero efectivo. Se lo obtiene de la división de las cuentas por cobrar con respecto a la venta diaria a crédito.

El *ciclo de conversión de efectivo* (Figura 4) se refiere al tiempo o plazo que transcurre desde que se paga la materia prima para la producción hasta la cobranza de la venta del producto terminado es decir el ciclo operativo menos el periodo en que se difiere las cuentas por pagar.

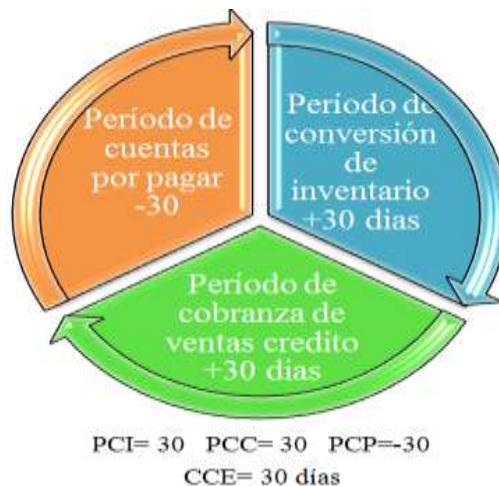


Figura 5. Ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo sirve para calcular las necesidades de capital de trabajo de una empresa; se centra en el tiempo que transcurre desde que la compañía realiza pagos para el inicio de las operaciones hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo por las ventas, esto es, equivale al plazo promedio de tiempo durante el cual un dólar queda invertido en activos corrientes. Para obtener el ciclo de efectivo se resta del ciclo operativo el período de cuentas por pagar.

Finalmente, el periodo en el que se difieren las cuentas por pagar corresponde al tiempo promedio que dura desde la adquisición de los recursos, materia prima contratación de mano de obra o adquisición de bienes para la venta, y el instante en el que se establece el pago a los proveedores; resultando de la división de las cuentas por pagar en relación con las compras diarias a crédito.

Calculando los días promedio de inventario más los días promedio de cobranza que conforman el ciclo operativo y estos superan los días promedio de pago, la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo positivo, que en otras palabras este resultado indica que el número de días de crédito que nos otorgan los proveedores son inferior al número de días crédito que se otorga a los clientes y el número de días que se mantiene la mercadería en las bodegas; por tanto el crédito de proveedores es insuficiente para financiar el periodo del ciclo operativo de la empresa y tendrá un tiempo de desfase, en este caso se deberá incurrir al sistema financiero para solicitar un préstamo bancario para aumentar el capital de trabajo, otra alternativa sería en el caso que pueda financiar las necesidades de efectivo con recursos propios.

La finalidad de analizar el ciclo de conversión de efectivo es realizar su cálculo para ajustar las políticas de la empresa que estén directamente relacionadas con las compras, las ventas a crédito y la disminución del tiempo de inventario. Incrementar los días de créditos que nos otorgan los proveedores y disminuir el tiempo de cobro otorgado a los clientes estos números de días los podemos cambiar sobre el informe que nos proporcione el ciclo de conversión de efectivo.

CONCLUSIONES

Uno de los problemas que se enfrentan las empresas comerciales que manejan inventarios de mayor rotación, es que el abastecimiento no se lo realiza de acuerdo con la rotación de los productos, dando como resultado comprar de forma desproporcional lo que lleva a tener un exceso de inventario en mercadería de baja rotación y quiebres de stock en mercaderías que tienen una mayor rotación.

Las empresas comerciales que manejan inventarios de consumo masivo, se apalancan con créditos otorgados por sus proveedores en su mayoría oscilan entre 8, 15 o 20 días, y pocos proveedores conceden crédito máximo entre 30 y 45 días.

Por esta razón las empresas comerciales que no planifican adecuadamente el abastecimiento de sus inventarios terminan cancelando a sus proveedores en un plazo mayor a 47 días, incurriendo en mora en el pago de sus compromisos; ello podría ser causa de que tienen una rotación muy lenta, con un periodo de desfase en el ciclo de efectivo alrededor de 12 días, lo que les genera falta de liquidez.

Otra consecuencia de esta falta de liquidez, también los imposibilita de aprovechar algunas ventajas comerciales tales como descuentos por pago anticipado, descuentos por pronto pago, posibles oportunidades de negociación con los proveedores por variaciones de precios en mercadería que tienen buena rotación.

Como conclusión se aporta que una empresa que tenga poca rotación del inventario puede tener un desfase en la liquidez, por lo que se aumentan los gastos financieros y el costo de inversión de capital, pudiendo tener dificultades económicas al momento de afrontar las obligaciones contraídas con terceros, como proveedores, instituciones financieras, etc.

Bibliografía

- Brealy, R. Y. (1993). *Principios de Finanzas Corporativas*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Contabilidad, F. D. (2009). *Sección 13 Inventarios de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)*. London EC4M 6XH | United Kingdom: Fundación IASC.
- Fiaep. (2014). Gestin de inventario.
- Fundación IASC. (2011). *Fundación IASC*. Obtenido de Material de formación sobre la NIIF para las PYMES : file:///C:/Users/Usuario/Downloads/13_Inventarios.pdf
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera* (Decimo Primera ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (Decimo Segunda ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Hidalgo, j. F. (2011). Guia para la aplicación de las niif en el ecuador. Quito: dimedios.
- Los inventarios son activos. Un activo es un recurso controlado por la entidad como. (2011). *Módulo 13: Inventarios*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/13_Inventarios.pdf
- Mariño Tamayo, W. (2013). *Modelo de Gestión de liquidez centuria*. Ecuador: Ed Ecuador.
- Mtz, J. (30 de mayo de 2014). *Linkedin slideshare*. Obtenido de Máximos y mínimos: <https://es.slideshare.net/joelmtz14/mximos-y-mnimos-35321877>
- Muller, M. (2005). *Fundamentos de administracion de inventarios*. Bogota traducción: Grupo Norma 2004.
- Mustelier García, M. Y. (26 de 03 de 2017). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos68/metodologia-analisis-calidad-capital-trabajo/metodologia-analisis-calidad-capital-trabajo2.shtml>
- Price-waterhousecoopers. (2012). *Price-waterhousecoopers*. Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/formularios/resumen-niif-price-waterhousecoopers-enero-2012.pdf
- Van horne c., j. W. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México: pearson educación.