

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ANÁLISIS FINANCIERO CON BASE A RAZONES FINANCIERAS COMO  
HERRAMIENTA PARA LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO EN  
UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA Y ADMINISTRACIÓN DE  
PROYECTOS INMOBILIARIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.**

**LIC. CHRISSTIAN ADALBERTO MENÉNDEZ PINEDA**

**GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2020**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ANÁLISIS FINANCIERO CON BASE A RAZONES FINANCIERAS COMO  
HERRAMIENTA PARA LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO EN  
UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA Y ADMINISTRACIÓN DE  
PROYECTOS INMOBILIARIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.**

Informe final del trabajo profesional de graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes", aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto séptimo del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

**AUTOR: LIC. CHRISSTIAN ADALBERTO MENÉNDEZ PINEDA**

**GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2020**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA**

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo:	Dr. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Tercero:	Vacante
Vocal Cuarto:	Br. CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías
Vocal Quinto:	P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE  
GRADUACIÓN**

Coordinador:	Dr. Juan Carlos Arriaza Herrera
Evaluador:	MSc. César Vermín Tello Tello
Evaluador:	MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy

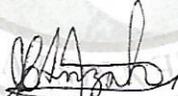


## ACTA No. MAF-B-55-2020

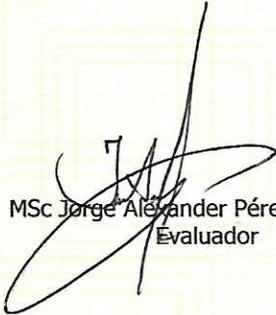
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **18 de octubre de 2,020**, a las **10:35** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado **Chrisstian Adalberto Menéndez Pineda**, carné No. **201215688**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018-----

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado "**ANÁLISIS FINANCIERO CON BASE A RAZONES FINANCIERAS COMO HERRAMIENTA PARA LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE GUATEMALA**", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue **aprobado** con una nota promedio de **74** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones:

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 18 días del mes de octubre del año dos mil veinte.

  
Dr. Juan Carlos Arriaza Herrera  
Coordinador

  
MSc. César Vermin Tello Tello  
Evaluador

  
MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy  
Evaluador

  
Lic. Chrisstian Adalberto Menéndez Pineda  
Postulante



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

## ADENDUM

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el Licenciado Chrisstian Adalberto Menéndez Pineda, carné No. 201215688, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro.

Guatemala, 26 de octubre de 2020.

(f)  \_\_\_\_\_

Doctor Juan Carlos Arriaza Herrera  
Coordinador

## AGRADECIMIENTOS

- A DIOS:** Por darme la vida, muchas bendiciones y sobre todo sabiduría y por dirigir mis pasos por esta vía de la vida que Él me ha marcado.
- A MIS PADRES:** Eva Pineda y Adalberto Menéndez como una recompensa por sus sacrificios realizados.
- A MI PROMETIDA:** Aura Prado por su amor, comprensión y sobre todo su ayuda y apoyo en todo momento.
- A MI FAMILIA Y AMIGOS:** Por compartir este éxito conmigo.
- A MIS COMPAÑEROS DE PROMOCIÓN:** Por los momentos compartidos, amistad sincera, y por el apoyo incondicional recibido durante esta etapa de mi formación profesional.
- A MI PADRINO:** Por su apoyo y conocimientos brindados a lo largo de mi carrera.
- A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:** Por darme la oportunidad de cursar la maestría por medio de catedráticos excepcionales y ayudar a mi crecimiento académico y profesional.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Gran alma mater por siempre estar allí para aquellos que necesitamos el conocimiento y darme la oportunidad de llevar a cabo mis estudios superiores contribuyendo con mi desarrollo personal y profesional.

## CONTENIDO

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	3
1. ANTECEDENTES	1
1.1 Mercado Inmobiliario	1
1.2 Antecedentes históricos del mercado inmobiliario	2
1.3 El mercado inmobiliario en Guatemala	3
1.4 Antecedentes de las razones financieras	4
1.5 Investigaciones previas	6
2. MARCO TEÓRICO	12
2.1 Empresa	12
2.1.1 Clases de empresas	12
2.2 El sector inmobiliario	13
2.2.1 El sector inmobiliario como instrumento financiero	14
2.3 Planeación financiera	15
2.3.1 Planeación financiera de corto plazo	18
2.3.2 Enfoques de planeación financiera	20
2.3.3 Modelos de planeación financiera	20
2.3.4 Herramientas del proceso de planeación financiera	21
2.3.5 Métodos de pronósticos	23
2.3.5.1 Método de factores	24
2.4 Análisis financiero	26
2.4.1 Análisis horizontal	26
2.4.2 Análisis vertical	27
2.5 Indicadores financieros	27

2.6	Análisis de solvencia	29
2.6.1	Análisis de posición circulante	30
2.6.1.1	Capital de trabajo	30
2.6.1.2	Razón circulante	31
2.6.1.3	Razón líquida	31
2.7	Análisis de actividad	33
2.7.1	Análisis de cuentas por cobrar	33
2.7.1.1	Rotación de cuentas por cobrar	33
2.7.1.2	Número de días de ventas por cobrar	34
2.7.2	Análisis de cuentas por pagar	35
2.7.3	Rotación de los activos totales	35
2.8	Análisis de rentabilidad	36
2.8.1	Razón de ventas netas a activos	36
2.8.2	Tasa de ganancia sobre activos totales	37
2.8.3	Tasa de ganancia sobre capital contable	37
2.8.4	Margen de utilidad operativa	38
2.8.5	Margen de utilidad neta	38
2.9	Análisis de endeudamiento	39
2.9.1	Índice de endeudamiento	39
2.9.2	Razón de pasivos a capital contable	40
3.	METODOLOGÍA	41
3.1	Definición del problema	41
3.2	Unidad de análisis	41
3.3	Periodo histórico	42
3.4	Ámbito geográfico	42

3.5	Ámbito institucional	42
3.6	Objetivos	42
3.6.1	Objetivo general	42
3.6.2	Objetivos específicos	42
3.7	Método	43
3.8	Técnicas de investigación aplicadas	44
3.8.1	Técnicas de investigación documental	44
3.8.2	Técnicas de investigación de campo	44
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	46
4.1	Situación financiera actual	46
4.2	Análisis de estados financieros	48
4.3	Análisis financiero con base a razones financieras	50
4.3.1.	Capital de trabajo	50
4.3.2.	Razón circulante	50
4.3.3.	Razón líquida	51
4.3.4.	Rotación de cuentas por cobrar	51
4.3.5.	Número de días de ventas por cobrar	51
4.3.6.	Rotación de los activos totales	52
4.3.7.	Razón de ventas netas a activos	52
4.3.8.	Tasa de ganancia sobre activos totales	52
4.3.9.	Tasa de ganancia sobre capital contable	53
4.3.10.	Margen de utilidad operativa	53
4.3.11.	Margen de utilidad neta	53
4.3.12.	Índice de endeudamiento	54
4.3.13.	Razón de pasivos a capital contable	54

4.4	Planeación financiera de corto plazo	55
4.4.1	Metas y objetivos de corto plazo	55
4.4.2	Proyección de ventas	55
4.4.3	Proyección de gastos	56
4.4.5	Flujo de efectivo proyectado	57
4.4.6	Estado de resultado proyectado	58
4.4.7	Estado de situación financiera proyectado	60
	CONCLUSIONES	62
	RECOMENDACIONES	64
	BIBLIOGRAFÍA	66
	ANEXOS	72

## RESUMEN

Debido al alto volumen de operaciones de las empresas dedicadas al sector inmobiliario y el rápido crecimiento en cuanto a los proyectos que desarrollan, la planeación financiera es un factor importante que considerar para el uso eficiente de los recursos financieros, ya que al no contar con una adecuada planeación existe una desviación en las metas y objetivos estratégicos y derivado de tal situación los resultados y flujos de efectivo proyectados se alejan en gran manera de los resultados reales provocando un riesgo de manejo inadecuado de los fondos y en el caso menos esperado un flujo de fondos negativo que debilite la operación financiera de la empresa.

La metodología aplicada a la presente investigación fue de tipo cuantitativa exploratoria y correlacional, aplicando un diseño no experimental transeccional exploratorio que consiste en estudiar una variable o un conjunto de variables en un momento específico con el objeto de evaluar y realizar un análisis en un periodo determinado de tiempo y aplicar indicadores y razones financieras, así como la planeación financiera a un determinado tiempo para establecer el beneficio en aplicar un análisis económico-financiero en una empresa.

De acuerdo con los resultados obtenidos del estudio financiero con base a razones, el efecto identificado al realizar el análisis financiero con base a las razones planteadas es que permitió a la administración ver a profundidad la situación financiera en que se encuentra la empresa al identificar los valores más significativos en cuanto al análisis de solvencia, nivel de endeudamiento y márgenes de utilidad, por lo que sirvieron de base para la planeación financiera de corto plazo.

Asimismo, al definir el equilibrio financiero con base a las razones de solvencia y endeudamiento, se determina que en el corto plazo la empresa no presenta problemas financieros que lleven a la empresa a cerrar, debido a que la razón líquida representa un valor de 6.17 por lo que se cuenta con 6 veces el valor de las

obligaciones corrientes, sin embargo, al analizar la liquidez a largo plazo esta representa un alto grado de insolvencia debido a que se cuenta con una deuda alta y el valor del índice de endeudamiento debería ser menor a 0.6 y la empresa cuenta con un valor de 1.07 ya que los pasivos totales superan a los activos totales en dicho monto.

Por último, la investigación demostró que el presupuesto que presentó la entidad al inicio de operaciones no mostraba la realidad financiera de la empresa, al identificar el presupuesto financiero, y validar que únicamente se contaba con un flujo de caja proyectado; el cual debe complementarse con el análisis de razones financieras así como también con un presupuesto bien estructurado para que la administración pueda basarse en dicha información en el proceso de la toma de decisiones.

## INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario en Guatemala se encuentra marcando el ritmo de crecimiento de la industria de la construcción y de igual forma la administración de los proyectos inmobiliarios y con un auge que inició desde hace varios años debido a la demanda de proyectos de vivienda, oficinas y comercio, sobre todo en las zonas céntricas de la ciudad.

El último ajuste realizado por el Banco de Guatemala (Banguat), sobre los principales indicadores de la economía nacional, posicionó al sector inmobiliario como uno de los más activos y con mayor dinamismo con una proyección de 4,9% de crecimiento para 2019, por lo que todo crecimiento se enfrenta a diferentes necesidades de personal, controles financieros, sistemas de operación, mercadotecnia y ventas.

Derivado de lo anterior es importante evaluar la evolución económica y la capacidad de generar beneficios económicos y con esto cumplir con las obligaciones de forma adecuada, así como evaluar la situación financiera que permita una adecuada toma de decisiones.

Por lo que el presente estudio pretende la realización de un análisis financiero con base a razones financieras como herramienta para la planeación financiera en una empresa dedicada a la venta y administración de proyectos inmobiliarios, el cual es un tema de vital importancia en la gestión financiera para la administración y sirve de base para la toma de decisiones a corto plazo para la consecución de los planes y objetivos estratégicos y lograr una mejor gestión financiera de la empresa.

El objetivo general del estudio es identificar la funcionalidad del análisis financiero como herramienta en la planeación financiera para orientar a la administración en la definición de planes y actividades para alcanzar sus objetivos a corto plazo.

Asimismo, como objetivos específicos se pretende realizar un estudio financiero con base en razones e indicadores financieros, determinar el equilibrio financiero a corto plazo, evaluar el presupuesto financiero, así como evaluar las metas y objetivos estratégicos, con la finalidad de revisar los resultados y flujos de efectivo proyectados y proponer con base en los resultados una planeación financiera adecuada.

El estudio consta de los siguientes capítulos: El capítulo uno detalla los antecedentes, que presentan información previa sobre la cual se fundamenta la investigación, que constituyen una descripción del estado que se encuentra el tema objeto del trabajo realizado, exponiendo investigaciones previas que se han realizado en referencia al tema; el capítulo dos detalla el marco teórico en el cual se exponen las teorías, conceptos y definiciones, así como los enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el estudio y que servirán de base para el análisis y la propuesta de solución a la problemática; en el capítulo tres se presenta la metodología aplicada la cual contiene el detalle los criterios y procedimientos generales que guían el presente estudio, así como los instrumentos a utilizar para analizar y resolver la problemática objeto de estudio, asimismo, se incluye especificación y la delimitación del problema, así como la identificación del punto de vista desde el cual se enfoca el problema, los objetivos, los cuales son los propósitos que se pretenden alcanzar divididos en objetivo general y objetivos específicos; el capítulo cuatro, presenta la situación actual y el análisis de la situación financiera, tomando de base la información proporcionada por la empresa, así como el desarrollo de la propuesta de planificación financiera de corto plazo. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

## **1. ANTECEDENTES**

Los antecedentes constituyen el origen del trabajo llevado a cabo. De tal manera, que exponen el marco referencial teórico y empírico del proceso de la investigación relacionada con el problema determinado, considerando el orden secuencial y lógico de lo acontecido en el desarrollo teórico y la práctica social para llegar al momento espacial y temporal del tema.

### **1.1 Mercado Inmobiliario**

El mercado inmobiliario es el conjunto de las acciones de oferta y demanda de bienes inmuebles. La naturaleza de estos bienes puede ser muy distinta, diferenciándose entre bienes de naturaleza residencial, comercial, industrial, urbano, etc. Todas las operaciones que se produzcan relacionadas con la compra y venta de este tipo de inmuebles forman el sector inmobiliario, esencial para el desarrollo de una economía sostenible de un país.

El mercado inmobiliario, sin embargo, no solamente incluye esta oferta y demanda de bienes inmuebles, sino que comprende otros muchos ámbitos importantes para el sector. Nos referimos, sobre todo, a la promoción inmobiliaria, a la inversión que puede ser realizada por empresas o particulares y la financiación, es decir, la acción que permite la adquisición o desarrollo de proyectos inmobiliarios. Realía (s.f.)

Asimismo, para García (2016) el mercado de vivienda tiene un papel protagónico en los procesos de urbanización y transformación de la ciudad y de los territorios. En la economía de mercado los precios elevados de algunos bienes son la forma de seleccionar la demanda; el arte, las casas y otros bienes suntuarios son ejemplo de ello. El mercado inmobiliario es el principal agente de desarrollo urbano en la ciudad, produce y orienta la demanda independientemente de las necesidades reales. Esto incrementa la desigualdad como consecuencia directa y negativa para los residentes con menores recursos.

El mercado inmobiliario se basa en el monopolio de la carencia, su éxito radica en que los clientes no pueden abstenerse de comprar. Por ello, la determinación del precio de la vivienda entre otros factores determina la ubicación de los grupos sociales.

## **1.2 Antecedentes históricos del mercado inmobiliario**

Para Borja (s.f.) El dominio de un territorio adquirió un gran sentido de importancia, visto como símbolo de poder. En las primeras civilizaciones se empezó a regular la posesión de la tierra, convirtiéndose en la base de la estructura económica. Como ejemplo, se encuentra la ciudad de Sumeria, considerada como la cuna de la civilización urbana, donde la tierra fue acaparada, por lo menos de forma nominal, por el rey de la urbe, no solo como símbolo de su poder divino, sino también como medio de control.

Así sucesivamente en las diversas culturas la tierra fue considerada como un medio de control tanto en Egipto como en las grandes culturas de Oriente, como China, Persia o la India. Sin embargo, para el caso de Europa surgió un modelo distinto ya que la cultura fue basada en la polis (ciudad), por lo que al no haber un gobernante que fuera dueño de toda la tierra como en las otras culturas, ésta se convirtió en privada, por lo que la tierra era de quien pudiera comprarla.

Partiendo de lo anterior, con un incipiente mercado inmobiliario fue que aparecieron los primeros agentes inmobiliarios, encargados de la compra y venta de bienes raíces entre los romanos ricos, por lo que la propiedad privada es sobre lo que se basa el sistema capitalista y sirve de base para las negociaciones de bienes inmobiliarios.

Los mercados inmobiliarios, tal como los conocemos en la actualidad, surgieron en Grecia y se perfeccionaron en Roma, como se mencionó anteriormente. Sin embargo, se puede asegurar que adquirieron su forma moderna (casas dedicadas exclusivamente a la compra y venta de inmuebles con agentes especializados en

ello) hasta finales del siglo XVIII y principios del XIX, con todas sus ventajas y sus desventajas.

### **1.3 El mercado inmobiliario en Guatemala**

Como se menciona en el punto anterior, la propiedad privada es en lo que está fundado el sistema capitalista; por lo tanto, como menciona Gómez (2016), se ha creado una serie de medidas legales y políticas para protegerlo, y promoverlo. Ante ello, para el caso de Guatemala, el sector de la construcción mantiene un fuerte vínculo con el sector crediticio, cuya tendencia creciente se manifestó desde la década del noventa. Sin embargo, a pesar de la desaceleración económica en 2008, el crédito privado para la adquisición de bienes duraderos desde el 2011 aumentó en más del 20%.

Es decir, a nivel nacional, este sector cuenta con el respaldo financiero, muestra de ello es la existencia del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas -FHA- creado desde el 7 de junio del año 1961 con capital del estado y que actualmente es autónomo. Su objetivo primordial es facilitar la adquisición de vivienda a las familias guatemaltecas a través de asegurar la inversión en financiamiento a largo plazo que otorgan las entidades financieras.

Asimismo, como menciona Gómez (2016) cabe resaltar que son los desarrolladores inmobiliarios los principales beneficiados de este tipo de servicio, pues los proyectos seleccionados y que cumplieron la serie de parámetros establecidos para incluirlos en el seguro, son proyectos habitacionales exclusivos. Si el cliente final por algún motivo deja de pagar, la entidad embarga el bien y le paga a la inmobiliaria. Esta sin duda es una herramienta del sistema que promueve el desarrollo de urbanizaciones de este tipo, facilitando con ello la diferenciación social entre quienes tienen acceso al crédito formal y quienes no, que regularmente es el grueso de la población. Por lo que las acciones de esta entidad favorecen principalmente a los inversionistas y población de clase alta.

Por su parte, Bosque (2018) menciona que la ciudad de Guatemala vive un proceso de evolución muy interesante que ha venido desarrollándose en los últimos 10 años. Es impresionante el cambio del mercado en tan poco tiempo, cambio que se ha evidenciado en las nuevas opciones de desarrollo con tendencias modernas. Por muchos años se desarrollaron zonas de proyectos de vivienda en lotificaciones, posteriormente a esto se realizó el desarrollo de condominios cerrados principalmente por el tema de seguridad, estas variaciones se dieron a consecuencia de la necesidad del mercado.

Esta es la principal razón por la cual encontramos desarrollos de proyectos de vivienda queriendo regresar a la ciudad y debido a escasez en tierra estos proyectos son edificaciones de apartamentos. Este tipo de desarrollos eran comunes en zonas como 10 y 14, pero ahora la oferta se ha ampliado a varias zonas de la ciudad, a distintos segmentos económicos y hasta se encuentran desarrollos en zonas de acuerdo con las edades.

Por lo que se puede mencionar que el mercado inmobiliario en Guatemala ha presentado un auge en los últimos años, si bien la mayor concentración se puede encontrar en desarrollos relacionados a la vivienda y construcciones verticales (edificios de apartamentos), el sector inmobiliario va más allá y dirigido a distintos segmentos como lo son la construcción de plazas comerciales y la propiedad horizontal como opción de inversión para los guatemaltecos.

#### **1.4 Antecedentes de las razones financieras**

De acuerdo con Graham y McGolrick (2007) Las razones financieras nacieron cerca del año 1930 en Estados Unidos. Durante esta época se hizo presente el periodo de la depresión y con ella la caída de los mercados de inversión. Como consecuencia de este periodo, las inversiones eran consideradas un juego de azar, ya que la poca estabilidad social, provocaba la quiebra de muchas empresas y con ello, la pérdida de dinero para los tenedores de interés.

Expresado por los autores anteriores Graham es considerado el padre de las razones financieras, ya que él fue el primero en realizar análisis sistematizados para la evaluación financiera de una empresa. Debido a que este tipo de análisis tiene más de setenta años se le han adherido factores, como las leyes reguladoras de impuestos. Aunque esto no ha alterado las ideas básicas y principales de la evaluación escritas por Graham.

Por otro lado, Ibarra (2009) refiere que la aplicación práctica de los ratios (razones y proporciones) se debe a los matemáticos italianos del renacimiento, especialmente a Lucas de Paccioli (1440-1515,) inventor de la partida doble e iniciador del desarrollo de la técnica contable. Sin embargo, los primeros estudios referentes a los ratios financieros se hicieron hace sólo más de ocho décadas.

Fueron los banqueros norteamericanos quienes los utilizaron originalmente como técnica de gestión, bajo la dirección de Alexander Wall, financiero del "Federal Reserve Board" en Estados Unidos (Gremillet: 1989: p.11). Después de la depresión de 1929, el análisis financiero llevado a cabo por los banqueros hacia los clientes potenciales se desarrolló utilizando fundamentalmente los ratios. Aunque, ya desde 1908 el ratio de circulante había sido utilizado como medida de valor-crédito y citado en la literatura especializada por Williams M. Rosendale del Departamento de Créditos en la revista: "Bankers' Magazine".

Asimismo continúa mencionando Ibarra (2009) que los antecedentes de las investigaciones más importantes que se han desarrollado en torno a los ratios dentro de los modelos financieros para predecir quiebras, fue a partir del trabajo pionero de Fitzpatrick (1932). Posteriormente, están los trabajos de Arthur Winakor, Raymond Smith (1935), y Charles Merwim (1942). En sus trabajos destaca el hecho de que representaron el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendientes a describir el fracaso financiero únicamente a través de ratios.

### **1.5 Investigaciones previas**

La investigación de Córdova (2018) con el objetivo de analizar el entorno financiero de la industria de la construcción ecuatoriana con base a la definición de razones o ratios representativos, que resuman las principales características contables de las empresas del sector, la finalidad del estudio fue desarrollar un sistema de evaluación de eficiencia orientada a la gestión organizacional, que incluya en su análisis la principal información financiera del sector de la construcción ecuatoriana, y responder a los requerimientos internos de mejora continua y posicionamiento competitivo.

El estudio se realizó a una muestra del sector empresarial del Ecuador considerando un universo de 4,418 empresas la muestra se determinó en 381 empresas. El análisis estadístico se llevó a cabo mediante el software SPSS V.22, y Stata V.13. Con ayuda del programa Frontier Analysis V.4, se determinaron los puntajes de eficiencia para cada uno de los cuatro años de estudio mediante un modelo input orientado con rendimientos variables.

Se contrastaron diversos ratios financieros entre el grupo de empresas eficientes e ineficientes, exponiendo los principales índices de empresas eficientes como un parámetro óptimo para el gerente. La investigación realizada presenta un enfoque cuantitativo. El objetivo central de la investigación fue evaluar la eficiencia con una orientación a la gestión organizacional, mediante el uso de la información financiera y su relación con las medidas de eficiencia empresarial, lo que permite generar indicadores denominados eficientes que constituyan nuevos referentes u objetivos para el gestor inmobiliario.

Luego de realizar el estudio se constató que en varios años hubo un incremento de liquidez y reducción de los índices de rotación de inventarios, así como los indicadores de liquidez mostraron una caída. Entre las recomendaciones más relevantes se indica que es pertinente analizar nuevas metodologías de medición

de la eficiencia, y en base a estas, evaluar el comportamiento de los principales índices financieros de referencia para el gerente constructor.

Por su parte, Simisterra (2018) con el objetivo de evaluar la gestión administrativa y financiera en la empresa PESMEAL S.A. ubicada en Ecuador, durante el periodo 2015-2016. El campo de acción fue el análisis financiero, para realizarlo existen algunas técnicas tales como el análisis por medio de ratios o razón, horizontal y vertical. La idea del análisis financiero es expresar las cuentas del Estado de Situación Financiera y del Estado del Resultado Integral en términos porcentuales, tomando como punto de referencia los activos o los ingresos totales, en el primer caso es conocido como análisis vertical y encontrar los porcentajes de crecimiento de cada rubro, de un período a otro, el análisis horizontal.

Debido a la naturaleza de los datos se aplicó la investigación cuantitativa, porque es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes. De los resultados obtenidos se concluyó que los ingresos disminuyeron el 38%, los mismos que repercuten de forma negativa en la salud financiera de la empresa, presentando pérdidas por dos años consecutivos.

Por lo que se propusieron acciones para apoyar y mejorar la toma de decisiones administrativa y financiera de la empresa. Como recomendación se indicó que las propuestas deben ser implementadas lo más pronto posible para evitar pérdidas por tercer año consecutivo, situación que disminuye valor a la empresa e inclusive podría acarrear problemas de índoles legales con el gobierno y relacionados, asimismo que se debe mantener control sobre los indicadores financieros, con la finalidad de vigilar el cumplimiento de los objetivos organizacionales planteados y evitar la toma de medidas apresuradas.

Girón (2017) con el objetivo de determinar el impacto en la liquidez y en los rubros de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, al implementar estrategias para la administración del ciclo de conversión de efectivo, en compañías

transnacionales dedicadas a los servicios de ingeniería y construcción de infraestructura en el sector de las telecomunicaciones, en la ciudad de Guatemala. El enfoque aplicado por el tipo de investigación fue el cuantitativo.

Como resultado de la investigación se determinó el impacto negativo que tuvo la contratación de un préstamo a largo plazo, de Q3 millones en el año 2013 y derivado del alto nivel de pago de intereses, los resultados también fueron afectados pues el margen de utilidad neta fue solamente 3% (inferior al 7% aceptado por la casa matriz). Las razones financieras de liquidez mostraron resultados favorables, pero a su vez encubren el inadecuado manejo de inventarios y cuentas por cobrar dejando un flujo neto por actividades de operación negativo, lo que demuestra el inadecuado manejo de la liquidez.

En cuanto al ciclo de conversión de efectivo se encontró deteriorado ya que en el año 2014 fue de 225 días y en el año 2015 de 259 días. Los resultados adversos se debieron a ciclos altos de conversión de inventarios de 88 días y de cuentas por cobrar de 182 días, en tanto que no se beneficiaban del diferimiento de las cuentas por pagar pues el periodo de pago era solamente de 11 días.

Por otro lado, Gálvez, (2017) con el objetivo de diseñar una propuesta de planeación financiera de corto plazo, para las empresas de servicios de seguridad privada en la Ciudad de Guatemala, con base en técnicas operativas y financieras. Para fundamentar la investigación financiera se aplicó un diagnóstico de la situación financiera a través de herramientas de análisis financiero; la definición de metas y objetivos estratégicos; proyecciones de rubros de resultados y de balance para la presupuestación operativa y financiera; y, la evaluación de los resultados proyectados de la propuesta de planeación financiera en comparación con las metas y objetivos estratégicos propuestos. Dicha investigación aplicó el enfoque cuantitativo.

De los resultados obtenidos, la planeación financiera permitió determinar la cantidad de agentes de seguridad que se necesitan para llegar al punto de equilibrio; asimismo, se realizó el análisis de precios de los servicios de seguridad privada, como base para la elaboración del presupuesto de ventas, el cual describe los ingresos esperados en unidades y en valores. La base para la estimación fue el precio del año anterior, al que se le incrementó aproximadamente el 4.01%, que equivale al promedio de inflación registrada en el período 2011-2015, de acuerdo con información publicada por el Banco de Guatemala.

El estudio concluyó que, con base en la investigación realizada, se confirma la hipótesis de investigación, en vista de que el diseño e implementación de la propuesta de planeación financiera de corto plazo, para las empresas de servicios de seguridad privada en la Ciudad de Guatemala, con base en técnicas de presupuestación operativa y financiera, permite la definición de metas y objetivos estratégicos de corto plazo. Por otra parte, el análisis para la determinación de precios de los servicios de seguridad privada, la proyección de ventas, costo de ventas, gastos de operación, el presupuesto de efectivo, y la presupuestación del estado de ganancias o pérdidas, estado de situación financiera y estado de flujos de efectivo.

Por lo que se recomendó que en vista de las condiciones cambiantes en la economía y en las condiciones de competitividad del sector de servicios de seguridad privada, es importante la realización de un monitoreo constante del cumplimiento de metas y objetivos estratégicos, con el fin de adaptarse a la realidad de los resultados y para realizar las correcciones en caso necesario, para mejorar la eficiencia de operación.

Ramos y Tapia (2017) con el objetivo de analizar la situación financiera de la empresa Unitel S.A. mediante la aplicación de herramientas que permitan la evaluación de su estado en el periodo 2015 – 2016 para un modelo de planificación

financiera y gestión de los recursos. Aplicando dicha investigación a la empresa Unitel, S.A. ubicada en Guayaquil, Ecuador.

Utilizando la técnica de investigación de la entrevista, que sirvió como sondeo para conocer cómo los administradores de la empresa consideran que está la situación económico-financiera de Unitel S.A., además, se realizó una revisión retrospectiva para conocer de manera profunda la situación financiera de la empresa. Para ello se hizo uso de herramientas como los índices financieros, análisis vertical y horizontal que permitieron determinar la eficiencia en que la empresa Unitel S.A. que usa sus recursos, además de presupuestos y proyecciones.

La investigación se realizó con un enfoque cuantitativo, ya que los datos encontrados fueron analizados en base a estadísticas, cálculos y proyecciones. Asimismo, tuvo un enfoque cualitativo, ya que se tomó en consideración técnicas administrativas y financieras. Derivado de los resultados de la investigación se observó que ha existido un descontrol de gastos.

El resultado del análisis realizado reflejó inconsistencias en la distribución de sus recursos, el gasto administrativo en los últimos dos años representó más del 50% de las ventas, lo cual produjo descuido del área operativa, como consecuencia de la no aplicación de medidas que controlen y visualicen las operaciones futuras de la empresa.

Como recomendación se determinó implementar y aplicar medidas de control interno como medida de monitoreo de las actividades administrativas y operativas de la empresa por medio de auditorías internas mensuales, para así lograr metas económicas-financieras planteadas en un periodo determinado, también aplicar todas las medidas de crecimiento en ventas y control de gastos con el propósito de mejorar la rentabilidad de la empresa en los siguientes periodos.

Por otro lado, Zamora (2011) con el objetivo de proponer un modelo de estrategias de planificación financiera con énfasis en la política de ventas y en la administración eficiente de inventarios en el sector de comercialización de calzado femenino. Dicho estudio fue aplicado a tres empresas dedicadas a la comercialización de calzado en Guatemala. Como herramienta se utilizaron las razones financieras para el análisis y se excluyen los saldos de inventarios de accesorios por no corresponder al problema central del sector y además no ser representativos para los mismos.

El enfoque aplicado por el tipo de investigación fue el cuantitativo. Como resultado de la investigación con el modelo propuesto, las compañías del sector de comercialización de calzado femenino disminuirán en un 9% su endeudamiento y fortalecerán el capital de los accionistas por la misma cantidad, originada por las utilidades que se obtendrán en el sector.

Como conclusión bajo los supuestos de proyección de los resultados financieros para el año 2011; se confirmó la hipótesis planteada en el trabajo de investigación, ya que la planificación financiera con énfasis en la política de ventas y en la administración eficiente de inventarios, aplicada en el sector de comercialización de calzado femenino de la ciudad de Guatemala, mejoró la rentabilidad y las utilidades de las empresas que conforman el sector, asimismo, les permitió manejar niveles óptimos de inventarios y redujeron costos en el manejo y la administración de éstos.

Como recomendación principal se definió aplicar las políticas de ventas propuestas en el modelo de estrategias de planificación financiera en cuanto a resolver el problema de exceso de inventarios de períodos anteriores, con lo que se mejorará la rentabilidad y las utilidades de las compañías que conforman el sector de comercialización de calzado femenino.

## 2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se desarrollan y exponen las teorías, enfoques y conceptualización necesaria para fundamentar el trabajo profesional de graduación relacionado con el análisis financiero con base a razones financieras como herramienta para la planeación financiera de corto plazo en una empresa dedicada a la venta y administración de proyectos inmobiliarios ubicada en la ciudad de Guatemala.

### 2.1 Empresa

“Una empresa es una unidad económica de producción. En ella se da la combinación de una serie de factores (materiales, maquinaria, personal, etc.) que son necesarios para obtener los productos que luego se venderán en el Mercado.” (Ojeda, 2010, p.3).

Tomando en consideración la definición anterior la empresa busca satisfacer las necesidades de bienes o servicios que son vendidos en el mercado, por lo que en la misma interviene el capital y el trabajo, asimismo combina elementos humanos, materiales y técnicos para cumplir con el objetivo de generar utilidades; para lo cual se puede clasificar conforme a diversos criterios.

#### 2.1.1 Clases de empresas

Ojeda (2010), realiza una clasificación de las empresas en función a diferentes criterios:

##### 2.1.1.1 Según los sectores de actividad

Para Ojeda (2010) la clasificación de empresas según los sectores de actividad se presenta a continuación.

**a) Empresas del sector primario:** Aquella cuya actividad está directamente relacionada con los recursos materiales. Es decir, trabajan directamente con la

materia prima. Este sector comprende la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería, etc.

**b) Empresas del sector secundario:** Aquellas que se dedican a la actividad industrial. Es decir, actividades de transformación de bienes, donde se da un proceso productivo. Se incluye la industria, la construcción y la producción de energía.

**c) Empresas del sector terciario:** empresas que se dedican a actividades de prestación de servicios. Como el comercio, los transportes, la administración, la banca, el turismo, etc.

#### **2.1.1.2 Según el tipo de actividad**

Se pueden dividir entre empresa comercial o de distribución, de transformación, y de servicio.

**a) Empresa comercial o de distribución:** Se dedica a vender el producto sobre el que no realiza ningún proceso de transformación. Compran unos productos a los fabricantes y los venden sin transformarlos.

**b) Empresa de transformación.** Antes de vender el producto, la materia prima pasa por un proceso de transformación. Por ejemplo, una fábrica de lápices transforma materia prima como el grafito y la madera en lápices.

**c) Empresa de servicio:** Se dedican a la prestación de un servicio, como lo son una agencia de viajes o un banco.

## **2.2 El sector inmobiliario**

Partiendo de la definición del sector secundario que integra las empresas dedicadas a la actividad industrial, donde se incluye en este caso la industria y la construcción y como menciona Arderiu (2011) sin duda, la manera más inmediata de definir el

sector inmobiliario es ligándose al tipo de bienes que constituyen el objeto de su actividad. Se trata, pues, de un sector que negocia con bienes inmuebles (y todo tipo de derechos y obligaciones vinculados a éstos), con los que de un modo u otro operan los actores de este sector. (p.13)

De acuerdo con la definición del término inmobiliario/a que recoge el Diccionario de la Real Academia de la Lengua es la de “empresa o sociedad que se dedica a construir, arrendar, vender y administrar viviendas”, por lo tanto, el sector inmobiliario puede desarrollar diversas actividades y enfocándose a una empresa del sector inmobiliario puede abarcar distintas, o incluso todas las fases del proceso productivo inmobiliario.

En tal sentido, Otero y García (2014) definen el proceso productivo inmobiliario en gestión, unidad de uso y comercialización y sobre estos se integran las actuaciones sobre el suelo, la transformación del terreno en suelo, la edificación y la actividad inmobiliaria, por lo que el sector inmobiliario no solo se puede dedicar a la transformación que se puede traducir en construcción sino también puede ser objeto de venta o de arrendamiento y además de su posterior mantenimiento.

### **2.2.1 El sector inmobiliario como instrumento financiero**

Como menciona Arderiu (2014) al personificar el sector inmobiliario en un balance, como instrumento financiero que permite describir la situación de una empresa, o sector en este caso, se pueden observar conceptos y grandes magnitudes que se pueden incorporar al análisis.

Al ser un balance el cual describe los recursos de la empresa (activos) al igual que el origen de esos recursos (pasivos), permite ordenar los recursos atendiendo a su procedencia y como han sido utilizados.

Como toda empresa el activo se puede dividir en: disponible que es básicamente la liquidez, realizable, que se compone de los clientes y las existencias y los

convertibles en liquidez y por último el inmovilizado que corresponde a los edificios, terrenos y otros activos.

En cuanto al origen de los recursos se pueden dividir en pasivos a corto plazo; que son los proveedores, deuda y obligaciones a cancelar en un periodo menor a doce meses, asimismo, el pasivo a largo plazo que lo integran deudas y obligaciones a un periodo mayor a doce meses y por último el capital y los beneficios o utilidades retenidas con que cuenta la empresa.

Lo anterior permite describir el sector desde una visión más general, común a muchos sectores, y ello permite a su vez especializar luego el discurso en la propia estructura del sector inmobiliario. Por otra parte, debido a la naturaleza y actividad del sector, el financiamiento cobra una gran importancia y en la mayoría de los casos los propios inmuebles forman parte de la garantía de la deuda (hipoteca), por lo que la planeación financiera forma parte importante en la generación de flujos de efectivo y toma de decisiones por parte de los administradores.

### **2.3 Planeación financiera**

De acuerdo con Roman (2017), la planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas

Por su parte Robles (2012), indica que son una “técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida

futura de una organización u empresa, visualizando los resultados' de manera anticipada". (p.15)

Asimismo, Brealey, Myers y Allen (2010) mencionan que los estados financieros no sólo ayudan a entender el pasado, también ofrecen un punto de partida para desarrollar un plan financiero para el futuro. Aquí es donde se requiere que las finanzas y la estrategia se integren. Un plan financiero coherente demanda la comprensión de la forma en la que la empresa puede generar rendimientos superiores en el largo plazo, por la industria que ha elegido y por la manera en la que se ubica en ella.

Cuando las compañías preparan un plan financiero, no sólo consideran los resultados más probables, también planean para lo inesperado. Una forma de hacer esto es trabajar las consecuencias del plan de acuerdo con el conjunto de circunstancias más probables y luego usar el análisis de sensibilidad para variar uno a uno los supuestos. Otro enfoque es analizar las consecuencias de diferentes escenarios posibles. Por ejemplo, en un escenario podrían proyectarse altas tasas de interés que lleven a una desaceleración del crecimiento económico y a menores precios de las mercancías. Otro escenario podría tener una economía doméstica boyante, alta inflación y una moneda débil. Y así sucesivamente. (p.804)

Los modelos de planeación financiera ayudan al administrador a formular proyecciones congruentes de variables financieras cruciales. Por ejemplo, si usted quisiera valuar alguna empresa en específico, necesitaría el pronóstico de sus futuros flujos de efectivo libres. Éstos se derivan fácilmente hasta el final del periodo de planeación del modelo de planeación financiera. (Brealey et al., 2010, pp.806-807).

De igual forma, con lo que menciona Besley y Brigham (2015) al usar el análisis de los estados financieros para evaluar la posición financiera de una empresa se puede determinar cómo un gerente usa la información obtenida del análisis de los estados

financieros para la planeación y el control de las operaciones futuras de la empresa. Las empresas bien administradas sustentan sus planes operativos en el pronóstico de una serie de estados financieros.

A su vez indica que el proceso de planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años. Entonces se determinan los activos requeridos para satisfacer los objetivos de ventas y se decide cómo financiar dichos activos. En ese momento es posible proyectar los estados de resultados, los balances generales y las utilidades. (p.642)

La planeación financiera es un planteamiento de lo que se hará en el futuro, es un medio de visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas que se pueden presentar, además establece objetivos financieros, establece la manera como se lograrán los objetivos y proporciona estándares para medir resultados. (Brealey et al., 2010, p.872).

De acuerdo con lo anterior, se puede decir que la planeación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial. (Puente, Viñan y Aguilar, 2017, p.11)

La planeación financiera es útil para analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa, proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, permite decidir cuál es la mejor opción y a su vez comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Uno de los principales propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y desarrollar planes sujetos a contingencias, donde se evalúa que sucederá a la

empresa. La planeación financiera busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no previstas. (Puente et al., 2017, p.11)

### **2.3.1 Planeación financiera de corto plazo**

Partiendo de la definición de Gitman y Zutter (2012) los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

Por otro lado, Puente et al. (2017) menciona que la planeación financiera a corto plazo se encarga directamente de los activos y pasivos menores a un año. Tanto activos como pasivos a corto plazo representan el fondo de maniobra.

El presupuesto anual es la herramienta más importante para la planeación a corto plazo, en la cual se debe considerar el presupuesto de ingresos, egresos, ventas y de otros ingresos mismos que integran el presupuesto de operación; por otro lado, el presupuesto financiero lo integra el presupuesto de efectivo y el presupuesto financiero como tal.

En cuanto a los presupuestos Cárdenas y Nápoles (2008) los divide en presupuesto de operación y presupuesto financiero por lo que, en cuanto al presupuesto de operación, este debe ser separado con base en la estructura de la organización, involucrando y responsabilizando a los gerentes o encargados de área en la

consecución de los objetivos planteados en el mismo. Se presupuestan las ventas, compras, costos y gastos hasta llegar a las posibles utilidades futuras. Además, puede incorporar la técnica de los presupuestos variables o flexibles determinando resultados basados en diferentes volúmenes y niveles de actividad, previa definición de las bases de variación de dichos volúmenes y el análisis de las operaciones reales con base en el rango pronosticado.

En cuanto al presupuesto financiero también menciona que es una herramienta mediante la cual se plantea la estructura financiera de la empresa; es decir, la mezcla o combinación óptima de créditos de terceros y capital propio de accionistas, bajo la premisa de establecer lo que puede funcionar en la empresa, de acuerdo con las necesidades de capital de trabajo, origen y aplicación de fondos, flujos de caja y necesidades de nuevos créditos, amortización de créditos bancarios y nuevas aportaciones a capital

Continuando con la planeación financiera, Brealey et al. (2010) menciona que la planeación de corto plazo tiene que ver con la administración de los activos y pasivos de corto plazo, o circulantes, de una empresa. Los activos circulantes más importantes son el efectivo, los valores negociables, el inventario y las cuentas por cobrar. Los pasivos circulantes más importantes son los préstamos de corto plazo y las cuentas por pagar. La diferencia entre activos y pasivos circulantes se conoce como capital de trabajo (neto).

Los activos y pasivos circulantes rotan con mucho mayor rapidez que las otras partidas del balance. Las decisiones de financiamiento e inversión de corto plazo se revierten con mayor facilidad y rapidez que las decisiones de largo plazo. En consecuencia, el administrador financiero no necesita hacer pronósticos tan lejanos cuando las toma.

La naturaleza del problema de planeación financiera de corto plazo de la empresa está determinada por el monto de capital de largo plazo que capta. Una empresa

que emite grandes cantidades de deuda de largo plazo o acciones comunes, o que retiene una gran parte de sus utilidades, puede tener excedentes de efectivo. En estos casos, nunca hay problemas para pagar las cuentas, y la planeación financiera de corto plazo consiste en manejar el portafolio de valores negociables de la empresa. Una compañía que tiene una reserva de efectivo puede comprarse tiempo para reaccionar a una crisis de corto plazo. Esto puede ser importante para empresas de alto riesgo que tienen dificultades para captar efectivo en el corto plazo. (p.872)

### **2.3.2 Enfoques de planeación financiera**

De acuerdo con Puente et al. (2017, p.12), La planeación Financiera tiene un enfoque en la inversión agregada dependiendo de la línea de negocio. Es así como el proceso de planeación a largo plazo considera inversiones de capital globales de dividendos o unidades de negocios. Se incluye un gran número de pequeños proyectos de inversión y tratándolo como proyecto único.

En la planeación financiera se enfoca a conseguir objetivos deseados en los negocios, ser una herramienta de control de la alta dirección, tomando en consideración aspectos de incertidumbre y a su vez enfrentar a un futuro incierto.

### **2.3.3 Modelos de planeación financiera**

Los planificadores financieros suelen usar modelos de planeación financiera para investigar las diferentes consecuencias de las distintas alternativas de financiamiento.

Muchos modelos de planeación financiera producen estados financieros proforma, que literalmente significa “de acuerdo con la forma”. Esto se utiliza para resumir la situación financiera proyecta a futuro de una empresa (Puente et al., 2017, p.14).

Los modelos de planeación financiera permiten que la proyección de los estados financieros resulte más fácil y económica, y automatizan buena parte del proceso

de planificación para que sea más eficiente. Son modelos de simulación diseñados para proyectar situaciones económicas financieras de una empresa sobre la base de determinados supuestos sobre el futuro.

Los modelos financieros pueden diferir mucho en términos de complejidad, pero casi todos tienen los siguientes elementos:

- a. Supuestos adoptados: son estimaciones de cómo estará el mercado en el futuro, de acuerdo con las condiciones presentes. Principalmente son utilizados por los inversores y las empresas para hacer planes financieros.
- b. Presupuestos de Ingresos o pronósticos de ventas: es la estimación de las ventas que hace una empresa para un determinado período.
- c. Presupuestos de costos de producción: Constituye la estimación de los costos que se requiere para fabricar los diferentes bienes o servicios que puede tener una empresa.
- d. Presupuestos de gastos administrativos: comprende los gastos que se derivan directamente de las funciones de dirección y control de las diferentes actividades de la empresa.
- e. Presupuestos de gastos de comercialización: representan los gastos que incurre la empresa para vender y distribuir el producto o servicio
- f. Requerimientos de inversión fija: es el dinero que se pretende invertir en la adquisición de activos fijos
- g. Requerimientos de capital de trabajo: denominado fondo de maniobra.
- h. Requerimientos de financiamiento.
- i. Estados Financieros Proyectados: son los estados financieros proyectados, generalmente se pronostican con un año de anticipación.
- j. Análisis de escenarios: permite considerar la valoración de las inversiones y actividades de la empresa a realizarse en el futuro. (Puente et al., 2017, p.15)

#### **2.3.4 Herramientas del proceso de planeación financiera**

La planeación financiera es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que estas surjan. En muchas empresas este tema se deja a

un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad.

La planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa. La planeación financiera es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas. (Brealey et al., 2010, p.872).

Las herramientas en que se basa la planeación a corto plazo estarán dadas por la planeación del efectivo y sus utilidades.

**a. Presupuesto de efectivo:**

A través de esta herramienta se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico. Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.

**b. Planeación de Utilidades (Estados Financieros Proforma):**

Se basa en conceptos de acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda la situación financiera. Tanto accionistas, acreedores y administradores de la empresa prestan atención a los estados proforma. (Puente et al., 2017, p.15).

### 2.3.5 Métodos de pronósticos

De acuerdo con Álvarez y Morales (2014), existen varios mecanismos para pronosticar las ventas, entre ellos se encuentra, la estimación directa de los agentes vendedores, el método económico-administrativo, y los métodos para pronosticar que pueden realizarse por medio de votación de los ejecutivos de la entidad; análisis estadísticos; método de regresión y método de mínimos cuadrados.

Por su parte Cárdenas y Nápoles (2008), indica que los procedimientos que emplea cada empresa son variables. Sin embargo, existe una serie de factores que es necesario analizar, los cuales influyen en la predeterminación de las ventas, como por ejemplo:

1. Tendencia de las ventas en años anteriores.
2. Comparación de la tendencia con la industria en su conjunto.
- 3.Cuál es la política de la compañía en la cual las ventas mostraron una tendencia
4. mejor o peor que la industria en su conjunto.
5. Qué hizo o dejó de hacer la compañía que pueda señalarse como la causa de aumentos y disminuciones de las ventas respecto a la tendencia general.
6. De qué manera pueden relacionarse con las condiciones de los mercados nacionales, en su caso extranjeros, que abastecen a la compañía.
7. En qué términos y con qué poder adquisitivo, créditos, mercado, valores e inventarios se pueden relacionar mediante un criterio realista las tendencias y variaciones ventas-compañía.

A pesar de que cada compañía es diferente, se debe elaborar un patrón general de diagnóstico, como procedimiento racional, ya que las empresas dependen de las condiciones internas y del mercado en general. Dicho patrón debe basarse en los siguientes elementos esenciales:

1. Agentes de ventas: Por su contacto directo con los clientes.

2. Gerentes de ventas: Porque están familiarizados con la empresa y conocen el mercado, así como sus fortalezas y debilidades y tendencias de crecimiento.
3. La gerencia de producción: De donde se obtiene la información de posibles mejoras de los productos, calidad, posibles reducciones de costos, desarrollo de productos y asuntos técnicos que ejercen influencia sobre las ventas.
4. El economista: Como consultor, especialista en las condiciones del mercado interno y externo de las tendencias de la economía nacional, regional o mundial, como resultado de la globalización y apertura de fronteras y la distribución de los productos.

#### **2.3.5.1 Método de factores**

Fue desarrollado por los autores W. Rautenstrauch y R. Villers con base en una fórmula que, partiendo de la venta del período contable inmediato anterior o el vigente, la actualiza y ajusta por medio de factores específicos de ajuste y de influencia desde los puntos de vista económico y administrativo.

Cuando se trata de precisar los efectos de esos factores, pueden encontrarse efectos contrarios, lo más difícil de este método consiste en allegarse, ordenar y evaluar la información que se necesita para la fórmula que usa el modelo para pronosticar. (Álvarez y Morales, 2014, p.208).

**a. Factores específicos de ventas:** Los factores específicos de ventas se dividen en factores de ajuste, factores de cambio y factores de corrientes de crecimiento.

1. **De ajuste (por causas accidentales o fortuitas):** Con efectos perjudiciales, tales como huelga, incendio, inundación, etcétera. Y con efectos saludables, tales como elaborar un producto sin competencia, contratos especiales por excelentes relaciones del cuerpo directivo con firmas importantes y con dependencias de gobierno, etcétera.
2. **De cambio:** Referido a posibles modificaciones a introducir en los productos, tales como nuevo diseño o presentación, mejoras en las instalaciones, cambio

de mercado, desplazamiento de la industria a otro lugar, cambios en los métodos de venta, de publicidad, de incentivos al personal, etcétera.

- 3. Corrientes de crecimiento:** Plan de expansión de la propia industria por incremento de la demanda y su consiguiente crecimiento de ventas, por adquisición de nuevas tecnologías, etcétera.

**b. Fuerzas económicas generales:** Representan una serie de factores externos derivados de la economía nacional, que influyen sobre las ventas, situaciones cualitativas, datos que proporcionan las instituciones bancarias, dependencias de gobierno y organismos particulares que preparan índices de las fuerzas económicas en relación con la producción, poder adquisitivo de la moneda, finanzas, crédito, ingreso e ingreso per cápita, inflación, devaluación, tasas de interés, etcétera.

**c. Influencias administrativas:** Éste es un factor de carácter interno de la empresa. Una vez que la dirección ha estudiado los factores anteriores, se toman decisiones tan importantes como cambiar la naturaleza de los productos o diseñar una nueva política de mercado, otra política para la promoción y publicidad de los artículos, eliminación de algún producto poco rentable o cambiar los precios de venta de algunos o de todos los productos manufacturados. (Cárdenas y Nápoles ,2008, pp.47-48)

#### Fórmula método de factores

$$P = [ ( V_p \pm F ) * E ] A$$

Donde:

**P** = presupuesto de ventas.

**Vp** = ventas periodo base.

**F** = factores específicos.

**E** = fuerzas económicas generales.

**A** = influencia de la administración.

## **2.4 Análisis financiero**

De acuerdo con Prieto (2010, p.16), se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional.

Para Bonsón, Cortijo y Flores (2009, p.210), el análisis financiero puede entenderse entonces como una fase más del proceso de información de la empresa, que va desde que se produce un hecho económico en la misma hasta que dicho hecho tiene efecto en la situación económico-financiera, y esta situación es revelada y comprendida por los usuarios interesados.

De acuerdo con Wild, Subramanyam y Halsey (2007, p.12) el análisis financiero es la utilización de los estados financieros para analizar la posición y el desempeño financieros de una compañía, así como para evaluar el desempeño financiero futuro y el mismo se compone de tres áreas amplias: análisis de rentabilidad, análisis de riesgos y análisis de las fuentes y utilización de fondos.

Por lo anterior se define el análisis financiero como un proceso que comprende la recopilación, interpretación y comparación utilizando los estados financieros y con esto analizar los hechos económicos y la situación económico-financiera actual y determinar el desempeño financiero futuro.

Por cuanto, se deriva el análisis de estados financieros desde dos perspectivas que son el análisis horizontal y vertical.

### **2.4.1 Análisis horizontal**

Asimismo, Bonsón et al (2009, p.213) indica que el análisis horizontal determina el crecimiento o decrecimiento de cada elemento de los estados financieros respecto

de ejercicios anteriores. Para extraer conclusiones adecuadas, los resultados obtenidos han de compararse con los del sector, para determinar si el comportamiento es el propio de este, o bien hay anomalías que merecen especial atención.

Para el presente estudio debido a que la empresa inició operaciones a finales del año 2019 no es relevante realizarlo, ya que únicamente se tienen los desembolsos iniciales de un crédito otorgado, capital y gastos iniciales de operación.

#### **2.4.2 Análisis vertical**

Con referencia al análisis vertical Prieto (2010) menciona que es una de las técnicas más sencillas del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual denominamos cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

Asimismo, Warren, Reeve y Duchac (2009) indican el procedimiento para el cálculo del análisis vertical del balance general, por lo que los porcentajes se calculan de la manera siguiente: 1. Cada concepto del activo se muestra como un porcentaje de los activos totales. 2. Cada concepto del pasivo y capital contable se establece como un porcentaje de los pasivos y capital contable totales.

#### **2.5 Indicadores financieros**

Prieto (2010, p.61), indica que las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades, en este caso son dos cuentas diferentes del balance general o del estado de pérdidas y ganancias.

Otra definición dada por el mismo autor es que; el análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes o débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias, teóricamente se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance con otra del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias, pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico, por este motivo se ha utilizado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más le convengan según la clase de empresa que se esté estudiando. (p.61)

Por lo que, de acuerdo con Soto, Ramon, Solorzano, Sarmiento y Mite (2017) los indicadores financieros son instrumentos, herramientas o fórmulas que determinan la posición financiera de una empresa, las cuales utilizan información contable que proporcionan los estados financieros; con la finalidad de analizar, comparar e interpretar aquella información, para proporcionar resultados técnicos y que la gerencia tome decisiones adecuadas.

Diversos autores dividen las razones financieras en varias categorías que se centran en el análisis de solvencia y rentabilidad y estas a su vez se subdividen en análisis más específicos para determinar la liquidez, actividad, endeudamiento y mercado.

Todos los usuarios de los estados financieros se interesan en la capacidad que tiene una empresa para:

- a) Cumplir con sus obligaciones financieras (deudas), lo cual se conoce como solvencia
- b) Ganar utilidades, a lo que se le llama rentabilidad

Tanto la solvencia como la rentabilidad están interrelacionadas. Por ejemplo, una empresa que no puede pagar sus deudas se verá en dificultades para solicitar un préstamo. A su vez, la falta de crédito limitará la capacidad que tiene dicha empresa

para comprar mercancía o ampliar sus operaciones, lo cual reducirá su rentabilidad. (Warren et al. 2009, p.590).

Por lo que el uso de razones financieras, no representan por sí mismas una información final debido a que las mismas constituyen una guía para la evaluación financiera, la cual debe ser evaluada con las políticas contables y administrativas, asimismo como otros factores como son las tendencias de la industria en la cual opera cualquier empresa.

Los autores realizan una separación de las razones las cuales se dividen en análisis de solvencia y análisis de rentabilidad.

En tal sentido, si bien matemáticamente se pueden generar los indicadores financieros, estos no cobran sentido si no cuentan con un análisis, realizando comparaciones e interpretando los resultados obtenidos, ya que la finalidad de estos es generar conclusiones que sirvan de base para la toma de decisiones por parte de la administración con una base sustentable de sus estados financieros.

## **2.6 Análisis de solvencia**

De acuerdo con Warren et al., (2009), el análisis de solvencia se enfoca en la capacidad que tiene una empresa para pagar sus pasivos. (p.591)

Asimismo, Rubio (2007) lo define como el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes en la medida de su liquidez a corto plazo. Por lo que implica la capacidad de convertir los activos en líquidos o bien de obtener el disponible suficiente para hacer frente a los vencimientos a corto plazo

Por otro lado, Puente, Viñan y Aguilar (2017) establece que, esta prueba aplicada a un instante del tiempo evalúa a la empresa desde el punto de vista de liquidación, en lugar de juzgarla como una empresa en marcha: en este caso los pasivos no se pagarían con el producto de la liquidación del activo corriente sino con el producto

de las ventas, movimiento que sólo se logra verificar en realidad mediante un presupuesto detallado de efectivo. Los indicadores de liquidez, denominados como de solvencia a corto plazo, miden la capacidad de cumplir con las obligaciones menores a un año, la liquidez se mide por el grado en el cual se puedan cumplir las obligaciones con activos líquidos, por lo que estas razones se centran en los activos y pasivos circulantes o corrientes. (p.22).

De igual forma, Gitman y Zutter (2012) mencionan que la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, dicho de otra manera, es la facilidad con la que una empresa puede pagar sus cuentas. Asimismo, refieren que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es la liquidez baja o decreciente, ya que, al contar con estas, de forma temprana se pueden identificar problemas de flujo de efectivo e inclusive fracasos empresariales inminentes.

Por lo que se puede resumir este análisis evaluándose normalmente mediante el uso de los siguientes indicadores: Capital de trabajo, razón circulante y razón líquida.

### **2.6.1 Análisis de posición circulante**

“La capacidad que tiene una empresa de pagar sus pasivos circulantes se llama análisis de posición circulante. Es de interés especial por parte de los acreedores a corto plazo.” (Warren et al., 2009, p.591).

#### **2.6.1.1 Capital de trabajo**

El capital de trabajo se utiliza para evaluar la capacidad que tiene una empresa para pagar sus pasivos circulantes. El capital de trabajo de una empresa a menudo se supervisa por parte de acreedores y otros deudores cada mes, cada trimestre o cada año. (Warren et al., 2009, p.591)

### **Fórmula - capital de trabajo**

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos circulantes} - \text{Pasivos circulantes}$$

#### **2.6.1.2 Razón circulante**

Para Warren et al. (2009) la razón circulante representa un indicador más confiable de la capacidad para pagar pasivos circulantes que el capital de trabajo. (p.592).

Puente et al. (2017) menciona que esta razón se expresa en términos monetarios o como el número de veces que el activo circulante cubre al pasivo circulante, cuando más alta sea la razón, mayor garantía hay para el pago de pasivos corrientes, pero también puede indicar un ineficiente uso de los activos circulantes.

En condiciones normales se espera que esta razón al menos sea 1, caso contrario significa que el capital de trabajo es negativo. La razón circulante o corriente mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, con un margen de seguridad, frente a la incertidumbre a las que está sujeto el flujo de caja de una empresa. Acontecimientos impredecibles como huelgas de empleados que pueden reducir los ingresos de la empresa. (p.23).

### **Fórmula - razón circulante**

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

#### **2.6.1.3 Razón líquida**

Asimismo, como refiere Warren et al. (2009) una limitante del capital de trabajo y la razón circulante es que ambas no consideran la estructura de los activos circulantes. Debido a esto, dos empresas pueden tener el mismo capital de trabajo y razón circulante, pero pueden ser muy diferentes en su capacidad para pagar sus pasivos circulantes. Los activos líquidos son el efectivo y otros activos circulantes que pueden convertirse en efectivo con facilidad. Los activos líquidos normalmente incluyen efectivo, inversiones temporales y lo por cobrar. (p.592).

Se conoce también con el nombre de prueba ácida o liquidez seca, es una prueba más rigurosa la cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias (inventarios). (Prieto, 2010, p.63).

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta.

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general. (Gitman y Zutter, 2012, p.67).

En otras palabras se puede decir que la razón de liquidez mide la capacidad de pago de deuda instantánea de una empresa, pero sin depender de la venta de sus existencias, los activos líquidos son efectivo y otros activos circulantes que pueden convertirse en efectivo con facilidad, se excluye el inventario, que es el activo corriente menos líquido, debido a que muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, así como

también debe considerarse que el inventario se vende generalmente a crédito, es decir se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

### **Fórmula - razón circulante**

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activos líquidos}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

## **2.7 Análisis de actividad**

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012) Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas.

En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos por lo que los índices a evaluar son: Análisis de cuentas por cobrar que incluye la rotación de cuentas por cobrar y el número de días de ventas por cobrar, el análisis de cuentas por pagar, rotación de activos totales y razón de pasivos a capital contable.

### **2.7.1 Análisis de cuentas por cobrar**

La capacidad de una empresa para llevar a cabo la cobranza de sus cuentas por cobrar se llama análisis de cuentas por cobrar e incluye el cálculo y análisis de rotación de cuentas por cobrar y número de días de ventas por cobrar. (Warren et al., 2009, p.591).

#### **2.7.1.1 Rotación de cuentas por cobrar**

La rotación de cuentas por cobrar indica cuántas veces, en promedio, se han cobrado las cuentas por cobrar durante un año. (Puente et al., 2017, p.32).

El aumento en la rotación de cuentas por cobrar indica que la cobranza de lo por cobrar ha mejorado lo cual puede deberse a cambios en la forma de otorgar créditos. (Warren et al., 2009, p.593).

#### **Fórmula – rotación de cuentas por cobrar**

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

#### **2.7.1.2 Número de días de ventas por cobrar**

El número de días de ventas por cobrar es una estimación del tiempo (en días) que las cuentas por cobrar han estado en circulación. El número de días de ventas por cobrar con mucha frecuencia se compara con los plazos de crédito de una empresa con el fin de evaluar la eficiencia de la cobranza de lo por cobrar. (Warren et al., 2009, p.593).

Esta razón indica el plazo promedio en el que una empresa vende sus productos a crédito, es decir; el número de días necesarios para cobrar dichas cuentas. El período de cobro se puede comparar con los promedios del sector o con las condiciones de crédito concedidas por la empresa. Cuando se compara el período de cobro con las condiciones de venta ofrecidas por la empresa, se puede evaluar el grado de cumplimiento por parte de los clientes. (Puente et al., 2017, p.33).

#### **Formula – número de días de ventas por cobrar**

$$\text{Número de días de ventas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Ventas diarias promedio} = \frac{\text{Ventas netas}}{365 \text{ días}}$$

### 2.7.2 Análisis de cuentas por pagar

Este análisis se puede determinar por medio del periodo promedio de pago, de acuerdo con Gitman y Zutter (2012) se refiere a la antigüedad promedio de las cuentas por pagar y se calcula de la misma forma que el periodo promedio de cobro

En la forma de cálculo del periodo promedio de pago presenta una dificultad, ya que las compras netas no es un valor que se encuentre disponible en los estados financieros, por lo que normalmente se encuentran representadas por el costo de ventas o el costo de los bienes vendidos, por lo que las compras netas son sustituidas por dicha cuenta.

#### Fórmula análisis de cuentas por pagar

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

$$\text{Compras diarias promedio} = \frac{\text{Compras netas}}{365 \text{ días}}$$

### 2.7.3 Rotación de los activos totales

Como menciona Gitman y Zutter (2012) la rotación de activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

#### Fórmula rotación de activos totales

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

## **2.8 Análisis de rentabilidad**

El análisis de rentabilidad como menciona Warren et al. (2009) se enfoca en la capacidad de una empresa para generar utilidades. Se refleja en los resultados de operación de la empresa que se reportan en su estado de resultados. La capacidad para generar utilidades también depende de los activos que la empresa tenga disponibles para su uso en las operaciones, los que se reportan en su balance general. Por lo tanto, se usa la relación que existe entre el estado de resultados y el balance general para evaluar qué tan rentable es un negocio. (p.598)

Por otro lado, Gitman y Zutter (2012) indican que existen muchas medidas de rentabilidad. En conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias

El análisis de rentabilidad incluye las siguientes razones:

- a. Razón de ventas netas a activos.
- b. Tasa de ganancia sobre activos totales.
- c. Tasa de ganancia sobre capital contable.
- d. Margen de utilidad operativa.
- e. Margen de utilidad neta.

### **2.8.1 Razón de ventas netas a activos**

Para Warren et al. (2009) la razón de ventas netas a activos representa una medida de qué tan eficientemente utiliza una empresa sus activos. En este caso se excluyen las inversiones a largo plazo ya que no están relacionadas con las operaciones normales y las ventas netas. La razón indica el uso de los activos de operación el cual puede verse mejorado por el aumento en las ventas netas.

### **Fórmula – razón de ventas netas a activos**

$$\text{Razón de ventas netas a activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales promedio}} \\ (\text{excluyendo las inversiones a LP})$$

#### **2.8.2 Tasa de ganancia sobre activos totales**

Continuando con Warren et al. (2009) la tasa de ganancia sobre activos totales constituye una medida de la rentabilidad de los activos totales sin tomar en cuenta la forma como se financian los activos. En otras palabras, esta tasa no es afectada por la parte de los activos financiada por los acreedores o accionistas.

La tasa de ganancia sobre activos totales se calcula sumando el gasto por intereses a la utilidad neta. Al hacer esta operación, se elimina el efecto de si los activos están financiados por los acreedores (deuda) o accionistas (capital). Debido a que la utilidad neta incluye cualquier utilidad ganada por las inversiones a largo plazo, los activos totales promedio incluyen las inversiones a largo plazo, así como los activos de operación netos.

### **Fórmula - tasa de ganancia sobre activos totales**

$$\text{Tasa de ganancia sobre activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Gasto por intereses}}{\text{Activos totales promedio}}$$

#### **2.8.3 Tasa de ganancia sobre capital contable**

Por otro lado, Warren et al. (2009) indican que la tasa de ganancia sobre capital contable mide la tasa de utilidad ganada sobre la cantidad invertida por parte de los accionistas. En este caso el apalancamiento involucra el uso de deuda para incrementar el rendimiento sobre una inversión. La tasa de ganancia sobre capital contable es normalmente mayor a la tasa de ganancia sobre activos totales. Esto se debe al efecto del apalancamiento.

### Fórmula – tasa de ganancia sobre capital contable

$$\text{Tasa de ganancia sobre capital contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable total promedio}}$$

#### 2.8.4 Margen de utilidad operativa

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012) El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

El resultado representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto para que este pueda cubrir los gastos restantes.

### Fórmula – margen de utilidad operativa

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses (UAI)}}{\text{Ventas}}$$

#### 2.8.5 Margen de utilidad neta

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012) el margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas 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 de la empresa, mejor.

Por lo que el margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa en cuanto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes adecuados difieren de empresa a empresa ya que un margen menor al 5% para una empresa que se dedica a la venta de comestibles se considera normal, mientras que para una joyería sería extremadamente bajo.

### **Fórmula – margen de utilidad neta**

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas}}{\text{Ventas}}$$

## **2.9 Análisis de endeudamiento**

Como menciona Gitman y Zutter (2012) la posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos.

En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados.

### **2.9.1 Índice de endeudamiento**

Como menciona Gitman y Zutter (2012) El 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.

El valor resultante indica el porcentaje que la empresa ha financiado de sus activos con deuda. Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

**Fórmula – índice de endeudamiento**

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

**2.9.2 Razón de pasivos a capital contable**

De acuerdo con Warren et al. (2009) la razón de pasivos a capital contable representa una medida de hasta qué grado la empresa se financia mediante deuda y capital. Al momento de observarse una disminución de esta razón puede representar una mejora e indica que los acreedores cuentan con un margen de seguridad adecuado al disminuir el pasivo respecto al capital.

**Fórmula – razón de pasivos a capital contable**

$$\text{Razón de pasivos a capital contable} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Capital contable total}}$$

### 3. METODOLOGÍA

El presente capítulo contiene la metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con el análisis financiero con base a razones financieras como herramienta para la planeación financiera de corto plazo en una empresa dedicada a la venta y administración de proyectos inmobiliarios ubicada en la ciudad de Guatemala.

El contenido del capítulo incluye: La definición del problema; unidad de análisis; periodo histórico; ámbito geográfico; ámbito institucional; objetivo general y objetivos específicos; método; y, las técnicas de investigación documental y de campo, utilizadas.

#### 3.1 Definición del problema

Debido al alto volumen de operaciones de las empresas dedicadas al sector inmobiliario y el rápido crecimiento en cuanto a los proyectos que desarrollan, la planeación financiera es un factor importante que considerar para el uso eficiente de los recursos financieros, ya que al no contar con una adecuada planeación existe una desviación en las metas y objetivos estratégicos y derivado de tal situación los resultados y flujos de efectivo proyectados se alejan en gran manera de los resultados reales provocando un riesgo de manejo inadecuado de los fondos y en el caso menos esperado un flujo de fondos negativo que debilite la operación financiera de la empresa.

#### Tema en forma interrogativa

¿Cuál es el efecto del análisis financiero con base a razones financieras como herramienta en la planeación financiera que permita una adecuada toma de decisiones por parte de la administración en la definición de planes y actividades para alcanzar sus objetivos a corto plazo?

#### 3.2 Unidad de análisis

1. Análisis financiero.

2. Razones financieras.
3. Empresa inmobiliaria.

### **3.3 Periodo histórico**

Comprendido durante el segundo semestre del año 2020.

### **3.4 Ámbito geográfico**

Municipio de Guatemala.

### **3.5 Ámbito institucional**

Empresa dedicada a la venta y administración de proyectos inmobiliarios ubicada en la ciudad de Guatemala.

### **3.6 Objetivos**

Los objetivos de una investigación son las tareas básicas que se cumplen en la creación de todo tipo de conocimiento. Los objetivos son aquellas metas específicas que se deben alcanzar para poder responder a una pregunta de investigación y que orientan el desarrollo de la investigación (Briones, 2003).

Por lo que a continuación se presentan los objetivos que se buscan cumplir en el desarrollo de la presente investigación.

#### **3.6.1 Objetivo general**

Identificar el efecto del análisis financiero con base a razones financieras como herramienta en la planeación financiera que permita una adecuada toma de decisiones por parte de la administración en la definición de planes y actividades para alcanzar sus objetivos a corto plazo.

#### **3.6.2 Objetivos específicos**

1. Elaborar un estudio financiero con base a razones financieras.

2. Definir el equilibrio financiero a corto plazo con base al análisis de las razones de solvencia y endeudamiento.
3. Validar el presupuesto financiero revisando la información de la compañía.
4. Comparar las metas y objetivos estratégicos con los resultados y flujos de efectivo proyectados.
5. Concluir con base en los resultados una planeación financiera adecuada.

### **3.7 Método**

El trabajo presentado es una investigación cuantitativa exploratoria y correlacional. Hernández, Fernández, y Baptista (2014), establecen que una investigación cuantitativa exploratoria y correlacional es aquella que investiga temas o problemas sobre los cuales se desea indagar desde nuevas perspectivas; asimismo, se realiza una cuantificación y se mide o explica la relación entre dos o más variables en un contexto en particular.

Se utilizará dicho diseño ya que con el tema a investigar se pretende cuantificar y analizar la situación financiera de la empresa por medio de razones financieras con la finalidad de elaborar y aplicar una herramienta que sea útil para la planeación financiera de corto plazo de la empresa objeto de estudio.

Asimismo, se realizará un diseño no experimental transeccional exploratorio que consiste en estudiar una variable o un conjunto de variables en un momento específico con el objeto de evaluar y realizar un análisis en un periodo determinado de tiempo, bajo este supuesto serán analizados los estados financieros para establecer el beneficio en aplicar las herramientas financieras y poder concluir de forma adecuada sobre los resultados obtenidos.

Adicionalmente, como parte de la metodología se realizará un instrumento de planeación financiera con la aplicación de análisis de estados financieros, y el uso de razones financieras, para lo cual Warren, Reeve y Duchac (2009), indican que adicional al análisis de porcentajes, así como de aumentos y disminuciones que

sirven de comparación dentro del mismo estado financiero, existen otros factores como tendencias en la industria y condiciones económicas generales, así como los análisis de solvencia y rentabilidad que muestran un panorama de la situación financiera para la discusión y análisis por parte de la administración.

Asimismo, de acuerdo con Hernández, Fernández, y Baptista (2014) se utilizó una muestra no probabilística, también llamada muestra dirigida, ya que supone un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. Por lo que para la presente investigación se seleccionó una empresa objeto de estudio sin intentar que esta sea estadísticamente representativa de una población determinada.

### **3.8 técnicas de investigación aplicadas**

Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas se detallan a continuación:

#### **3.8.1 Técnicas de investigación documental**

Las técnicas de investigación documental utilizadas fueron, la investigación bibliográfica por medio de la revisión de las fuentes documentales a través de libros, tesis, revistas, documentos e informes electrónicos, entre otras.

Subrayado para resaltar las ideas más importantes de la información recopilada de distintas fuentes bibliográficas, asimismo la técnica del resumen ya que se basó en la síntesis para lograr una exposición breve de los temas de la investigación.

#### **3.8.2 Técnicas de investigación de campo**

Se obtuvo información financiera de la empresa objeto de estudio, a la que se le realizarán cálculos, análisis e interpretación, para obtener los resultados de la situación financiera, por medio de razones financieras como base para la planeación financiera de corto plazo.

Se elaborarán proyecciones de flujos de efectivo y estados financieros para el año 2021, con la finalidad de determinar la planeación financiera y evaluar la mejora en los resultados de la empresa.

## 4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo muestra los resultados de la investigación y análisis relacionados con la situación financiera en la empresa dedicada a la administración y venta de proyectos inmobiliarios en la ciudad de Guatemala. El diagnóstico incluye el análisis vertical de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, así como de los resultados obtenidos. Adicionalmente, se realiza el análisis de razones financieras.

### 4.1 Situación financiera actual

A continuación se presenta la situación financiera actual por el periodo finalizado al 30 de junio del año 2020 del estado de resultados y el estado de situación financiera.

**Cuadro 1:  
Estado de resultados  
Empresa inmobiliaria, S. A.  
Expresado en quetzales**

Descripción	2020
<b>INGRESOS</b>	<b>1,472,630.11</b>
Arrendamientos	1,084,779.48
Mantenimientos	347,122.88
Otros Ingresos	40,727.75
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>2,266,820.34</b>
Remuneraciones y prestaciones a empleados	451,624.97
Depreciaciones y amortizaciones	602,945.69
Gastos de proyectos	1,005,995.33
Gastos de administración	101,436.91
Impuestos	104,817.44
<b>RESULTADO EN OPERACIÓN</b>	<b>(794,190.23)</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>661,554.85</b>
Intereses sobre préstamo	598,407.97
Diferencial cambiario	9,226.69
Gastos bancarios	53,920.19
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>197,940.13</b>
Intereses sobre inversiones	169,747.27
Otros ingresos financieros	25,404.93
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>(1,257,804.95)</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**Cuadro 2**  
**Estado de situación financiera**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

Descripción	2020
<b>ACTIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9,331,200.82</b>
Caja y bancos	926,393.39
Intereses por cobrar	12,112.75
Cuentas por cobrar clientes	165,585.41
Otras cuentas por cobrar	1,425,507.66
Depósitos en garantía	5,254.24
Impuestos por cobrar	1,296,347.37
Inversión en valores	5,500,000.00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>17,911,439.52</b>
Propiedad planta y equipo	15,084,159.58
( - ) Depreciación acumulada	(293,426.87)
Activos intangibles	3,532,875.70
( - ) Amortización acumulada	(412,168.89)
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>27,242,640.34</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,070,944.65</b>
Proveedores	248,869.46
Cuentas por pagar	672,981.14
Depósitos en garantía	131,731.90
Impuestos por pagar	17,362.15
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>28,031,750.00</b>
Préstamo bancario	28,031,750.00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>29,102,694.65</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>(1,860,054.31)</b>
Capital	5,000.00
Resultado de ejercicios anteriores	(607,249.36)
Resultado del ejercicio	(1,257,804.95)
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>27,242,640.34</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La situación actual de la compañía presenta una pérdida en el resultado acumulado al mes de junio 2020 y de igual forma el inicio de operaciones en el año 2019 acumula una pérdida que se muestra en el estado de situación financiera, uno de los principales factores se debe a que la empresa inició operaciones a finales del año 2019, por lo que comúnmente los primeros años de operación presentan un resultado negativo derivado a los costos iniciales para la puesta en funcionamiento la empresa.

## 4.2 Análisis de estados financieros

Iniciando con el análisis vertical, a continuación se muestra el detalle del análisis del estado de resultados, partiendo del 100% representado por las ventas, como se mencionó al principio, la empresa inició operaciones recientemente, por lo que los gastos de operación representan el 153.93%, esto a su vez principalmente por los gastos de proyectos que representan el 68.31%; este monto lo integra reparaciones y mantenimiento, servicio de seguridad y vigilancia, seguros, energía eléctrica entre otros; asimismo, en dicha cuenta se identificaron honorarios por servicios profesionales los cuales representan el 30% de dicho rubro (ver anexo I) monto que podría capitalizarse para integrar un activo futuro de los proyectos a realizar.

**Cuadro 3**  
**Análisis vertical del estado de resultados**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

Descripción	2020	%
<b>INGRESOS</b>	<b>1,472,630.11</b>	<b>100.00%</b>
Arrendamientos	1,084,779.48	73.66%
Mantenimientos	347,122.88	23.57%
Otros Ingresos	40,727.75	2.77%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>2,266,820.34</b>	<b>153.93%</b>
Remuneraciones y prestaciones a empleados	451,624.97	30.67%
Depreciaciones y amortizaciones	602,945.69	40.94%
Gastos de proyectos	1,005,995.33	68.31%
Gastos de administración	101,436.91	6.89%
Impuestos	104,817.44	7.12%
<b>RESULTADO EN OPERACIÓN</b>	<b>(794,190.23)</b>	<b>-53.93%</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>661,554.85</b>	<b>44.92%</b>
Intereses sobre préstamo	598,407.97	40.64%
Diferencial cambiario	9,226.69	0.63%
Gastos bancarios	53,920.19	3.66%
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>197,940.13</b>	<b>13.44%</b>
Intereses sobre inversiones	169,747.27	11.53%
Otros ingresos financieros	25,404.93	1.73%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>(1,257,804.95)</b>	<b>-85.41%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Por lo anterior, para la situación actual el resultado se representa con una pérdida del ejercicio en 85.41% misma que se espera rebajar con el transcurso de la operación del negocio.

**Cuadro 4**  
**Análisis vertical del estado situación financiera**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

Descripción	2020	%
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9,331,200.82</b>	<b>34.25%</b>
Caja y bancos	926,393.39	3.40%
Intereses por cobrar	12,112.75	0.04%
Cuentas por cobrar clientes	165,585.41	0.61%
Otras cuentas por cobrar	1,425,507.66	5.23%
Depósitos en garantía	5,254.24	0.02%
Impuestos por cobrar	1,296,347.37	4.76%
Inversión en valores	5,500,000.00	20.19%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>17,911,439.52</b>	<b>65.75%</b>
Propiedad planta y equipo	15,084,159.58	55.37%
( - ) Depreciación acumulada	(293,426.87)	-1.08%
Activos intangibles	3,532,875.70	12.97%
( - ) Amortización acumulada	(412,168.89)	-1.51%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>27,242,640.34</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,070,944.65</b>	<b>3.93%</b>
Proveedores	248,869.46	0.91%
Cuentas por pagar	672,981.14	2.47%
Depósitos en garantía	131,731.90	0.48%
Impuestos por pagar	17,362.15	0.06%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>28,031,750.00</b>	<b>102.90%</b>
Préstamo bancario	28,031,750.00	102.90%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>29,102,694.65</b>	<b>106.83%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>(1,860,054.31)</b>	<b>-6.83%</b>
Capital	5,000.00	0.02%
Resultado de ejercicios anteriores	(607,249.36)	-2.23%
Resultado del ejercicio	(1,257,804.95)	-4.62%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>27,242,640.34</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto al estado de situación financiera el activo no corriente representa el 65.75% del total del activo, ya que la adquisición del inmueble es un valor

representativo, asimismo, se cuenta con una inversión que representa el 20.19%, la cual puede ser convertida fácilmente en efectivo, posteriormente se planea la venta del inmueble, por lo que de acuerdo con la NIIF 5 serán considerados como activos no corrientes mantenidos para la venta por lo que ya no se registrará la depreciación a los mismos.

Asimismo, el pasivo no corriente que representa el 102.90% se debe a la adquisición de un préstamo bancario para la compra, remodelación y ampliación del inmueble el cual será administrado y posteriormente vendido, por lo que representa un monto significativo que se planea pagar en los siguientes años con los ingresos de operación.

### 4.3 Análisis financiero con base a razones financieras

Esta sección presenta los resultados del análisis financiero de las razones aplicadas a la empresa de administración y venta de proyectos inmobiliarios.

#### 4.3.1. Capital de trabajo

De acuerdo con el capital de trabajo determinado la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo para el año 2020 tuvo un exceso de activo corriente, sobre el pasivo corriente por monto de Q8,260,256.17.

			<b>2020</b>
Activo corriente		Q	9,331,200.82
( - ) Pasivo corriente	=	Q	1,070,944.65
<u>Capital de trabajo</u>		Q	<u>8,260,256.17</u>

#### 4.3.2. Razón circulante

La empresa durante el año 2020 tuvo una razón circulante del 7.50 esto quiere decir que la empresa para poder operar cuenta con Q. 7.50 de activo para pagar cada Q.1.00 de pasivo por las necesidades de la empresa de insumos, gastos operativos, reposición de activos fijos entre otros.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Q } 8,034,853.45}{\text{Q } 1,070,944.65} = \underline{\underline{7.50}}$$

#### 4.3.3. Razón líquida

La razón de liquidez creciente que mantiene la empresa indica que actualmente no muestra problemas financieros que puedan llevar a la empresa a cerrar. Tomando en cuenta que la liquidez de los activos depende del tiempo requerido para convertir el activo en dinero y la certidumbre de no incurrir en pérdidas al efectuar la transformación, para efectos del cálculo de la razón circulante únicamente se tomó en cuenta: el efectivo, los intereses por cobrar, las inversiones temporales, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar que no son de lenta recuperación; los depósitos en garantía y los impuestos por cobrar no forman parte de la conversión líquida inmediata.

$$\text{Razón líquida} = \frac{\text{Activos líquidos}}{\text{Pasivos circulantes}} = \frac{\text{Q } 6,604,091.55}{\text{Q } 1,070,944.65} = \underline{\underline{6.17}}$$

#### 4.3.4. Rotación de cuentas por cobrar

El análisis muestra que en el 2020 la cantidad de veces que se cobraron las cuentas por cobrar fue de 8.89 veces en el período, esto se debe a que todas las ventas son por cobrar y se van recuperando conforme a la fecha programada de pago

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = \frac{\text{Q } 1,472,630.11}{\text{Q } 165,585.41} = \underline{\underline{8.89}}$$

#### 4.3.5. Número de días de ventas por cobrar

La política de cobro se encuentra establecida por lo general a 30 días plazo aumentando a 60 días, 90 días y 120 días o más, para el período en evaluación las cuentas por cobrar están a un rango mayor a 30 días y menor a 60, debido a que la política es a 30 días se deben mejorar los procesos de cobranza para disminuir el plazo de días por cobrar.

$$\begin{array}{r} \text{Número de} \\ \text{días de ventas por} \\ \text{cobrar} = \end{array} \frac{\text{Promedio de cuentas por} \\ \text{cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} = \frac{\text{Q } 165,585.41}{\text{Q } 4,034.60} \quad \text{2020} \quad \underline{\underline{41.04}}$$

#### 4.3.6. Rotación de los activos totales

Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Para el presente caso, derivado que se está iniciando con la operación de renta y aun no se tiene la venta del proyecto la razón presenta un monto bajo. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}} = \frac{\text{Q } 1,472,630.11}{\text{Q } 27,242,640.34} \quad \text{2020} \quad \underline{\underline{0.05}}$$

#### 4.3.7. Razón de ventas netas a activos

En este caso se excluyen las inversiones a largo plazo ya que no están relacionadas con las operaciones normales y las ventas netas. La razón indica el uso de los activos de operación el cual puede verse mejorado por el aumento en las ventas netas, a lo que se ha mencionado anteriormente que la venta de proyectos representará un aumento en este índice, por lo que el uso de los activos se verá mejorado.

$$\text{Razón de ventas} \\ \text{netas a activos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales promedio} \\ \text{(excluyendo inversiones a LP)}} = \frac{\text{Q } 1,472,630.11}{\text{Q } 21,742,640.34} \quad \text{2020} \quad \underline{\underline{0.07}}$$

#### 4.3.8. Tasa de ganancia sobre activos totales

La tasa de ganancia sobre activos totales se calcula sumando el gasto por intereses a la utilidad neta. Al hacer esta operación, se elimina el efecto de si los activos están financiados por los acreedores (deuda) o accionistas (capital). Debido a que la utilidad neta incluye cualquier utilidad ganada por las inversiones a largo plazo, los activos totales promedio incluyen las inversiones a largo plazo, así como los activos de operación netos, al realizar esta operación, se observa que por iniciar

operaciones la empresa ha incurrido en pérdida y el valor casi llega a cero al quitar la parte de los intereses sobre la deuda adquirida.

$$\begin{array}{rcc} & & \mathbf{2020} \\ \text{Tasa de ganancia} & \frac{\text{Utilidad neta +}}{\text{gastos por intereses}} & = \frac{\text{Q } (659,396.98)}{\text{Q } 27,242,640.34} \mathbf{-0.02} \\ \text{sobre activos totales =} & \text{Activos totales promedio} & \end{array}$$

#### 4.3.9. Tasa de ganancia sobre capital contable

En este caso el apalancamiento involucra el uso de deuda para incrementar el rendimiento sobre una inversión. La tasa de ganancia sobre capital contable es normalmente mayor a la tasa de ganancia sobre activos totales. Esto se debe al efecto del apalancamiento, en este caso la empresa presenta un valor de 0.68 al solamente medir la utilidad ganada sobre la cantidad invertida por los accionistas.

$$\begin{array}{rcc} & & \mathbf{2020} \\ \text{Tasa de ganancia} & \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} & = \frac{\text{Q } (1,257,804.95)}{\text{Q } (1,860,054.31)} \mathbf{0.68} \\ \text{sobre capital contable =} & \text{total promedio} & \end{array}$$

#### 4.3.10. Margen de utilidad operativa

El resultado representa las “utilidades puras” ganadas por cada quetzal de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto para que este pueda cubrir los gastos restantes, para el presente caso se ve una reducción de la pérdida de 85.41% a un 37.66% al no considerar los puntos anteriores.

$$\begin{array}{rcc} & & \mathbf{2020} \\ \text{Margen de utilidad} & \frac{\text{Utilidad antes de}}{\text{impuestos e intereses}} & = \frac{\text{Q } (554,579.54)}{\text{Q } 1,472,630.11} \mathbf{-0.3766} \\ \text{operativa =} & \text{Ventas} & \end{array}$$

#### 4.3.11. Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta mide el porcentaje restante de cada quetzal de ventas después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo intereses e impuestos. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. Para el caso

de estudio el margen de utilidad neta es negativo debido a como se mencionó anteriormente por los gastos iniciales de operación lo que representa un porcentaje de 85%.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias netas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{2020}}{\text{Q (1,257,804.95)}} \quad \underline{\underline{-0.85}} \\ \text{Q 1,472,630.11}$$

#### 4.3.12. Índice de endeudamiento

El valor resultante indica el porcentaje que la empresa ha financiado de sus activos con deuda. Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero, en el presente caso se tiene un índice elevado debido a que se adquirió un préstamo para la adquisición del proyecto inmobiliario, por lo que se puede entender que la operación de momento está apalancada a un 107%.

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} = \frac{\text{2020}}{\text{Q 29,102,694.65}} \quad \underline{\underline{1.07}} \\ \text{Q 27,242,640.34}$$

#### 4.3.13. Razón de pasivos a capital contable

Al momento de observarse una disminución de esta razón puede representar una mejora e indica que los acreedores cuentan con un margen de seguridad adecuado al disminuir el pasivo respecto al capital, el valor obtenido se encuentra en negativo, debido a que la operación ha representado pérdida y el apalancamiento financiero es elevado.

$$\text{Razón de pasivos a capital contable} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Capital contable total}} = \frac{\text{2020}}{\text{Q 29,102,694.65}} \quad \underline{\underline{-15.65}} \\ \text{Q (1,860,054.31)}$$

#### 4.4 Planeación financiera de corto plazo

A continuación se muestran los resultados de la investigación relacionados con la planeación financiera de corto plazo. El diagnóstico incluye el análisis de la proyección de ingresos y egresos, el flujo de efectivo y los estados financieros proyectados.

##### 4.4.1 Metas y objetivos de corto plazo

En cuanto a las metas y objetivos de corto plazo se considera la proyección de flujos de efectivo para finalizar el año 2020 partiendo de la información financiera del primer semestre que se lleva ejecutado; proyectando el presente año y los dos años siguientes considerando la venta de unidades (casas, locales, apartamentos, etc.) de los inmuebles que actualmente se dan en arrendamiento, por lo que los ingresos de operación por dicho rubro y otros servicios disminuirán, hasta quedar únicamente con la administración de las áreas comunes.

##### 4.4.2 Proyección de ventas

La proyección de ventas se muestra conforme a la siguiente tabla, considerando el año actual y la proyección para los años 2021 y 2022.

**Cuadro 5**  
**Proyección de ingresos**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

<b>Ingresos</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Alquileres	2,127,950.95	1,109,271.32	125,844.11
Mantenimiento	1,001,481.17	962,782.70	1,007,076.83
Venta de inmuebles (unidades)	11,642,796.48	56,477,804.46	14,847,890.82
Intereses sobre inversión	700,000.00	700,000.00	700,000.00

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La proyección de ventas muestra el ingreso por alquileres para el año 2020 los cuales al comparar con la ejecución al mes de junio se espera cumplir con la misma,

ya que los ingresos son constantes y se encuentran soportados con contratos de arrendamiento, asimismo se tiene contemplada la venta de dos unidades por mes a partir del segundo trimestre del año 2020, esto derivado de la situación actual por la pandemia del coronavirus denominado COVID-19, asimismo los ingresos proyectados cuentan con una disminución considerada por los descuentos aplicados por dicha situación e intereses sobre la inversión en valores con que se cuenta actualmente, para lo cual se determinó conforme al método de factores, mismo que se encuentra desarrollado en el anexo II.

Para el año 2021 con la proyección de ventas, los arrendamientos disminuyen derivado de la venta de las unidades, así como el valor de los ingresos, ya que varios servicios que se cobran actualmente pasarán a ser un costo fijo de los dueños de cada unidad comprada, asimismo el año 2021 se espera sea alentador al superar la situación actual y poder vender a partir de cuatro unidades por mes, para el año 2022 se espera finalizar la venta de los mismos, en la parte de los arrendamientos únicamente quedar con las áreas comunes y el mantenimiento se mantiene bajo el supuesto de un incremento anual del cinco por ciento. (ver anexo III)

#### 4.4.3 Proyección de gastos

La proyección de gastos se muestra conforme a la siguiente tabla, considerando de igual forma el año actual y la proyección para los años 2021 y 2022

**Cuadro 6**  
**Proyección de egresos**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

<b>Egresos</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Pago de proveedores	1,935,000.00	1,190,000.00	860,000.00
Gastos administrativos	1,764,218.52	1,514,218.52	1,039,538.52
Comisiones	538,710.85	2,460,928.99	647,481.02
Préstamo bancario	-	-	28,031,750.00
Intereses sobre préstamo	2,039,854.39	2,102,381.25	2,102,381.25
Comisiones bancarias	8,000.00	9,600.00	9,600.00
Pago de Impuestos	1,474,336.87	5,742,377.70	1,736,376.56
Ampliaciones y remodelaciones	6,018,988.23	7,437,139.50	-

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto a la proyección de egresos el pago de proveedores y los gastos administrativos disminuirán debido que al igual que las ventas los pagos se trasladarán a los compradores de las unidades, las comisiones van de acuerdo con la proyección de venta las mismas al igual que los impuestos que se observa un aumento para el año 2021, que es cuando se espera vender la mayoría de las unidades.

En la proyección anterior se considera un rubro para ampliación y remodelación los cuales son egresos de inversión proyectados para el año 2020 y 2021 (ver anexo IV) lo que aumenta las ventas para el segundo año de proyección y por los movimientos de flujo de efectivo se proyecta pagar la totalidad del préstamo bancario para evitar el pago de intereses en los años subsecuentes.

#### 4.4.5 Flujo de efectivo proyectado

Para concluir con la parte de las proyecciones, a continuación se presenta el flujo de efectivo proyectado para el año 2020 y los dos años siguientes.

**Cuadro 7**  
**Flujo de efectivo proyectado**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

<b>Descripción</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Saldo Inicial - Cuentas de Operación	9,126,910.00	5,705,446.40	44,498,658.92
(+) Ingresos de Operación	14,772,228.60	58,549,858.47	15,980,811.76
(+) Ingresos Financieros	2,085,416.67	700,000.00	700,000.00
(=) Sub-Total Disponible	25,984,555.26	64,955,304.88	61,179,470.68
(-) Egresos de Operación	7,760,120.63	13,019,506.46	34,427,127.35
(=) Sub-Total Disponible	18,224,434.63	51,935,798.42	26,752,343.33
(-) Egresos de inversión / Otros	12,518,988.23	7,437,139.50	-
<b>(=) Saldo Operativo</b>	<b>5,705,446.40</b>	<b>44,498,658.92</b>	<b>26,752,343.33</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto a la proyección del flujo de efectivo financiero, se toma en consideración la operación de la empresa al primer semestre del año 2020, partiendo del saldo

inicial de las cuentas de operación, se proyecta para el año 2020 finalizar con un saldo en caja de Q5,705,446.40, derivado de la situación actual por la pandemia los ingresos de operación no son tan elevados ya que se proyecta un escenario conservador en cuanto a las ventas.

Para el año 2021 se tiene proyectado aumentar con la venta de las unidades, de acuerdo con el método de ventas utilizado, en el que se logre vender la mayoría de las unidades con que cuenta el proyecto, considerando ampliaciones y remodelaciones sobre los mismos y para finalizar se deja como referencia el año 2022 el cual muestra la venta de las unidades restantes y la cancelación de la línea de crédito inicial para la adquisición del proyecto inmobiliario.

Cabe resaltar que la presente es una planeación financiera de corto plazo tomando como base las ventas bajo el método de los factores y el comportamiento histórico de los gastos, en cuanto al préstamo se cuenta con una prórroga para el pago del mismo a partir del tercer año de operación, por lo que las decisiones financieras que se tomen pueden ir con relación a la cancelación total como se tiene proyectado para el año 2022 o bien, proyectar los pagos mensuales del crédito por el plazo otorgado, utilizando el disponible en caja para la ejecución de nuevos proyectos y no necesariamente cancelarlo de forma anticipada.

#### **4.4.6 Estado de resultado proyectado**

Al realizar la proyección del estado de resultados se logra observar una mejora en cuanto al resultado del ejercicio, ya que al mes de junio se tiene una pérdida acumulada que representa el 81.41% sobre el total de ventas, considerando la proyección de venta de unidades sobre la cual se basan los ingresos estas representan el 78.82% de las ventas y que llevan a que el resultado final muestre una mejora a un 51.71% de utilidad neta al final del ejercicio.

**Cuadro 8**  
**Estado de resultado proyectado**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

Descripción	2020	%
<b>INGRESOS</b>	<b>14,772,228.60</b>	<b>100.00%</b>
Arrendamientos	2,127,950.95	14.41%
Mantenimientos	1,001,481.17	6.78%
Venta de unidades	11,642,796.48	78.82%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>5,776,501.08</b>	<b>39.10%</b>
Remuneraciones y prestaciones a empleados	915,600.00	6.20%
Depreciaciones y amortizaciones	602,945.69	4.08%
Gastos de proyectos	1,935,000.00	13.10%
Gastos de administración	848,618.52	5.74%
Impuestos	1,474,336.87	9.98%
<b>RESULTADO EN OPERACIÓN</b>	<b>8,995,727.52</b>	<b>60.90%</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>2,111,001.27</b>	<b>14.29%</b>
Intereses sobre préstamo	2,039,854.39	13.81%
Diferencial cambiario	9,226.69	0.06%
Gastos bancarios	61,920.19	0.42%
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>753,597.79</b>	<b>5.10%</b>
Intereses bancarios	2,787.93	0.02%
Intereses sobre inversiones	700,000.00	4.74%
Otros ingresos financieros	50,809.86	0.34%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>7,638,324.04</b>	<b>51.71%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto a los gastos de operación llegan a representar un 39.10% sobre el total de ventas, mismos que con el transcurso de la vida del proyecto disminuirán por el traslado de la propiedad de las unidades a los clientes; esto se debe a que actualmente la empresa es la propietaria del inmueble, por lo que al inscribir el mismo en un régimen de propiedad horizontal el inmueble se divide en cada unidad que lo integra, al estar bajo dicho régimen cada unidad vendida representa un ingreso de venta y a su vez el arrendamiento cobrado pasa a ser de quien adquiera dicha unidad, sin embargo el mantenimiento lo sigue administrando la empresa vendedora, lo que supondrá una mejora en el margen de utilidad neta.

#### 4.4.7 Estado de situación financiera proyectado

A continuación se presenta la proyección del estado de situación financiera para el periodo 2020.

**Cuadro 9**  
**Estado de situación financiera proyectado**  
**Empresa inmobiliaria, S. A.**  
**Expresado en quetzales**

Descripción	2020	%
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>14,010,641.08</b>	<b>39.47%</b>
Caja y bancos	5,705,446.40	16.07%
Intereses por cobrar	12,500.00	0.04%
Cuentas por cobrar clientes	65,585.41	0.18%
Otras cuentas por cobrar	1,425,507.66	4.02%
Depósitos en garantía	5,254.24	0.01%
Impuestos por cobrar	1,296,347.37	3.65%
Inversión en valores	5,500,000.00	15.49%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>21,488,049.55</b>	<b>60.53%</b>
Propiedad planta y equipo	18,660,769.61	52.57%
( - ) Depreciación acumulada	(293,426.87)	-0.83%
Activos intangibles	3,532,875.70	9.95%
( - ) Amortización acumulada	(412,168.89)	-1.16%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>35,498,690.63</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>430,865.95</b>	<b>1.21%</b>
Proveedores	250,000.00	0.70%
Cuentas por pagar	100,000.00	0.28%
Depósitos en garantía	65,865.95	0.19%
Impuestos por pagar	15,000.00	0.04%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>28,031,750.00</b>	<b>78.97%</b>
Préstamo bancario	28,031,750.00	78.97%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>28,462,615.95</b>	<b>80.18%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7,036,074.68</b>	<b>19.82%</b>
Capital	5,000.00	0.01%
Resultado de ejercicios anteriores	(607,249.36)	-1.71%
Resultado del ejercicio	7,638,324.04	21.52%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>35,498,690.63</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto al estado de situación financiera el mismo presenta una mejora considerable ya que aumenta el saldo disponible en caja; los activos no corrientes

muestran una disminución, la cual se debe a que se proyecta la venta de varias unidades durante el periodo 2020 y al mismo tiempo se realizan ampliaciones y remodelaciones, cabe mencionar que a inicios del segundo semestre se tiene contemplado considerar los activos no corrientes como disponibles para la venta al ser unidades bajo concepto inmobiliario, mismas que dejaran de depreciarse para el presente periodo.

Al proyectar un aumento en la liquidez de la empresa esto ayudará a reducir el grado de apalancamiento que actualmente se tiene en un 107% el cual puede llegar a disminuir hasta un 80%; en el futuro la empresa busca mantener un apalancamiento financiero en un promedio de 30% hasta un máximo del 50% para no comprometer la liquidez a largo plazo.

## CONCLUSIONES

1. El efecto identificado al realizar el análisis financiero con base a las razones planteadas es que permitió a la administración ver a profundidad la situación financiera en que se encuentra la empresa al identificar los valores más significativos en cuanto al análisis de solvencia, nivel de endeudamiento y márgenes de utilidad, por lo que sirvieron de base para la planeación financiera de corto plazo.
2. De los resultados obtenidos del estudio financiero con base a razones se logra identificar que la empresa cuenta con un margen de utilidad negativo en 85.41%, lo cual se ve integrado por los gastos iniciales de operación como seguridad y vigilancia, energía eléctrica entre otros y los gastos de operación de nuevos proyectos, los cuales representan un 68.31% de las ventas indicadas en el estado de resultados, cabe mencionar que al momento de realizar el análisis se identificó que los mismos debían ser capitalizados, asimismo se identificó un índice de endeudamiento de 1.07 lo que representa que el total de activos se encuentra con un alto grado de apalancamiento financiero.
3. Al definir el equilibrio financiero con base a las razones de solvencia y endeudamiento, se determina que en el corto plazo la empresa no presenta problemas financieros que lleven a la empresa a cerrar, debido a que la razón líquida representa un valor de 6.17 por lo que se cuenta con 6 veces el valor de las obligaciones corrientes, sin embargo, al analizar la liquidez a largo plazo esta representa un alto grado de insolvencia debido a que se cuenta con una deuda alta y el valor del índice de endeudamiento debería ser menor a 0.6 y la empresa cuenta con un valor de 1.07 ya que los pasivos totales superan a los activos totales en dicho monto.
4. Se concluyó que el presupuesto que presentó la entidad al inicio de operaciones no mostraba la realidad financiera de la empresa, al identificar el presupuesto financiero, y validar que únicamente se contaba con un flujo de caja proyectado;

el cual debe complementarse con el análisis de razones financieras así como también con un presupuesto bien estructurado para que la administración pueda basarse en dicha información en el proceso de la toma de decisiones.

5. De acuerdo con la administración, las principales metas y objetivos de la empresa consisten en contar con presupuestos y estimaciones que tengan sustento en la realidad, así como fijar techos máximos para los niveles de endeudamiento y contar con una capacidad de pago y deuda adecuada. Por lo anterior, al realizar el estudio financiero y proyectar las ventas conforme al método de factores y los gastos conforme al análisis de variaciones histórico, se logra realizar una proyección de flujo de efectivo apegada a la realidad financiera actual de la empresa.
  
6. De acuerdo con los resultados obtenidos en los estados financieros proyectados basados en el método de factores se determinó una planificación financiera adecuada en la que se definieron flujos de efectivo con base a las metas y objetivos estratégicos de la empresa, se establecieron metas conforme al presupuesto de ventas de cada uno de los proyectos inmobiliarios con que cuenta la empresa para lo cual se proyectaron los estados financieros observando una mejora en el análisis vertical realizado.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la administración de la empresa realizar un análisis financiero de forma periódica para conocer a profundidad la situación financiera y mantener un control adecuado en cuanto al análisis de solvencia, nivel de endeudamiento y márgenes de utilidad, para tomar decisiones adecuadas y anticiparse ante cualquier eventualidad futura.
2. Es importante que la empresa conforme a los resultados obtenidos del estudio financiero continúe identificando los indicadores y logre mejorar el margen de utilidad al iniciar con la operación de ventas, asimismo, verificar que los gastos para iniciar con nuevos proyectos sean capitalizados al activo como parte de obras en construcción, ya que los mismos representan un 30% del 68.31% de la cuenta de gastos de proyectos y este valor puede integrar un monto futuro de activo para posterior venta, así como tratar de reducir el índice de endeudamiento actual.
3. En cuanto al equilibrio financiero la empresa debe alinear el apalancamiento financiero y el índice de liquidez, ya que si bien en el corto plazo no representa riesgo de insolvencia al poder cubrir 6 veces el valor de las obligaciones corrientes, es recomendable tratar de reducir de 1.07 a un valor de 0.6 o menos el índice de endeudamiento y con esto evitar un riesgo de insolvencia en el largo plazo.
4. Se recomienda la utilización de un presupuesto financiero, conformado por un adecuado presupuesto de ventas basado en el método de proyección que la gerencia considere más oportuno y adecuado al giro de la entidad, como por ejemplo el método de factores; así como también por un presupuesto de gastos de operación y presupuesto de caja alineados a las metas y objetivos que pretenda alcanzar la empresa para que puedan servir de base en una adecuada toma de decisiones.

5. Se recomienda a la administración plantear metas y objetivos claros que le permitan a la empresa definir el rumbo que se busca y los medios necesarios para alcanzarlos, así como también manejar presupuestos flexibles y en tiempo real que puedan modificarse según las eventualidades, así también que puedan cambiarse los gastos previstos con anterioridad o ventas que no se alcanzaron sin afectar los objetivos planteados.
  
6. Es recomendable que a partir del presente análisis financiero y los resultados obtenidos se continúe con una planificación financiera de corto plazo adecuada y se realice un comparativo de los flujos de efectivo proyectados con la ejecución de los presupuestos y flujos de efectivo mensuales para determinar las variaciones más significativas y tomar decisiones anticipadamente.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Álvarez, M. y Morales, J. (2014). *Contabilidad de sociedades*. México, D.F.: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
2. Bedoya, J. (2008). *Métodos y técnicas de investigación*. Bogotá, Colombia.: Escuela Superior de Administración Pública
3. Bonsón, E., Cortijo, V. y Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. Madrid, España: Pearson Education, S.A.
4. Besley, S. y Brigham, E. (2015). *Fundamentos de administración financiera* (14 ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
5. Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2010). *Principios de finanzas corporativas*. (9 ed.). México, D.F.: McGraw W-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
6. Briones, G. (2003). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. Bogotá, Colombia.: Instituto colombiano para el fomento de la educación superior ICFES
7. Cárdenas y Nápoles, R. (2008). *Presupuestos teoría y práctica* (2 ed.). México, D.F.: McGraw W-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
8. Córdova, J. (2018). *Evaluación de la eficiencia como herramienta de gestión empresarial aplicación a empresas constructoras ecuatorianas* (tesis doctoral). Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina. Recuperado de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6352/>
9. Gálvez, B. (2017). *Planeación financiera de corto plazo en empresas que prestan servicios de seguridad privada en la ciudad de Guatemala* (tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala,

Guatemala. Recuperado de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_5817.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5817.pdf)

10. Girón, S. (2017). *Administración del ciclo de conversión de efectivo en compañías transnacionales dedicadas a los servicios de ingeniería y construcción en el sector de las telecomunicaciones en la ciudad de Guatemala* (tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_5581.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_5581.pdf)
11. Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (12 ed.). México, D.F.: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
12. Gómez, R. (2016). *Mercado Inmobiliario: Hacia un proceso de especulación y expoliación urbana en el municipio de Olinstepeque 1980-2014* (tesis de maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO- sede Guatemala, Quetzaltenango, Guatemala. Recuperado de <http://biblioteca.flacso.edu.gt/library/images/d/d8/Tesis-Final-RosaG.pdf>
13. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6 ed.). México, D.F.: McGraw W-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
14. Ibarra, A. (2009). *Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual*. Colombia.: Fundación Universitaria Tecnológico de COMFENALCO.
15. Morales, A. y Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México, D.F.: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.

16. Ojeda, C. (2010). *Manual contabilidad financiera: aplicaciones didácticas ciclos formativos de administración*. Sevilla, España: Eduinnova
17. Prieto, C. (2010). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.
18. Puente, M., Viñán, J. y Aguilar, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba, Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo
19. Ramos, I. y Tapia, S. (2017). *Análisis de la planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa Unitel, S.A. del período 2015-2016* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/24189/>
20. Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Tlalnepantla, México: Red Tercer Milenio S.C.
21. Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero* Editorial IEGE-Publicaciones
22. Simisterra, V. (2018). *Evaluación de la gestión administrativa y financiera en la empresa Pesmeal S.A.* (tesis de maestría). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30676/1/Tesis%20Vilma%20Simisterra.pdf>
23. Soriano, J. (2007). *Análisis del Impacto del apalancamiento sobre el rendimiento financiero Caso: Simulador de Negocios, Empresa Seasons* (tesis de licenciatura) Escuela de Negocios y Economía, Universidad de las Américas Puebla. Cholula, Puebla, México. Recuperado de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lad/soriano\\_a\\_j/](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/soriano_a_j/)

24. Soto, C., Ramón, R., Solórzano, A., Sarmiento, C. y Mite, M. (2017). *Análisis de estados financieros la clave del equilibrio gerencial* Guayaquil, Ecuador: Grupo Compás
25. Warren, C., Reeve, J. y Duchac, J. (2009). *Contabilidad administrativa*. (10 ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
26. Wild, J., Subramanyan, K. y Halsey, R. (2007). *Análisis de Estados Financieros*. (9 ed.) México, D.F.: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
27. Zamora, C. (2011). *Estrategias de planificación financiera con énfasis en la política de ventas y en la administración eficiente de inventarios en el sector de comercialización de calzado* (tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_3817.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3817.pdf)

### FUENTES ELECTRÓNICAS

28. Arderio, A. (2011). *Gestión Inmobiliaria* Universitat Oberta de Catalunya Recuperado de [http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/49901/2/Gesti%C3%B3n%20inmobiliaria\\_M%C3%B3dulo1\\_Gesti%C3%B3n%20inmobiliaria.pdf](http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/49901/2/Gesti%C3%B3n%20inmobiliaria_M%C3%B3dulo1_Gesti%C3%B3n%20inmobiliaria.pdf)
29. Borja, R. (s.f.). *Los bienes raíces en la historia de las grandes culturas* Recuperado de <https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/19562-los-bienes-raices-en-la-historia-de-las-grandes-culturas>

30. Bosque, H. (2018). *Evolución del mercado inmobiliario en Guatemala* Recuperado de <http://revistaconstruccion.gt/sitio/2018/05/04/evolucion-mercado-inmobiliario-guatemala/>
31. Otero, M., y García, J. (2014). *El sector inmobiliario en España* Instituto de Estudios Económicos. Madrid, España Recuperado de <https://www.ieemadrid.es/wp-content/uploads/El-sector-inmobiliario-en-Espa%C3%B1a.pdf>
32. Realía (s.f). *¿Qué es el mercado inmobiliario?* Recuperado de <https://www.realia.es/que-es-mercado-inmobiliario>

**ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro 1: Estado de resultados	46
Cuadro 2: Estado de situación financiera	47
Cuadro 3: Análisis vertical del estado de resultados	48
Cuadro 4: Análisis vertical del estado de situación financiera	49
Cuadro 5: Proyección de ingresos	55
Cuadro 6: Proyección de egresos	56
Cuadro 7: Flujo de efectivo proyectado	57
Cuadro 8: Estado de resultado proyectado	59
Cuadro 9: Estado de situación financiera proyectado	60

**ANEXOS**

**ANEXO I: Integración de cuentas de gastos del estado de resultados.**

Las integraciones siguientes detallan las cuentas que forman parte de las cuentas de gasto del estado de resultados al 30 de junio del año 2020.

**Remuneraciones y prestaciones a empleados  
(Expresado en Quetzales)**

Descripción	2020	%
Sueldos	114,040	25%
Bonificación incentivo	216,387	48%
Gastos de personal y prestaciones	108,897	24%
Cuota patronal	10,359	2%
Cuota IRTRA	971	0%
Cuota INTECAP	971	0%
<b>Total</b>	<b>451,625</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**Depreciaciones y amortizaciones  
(Expresado en Quetzales)**

Descripción	2020	%
Depreciaciones y amortizaciones	602,946	100%
<b>Total</b>	<b>602,946</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**Gastos de proyectos  
(Expresado en Quetzales)**

Descripción	2020	%
Energía eléctrica	75,998	8%
Honorarios por servicios profesionales	305,303	30%
Reparaciones y mantenimiento proyecto inmobiliario	243,182	24%
Impuesto Único Sobre Inmuebles	77,014	8%
Servicio de seguridad y vigilancia	274,422	27%
Seguros	30,076	3%
<b>Total</b>	<b>1,005,995</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**Gastos de administración  
(Expresado en Quetzales)**

<b>Descripción</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
Papelería y útiles de oficina	6,419	6%
Arrendamientos	26,289	26%
Combustibles y lubricantes	4,035	4%
Parqueos	80	0%
Internet oficina	4,759	5%
Servicios administrativos	35,415	35%
Útiles y enseres	2,179	2%
Gastos de representación	1,650	2%
Gastos generales	20,610	20%
<b>Total</b>	<b>101,437</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**Impuestos  
(Expresado en Quetzales)**

<b>Descripción</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>
ISR opcional simplificado	99,484	95%
ISR capital mensual	5,333	5%
<b>Total</b>	<b>104,817</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

**ANEXO II: Determinación de ventas por el método de los factores o método económico administrativo por W. Rautenstrauch y R. Villers**

**Proyección de ventas conforme al método de factores  
Empresa inmobiliaria, S. A.  
Expresado en quetzales**

<b>Descripción</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Ventas base</b>	1,472,630	14,772,229	58,549,858
<b><u>Factores de ajuste</u></b>			
Pandemia	(368,158)	(184,079)	-
Venta de unidades año anterior	-	(13,539,227)	(58,228,725)
<b>Ventas Ajustadas</b>	<b>1,104,473</b>	<b>1,048,923</b>	<b>321,134</b>
<b><u>Factores de cambio</u></b>			
<b>En los métodos de venta</b>			
Venta de unidades (locales, casas, apartamentos)	11,255,972	46,431,846	-
ampliación y remodelación de proyecto inmobiliario	386,824	10,045,959	14,847,891
<b><u>Factores corriente de crecimiento</u></b>			
5% de aumento establecido en contratos	744,960	773,131	811,787
Sub Total	13,492,229	58,299,858	15,980,812
<b><u>Factores fuerzas generales económicas</u></b>			
Préstamos otorgados	780,000	-	-
Sub Total	14,272,229	58,299,858	15,980,812
<b><u>Factores influencia de la administración</u></b>			
Decisiones de la administración	500,000	250,000	-
<b>Total ventas presupuestadas</b>	<b>14,772,229</b>	<b>58,549,858</b>	<b>15,980,812</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

Para la proyección de ventas del cuadro anterior se consideraron las ventas base del primer semestre del año 2020, así como los factores que se detallan a continuación:

**a) Factores de ajuste:** se consideró para el factor pandemia, un 25% de descuento sobre las ventas base al 30 de junio del 2020 por los efectos e irregularidades que causó la pandemia en cuanto a los pagos de arrendamiento y mantenimiento de las unidades del proyecto, asimismo se proyecta para el año 2021 el 50% del descuento considerado en el 2020 tomando en consideración que el Gobierno dio por concluido el estado de calamidad, sin embargo pueden existir irregularidades o un posible rebrote de la pandemia que pueda afectar las ventas en el año 2021.

De igual forma, para el factor “venta de unidades del año anterior”, partiendo de que la empresa objeto de estudio es una inmobiliaria y que la actividad económica de la misma no le permite la recompra; como lo es el caso de una empresa de giro comercial que necesita reabastecer su inventario conforme se va disminuyendo, se consideran las unidades disponibles del proyecto actual.

Esto quiere decir que las unidades que se vendan en el año 2020 no tendrán rotación, y no se deben considerar para el año 2021, por lo que las mismas se deben ajustar y considerar únicamente el factor de cambio con las ventas de cada periodo; cabe resaltar que al finalizar la venta de dicho proyecto la empresa puede considerar la adquisición de nuevos proyectos inmobiliarios los cuales no se consideran ya que son decisiones de la administración a mediano o largo plazo.

**b) Factores de cambio:** Para la determinación de los métodos de venta de unidades (locales, casas, apartamentos) así como la ampliación y remodelación de los proyectos inmobiliarios en los métodos de venta se realizó utilizando el método empírico el cual se basa en la experiencia que posee la administración para estimar los posibles disminuciones o incrementos que estos puedan sufrir de un periodo a otro.

**c) Factores corriente de crecimiento:** En cuanto a este factor se contempla un 5% de incremento sobre la renta y mantenimiento anual establecido en los contratos de arrendamiento, por lo que dicho factor se considera fijo para los periodos proyectados.

**d) Factores fuerzas generales económicas:** Este factor se compone de los préstamos otorgados por la empresa a los clientes para facilitar la posibilidad de la adquisición de las unidades inmobiliarias que posee el proyecto.

**e) Factores influencia de la administración:** Este factor corresponde a las estimaciones contempladas por la administración en lo referente al cobro de mantenimiento de las unidades arrendadas y vendidas.

### ANEXO III: Cédula de integración comportamiento de gastos fijos y variables

#### Comportamiento de gastos Empresa inmobiliaria, S. A. Expresado en quetzales

Descripción	Tipo	2020	2021	2022	
Pago Proveedores (energía eléctrica, reparaciones y mantenimiento, IUSI, seguros y seguridad y vigilancia)	Variable	1,935,000	1,190,000	860,000	↓
Gastos de personal y administrativos	Fijo	1,764,219	1,514,219	1,039,539	↓
Comisiones	Variable	538,711	2,460,929	647,481	↓
Préstamo bancario	Fijo	-	-	28,031,750	↑
Intereses sobre préstamo	Fijo	2,039,854	2,102,381	2,102,381	→
Comisiones bancarias	Fijo	8,000	9,600	9,600	↑
Pago de impuestos	Variable	1,474,337	5,742,378	1,736,377	↓
Ampliaciones y remodelaciones	Fijo	6,018,988	7,437,140	-	↑

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

En cuanto a los gastos, los mismos se detallan en el cuadro anterior considerándolos en fijos y variables con relación a las ventas y a su vez se detalla el comportamiento de estos; para el caso de pago a proveedores éstos se consideran como variables ya que si los arrendamientos aumentan se tendrá mas pago de energía eléctrica, reparaciones y mantenimiento y seguridad; para el caso de los gastos de personal se consideran variables y muestran una disminución ya que al vender las unidades se realizarán menos gastos administrativos no será necesario el personal externo asociado al proyecto.

Asimismo, las comisiones son variables respecto a las ventas y para el año 2021 muestran un aumento por el incremento en la venta de unidades y para el 2022 el mismo disminuye por la proyección de ventas realizada; el préstamo bancario se considera fijo para el pago proyectado en el año 2022; los intereses de igual forma se consideran fijos y constantes hasta la cancelación del crédito bancario; las comisiones bancarias para el 2021 muestran un aumento; el pago de impuestos va con relación a las ventas de forma variable al estar la empresa en el régimen opcional simplificado sobre ingresos de actividades lucrativas; y por ultimo los egresos de inversión considerados en el anexo IV.

**ANEXO IV: Detalle de egresos de inversión**

**Egresos de inversión  
Empresa inmobiliaria, S. A.  
Expresado en quetzales**

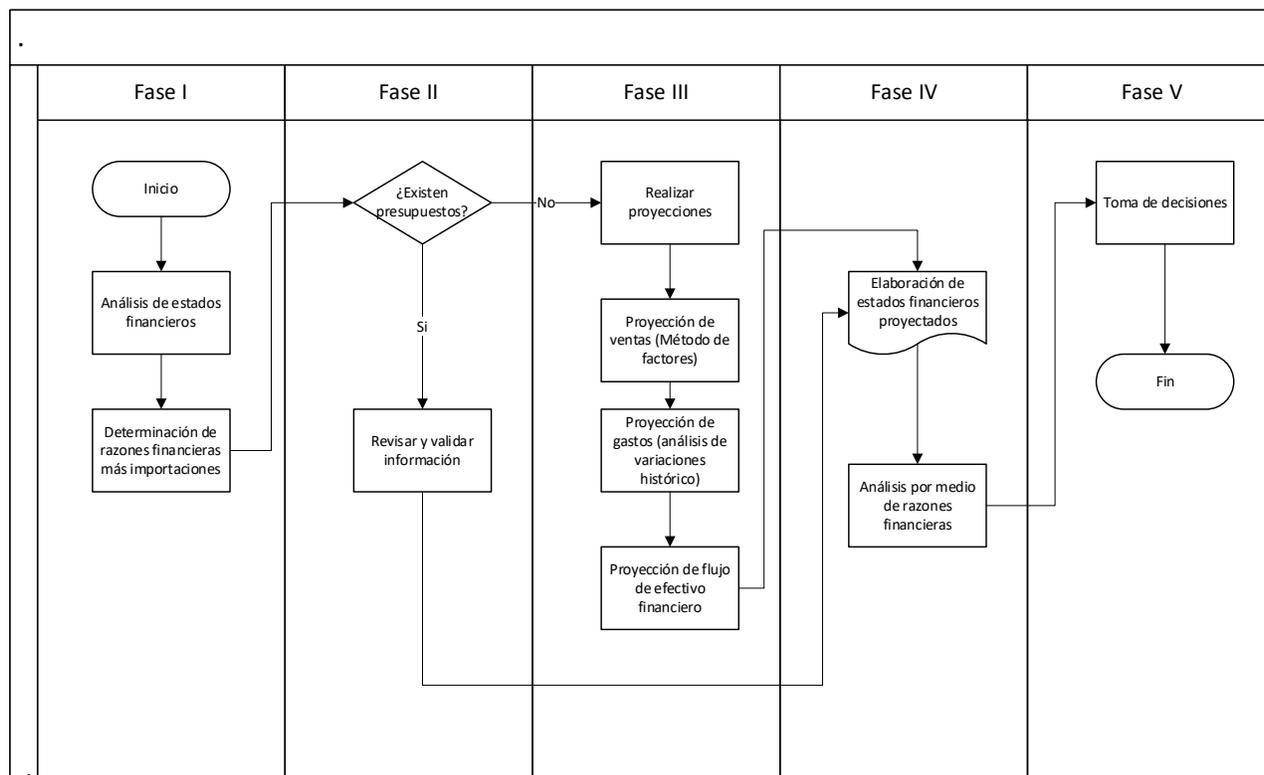
<b>Descripción</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Asesoría administrativa	524,160.00	262,080.00
Ampliaciones proyecto inmobiliario	4,018,922.23	260,336.00
Remodelaciones proyecto inmobiliario	225,906.00	6,814,723.50
Planificación arquitectónica	650,000.00	-
Gastos legales	450,000.00	50,000.00
Tramites	150,000.00	50,000.00
<b>Total</b>	<b>6,018,988.23</b>	<b>7,437,139.50</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

La cuenta de egresos de inversión considerada en el flujo de efectivo proyectado para los períodos 2020 y 2021 se detallan en el cuadro anterior, del cual, el monto más relevante corresponde para el año 2020 a la ampliaciones del proyecto inmobiliario existente a la fecha, para lo cual las unidades que se amplían en estos años se remodelarán para el año 2021 permitiendo a la inmobiliaria incrementar el valor de estas y a su vez las ventas para este periodo.

## ANEXO V: Flujograma de investigación realizada

### Flujograma Empresa inmobiliaria, S. A.



Fuente: Elaboración propia con base en información de investigación realizada.

El flujograma anterior muestra los pasos que debe seguir la empresa inmobiliaria para llevar a cabo una correcta toma de decisiones basada en un análisis financiero, lo cual ayudará a llevar una mejor planeación financiera y anticipar las variaciones que puedan afectar a la empresa y tomar medidas correctivas en tiempo oportuno.