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



ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS APLICANDO RAZONES
FINANCIERAS, COMO HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA
EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVICIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.

LICDA. AURA ANGÉLICA PRADO POITÁN

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2020

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



ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS APLICANDO RAZONES
FINANCIERAS, COMO HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA
EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA
PRESTADORA DE SERVICIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.

Informe del trabajo profesional de graduación para la obtención del grado académico de maestro en artes, con base en el normativo 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: LICDA. AURA ANGÉLICA PRADO POITÁN

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: MSc. Byron Giovani 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/EP No. 1507

ACTA No. MAF-B-67-2020

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 **25 de octubre de 2,020**, a las **10:00** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN de la Licenciada **Aura Angélica Prado Poitán**, carné No. **200921182**, 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 DE ESTADOS FINANCIEROS APLICANDO RAZONES FINANCIERAS, COMO HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS 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 76 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 25 días del mes de octubre del año dos mil veinte.

Dr. Juan Carlos Arriaza Herrera Coordinador

MSc. César Vermín Tello Tello Evaluador MSc Jorge Alexander Pérez Monroy Evaluador

Licda. Aura Angelica Prado Poitán

Pustulante



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

ADENDUM

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que la Licenciada Aura Angélica Prado Poitán, carné No. 200921182, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro.

Guatemala, 2 de noviembre de 2020.

Doctor Juan Carlos Arriaza Herrera

Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A mi prometido Chrisstian Menendez por su amor y apoyo

incondicional, por siempre alentarme a

continuar y alcanzar mis metas

mis

universitarios

compañeros Por su amistad y apoyo a lo largo de mi carrera

universitaria

A mis compañeros de trabajo Porque a través de los años se convirtieron en

parte de mi familia y quienes siempre me

motivaron a crecer

maestría

A mis compañeros de la Por su amistad y lo apoyo en esta etapa

A mi familia y amigos

Por su constante motivación

A la Universidad San Carlos

de Guatemala

Por todos los conocimientos adquiridos que

contribuyeron a mi desarrollo profesional

CONTENIDO

Contenido					
Página					
RESU	MEN	1			
INTRODUCCIÓN		3			
1.	ANTECEDENTES	5			
1.1	Antecedentes del sector de servicios	5			
1.2	Antecedentes de empresas de servicio en Guatemala	6			
1.3	Antecedentes de herramientas financieras	7			
1.4	Herramientas financieras en Guatemala	8			
1.5	Antecedentes de investigaciones previas	8			
2.	MARCO TEÓRICO	14			
2.1	Empresa	14			
2.1.1	Servicio	14			
2.1.2	Empresa de servicios	15			
2.2	Principales sectores de la economía	15			
2.2.1	Sector terciario	16			
2.3	Estados financieros	16			
2.4	Análisis de estados financieros	17			
2.5	Métodos de análisis financiero	18			
2.6	Análisis horizontal	19			
2.7	Análisis vertical	19			
2.8	Razones financieras	20			

20

21

2.9

2.9.1

Análisis de liquidez

Capital de trabajo

2.9.2	Razón circulante	22
2.10	Análisis de endeudamiento	23
2.10.1	Razón de endeudamiento	24
2.10.2	Razón de apalancamiento	24
2.10.3	Razón de cobertura de intereses	25
2.11	Análisis de actividad	26
2.11.1	Período promedio de cobro	27
2.11.2	Período promedio de pago	27
2.11.3	Ciclo de cobro y pago	28
2.12	Análisis de rentabilidad	29
2.12.1	Margen de utilidad neta	29
2.12.2	Razón de rotación de activos	30
2.12.3	Retorno sobre activos (ROA)	31
2.12.4	Retorno sobre el patrimonio (ROE)	32
2.13	Análisis de apalancamiento	33
2.13.1	Grado de apalancamiento operativo (GAO)	33
2.13.2	Grado de apalancamiento financiero (GAF)	34
2.13.3	Grado de apalancamiento total (GAT)	35
2.14	Toma de decisiones	35
2.14.1	Decisiones bajo certeza absoluta	36
2.14.2	Decisiones bajo riesgo	36
2.15	Gestión financiera	37
2.15.1	Principios económicos-financieros:	38
2.15.2	Acciones básicas de la gestión financiera	39
3.	METODOLOGÍA	41

3.1	Definición del Problema	41
3.2	Unidad de análisis	42
3.3	Período histórico	42
3.4	Ámbito geográfico	42
3.5	Ámbito institucional	42
3.6	Objetivos	42
3.6.1	Objetivo general	43
3.6.2	Objetivos específicos	43
3.7	Métodos	43
3.8	Instrumentos	44
3.9	Técnicas de Investigación Aplicados	44
3.9.1	Técnicas de Investigación Documental	44
3.9.2	Técnicas de Investigación de Campo	45
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	46
4.1	Antecedentes e Información financiera	46
4.2	Análisis e interpretación de Estados Financieros	46
4.2.1	Análisis horizontal	47
4.2.1	Análisis vertical	50
4.3	Razones financieras	54
4.3.1	Análisis de liquidez	56
4.3.1.1	Capital de trabajo	57
4.3.1.2	Razón circulante	57
4.3.2	Análisis de endeudamiento	58
4.3.2.1	Razón de endeudamiento	58
4.3.2.2	Razón de apalancamiento	59

4.3.2.3	Razón de cobertura de intereses	60
4.3.3	Análisis de actividad	60
4.3.3.1	1 Período promedio de cobro	60
4.3.3.2	2 Período promedio de pago	61
4.3.3.3	3 Ciclo de cobro y pago	61
4.3.4	Análisis de rentabilidad	62
4.3.4.1	1 Margen de utilidad neta	62
4.3.4.2	2 Razón de rotación de activos	63
4.3.4.3	B Retorno sobre activos (ROA)	63
4.3.4.4	4 Retorno sobre el patrimonio (ROE)	64
4.3.5	Análisis de apalancamiento	64
4.3.5.1	I Grado de apalancamiento operativo (GAO)	64
4.3.5.2	2 Grado de apalancamiento financiero (GAF)	65
4.3.5.3	3 Grado de apalancamiento total (GAT)	65
4.4	Propuestas presentadas para mejorar la gestión financiera	66
4.4.1	Implementación del proceso de toma de decisiones	66
4.4.2	Análisis financiero	67
4.4.3	Gestión de cuentas por cobrar	68
4.4.4	Gestión de cuentas por pagar	69
4.4.5	Gestión de recursos humanos	71
4.4.5	Gestión de liquidez	72
4.4.6	Gestión de ventas	73
4.5	Proyección de resultados esperados	75
CONC	CONCLUSIONES	
RFCO	MENDACIONES	84

BIBLIOGRAFÍA	85
ÍNDICE DE CUADROS	91
ANEXOS	92

RESUMEN

En la actualidad es de vital importancia el análisis de estados financieros, en relación con la capacidad de pago y el establecimiento de políticas definidas de acuerdo a las necesidades y capacidades de las empresas, como en el caso del cobro de cuentas o el pago a proveedores, lo cual puede repercutir en el flujo de efectivo, ya que la empresa puede llegar a pagar en un periodo menor al que se cobra, afectando con esto la estabilidad financiera y el grado de efectividad con que utiliza sus recursos.

La presente investigación está enfocada a la aplicación del análisis de los estados financieros mediante el uso de indicadores y razones financieras, la cual a través de la identificación los recursos financieros, fortalezas, debilidades, así como la estructura financiera y la determinación de los factores que incidieron en los aumentos y disminuciones dentro de los estados financieros de la empresa, pretende el uso de dicho análisis como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera, y definición de políticas razonables.

La metodología aplicada en la investigación es de tipo cuantitativo, no experimental transversal con un alcance exploratorio, ya que se Investigaron problemas poco estudiados; descriptivo, porque se consideraron al fenómeno estudiado y sus componentes, se midieron conceptos y se definieron variables; correlacional, debido a que se asociaron y cuantificaron conceptos o variables; explicativos, ya que posterior a la investigación se realizó un análisis y se determinaron las causas de los fenómenos.

Para alcanzar los objetivos descritos con anterioridad se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la importancia de la aplicación del análisis de estados financieros mediante el uso de indicadores y razones financieras, como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera en una empresa prestadora de servicios?

Los principales resultados obtenidos de la investigación luego de realizar el análisis financiero son: Se determinó que lo recursos financieros con que cuenta la empresa son bajos, ya que presenta un capital de trabajo negativo para ambos períodos, y su razón circulante muestra que no cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus pasivos a corto plazo, así como también ha presentado pérdida en ambos períodos por lo que los recursos con que cuenta no están siendo administrados de la mejor forma, la rotación del activo es muy baja, y tanto el ROE como el ROA muestran que los inversionistas no han obtenido utilidades por las inversiones en el patrimonio y en los activos.

Así también se presentaron seis propuestas de estrategias relacionadas al análisis financiero, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, gestión de recursos humanos, liquidez y ventas con el fin de mejorar la gestión financiera de la empresa, las cuales se utilizaron como base para realizar los estados financieros proyectados y las razones financieras más relevantes, a través de los cuales se muestra un resultado positivo puesto que al realizar la implementación de las mismas se proyecta una utilidad de Q. 117,444.00 para el período 2020.

Por su parte se pudo determinar que entre las principales debilidades con que cuenta la empresa se encuentran: la falta del establecimiento de políticas y procesos claramente definidos para la toma de decisiones, como administración de efectivo, proceso de contratación de personal, evaluación de costo y beneficio de las inversiones a corto y a largo plazo.

INTRODUCCIÓN

El análisis de estados financieros puede considerarse como una herramienta que permite el estudio y evaluación de los eventos económicos realizados en períodos anteriores, es utilizado como para obtener información que complemente y evalué los criterios como liquidez, solvencia y rentabilidad. La aplicación de estas herramientas permite conocer la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas, evaluar el riesgo de crédito, así como el rendimiento de los activos y los recursos aportados por los accionistas; esta información puede ser utilizada como herramienta para la toma de decisiones, contribuyendo al logro de los objetivos preestablecidos por la empresa.

El análisis financiero es un proceso de vital importancia y necesario en las empresas, debido a que le permite a los altos directivos conocer la situación financiera con la que cuenta la entidad, ya que dicha información permite desarrollar un diagnóstico de la situación económica actual, y servirá como herramienta de apoyo en la toma de decisiones al realizar una inversión, administrar el capital de trabajo o adquirir un medio de financiamiento externo, apoyando de esta manera el adecuado funcionamiento y administración de la organización para alcanzar un óptimo uso de los recursos financieros, es decir, realizar una adecuada gestión financiera en la empresa.

El presente Trabajo Profesional de Graduación se dividió en cuatro capítulos, Capítulo I Antecedentes: constituye una síntesis de los estudios realizados con anterioridad, tanto nacionales como internacionales, que guardan relación con los objetivos que busca alcanzar el análisis de estados financieros aplicando indicadores y razones financieras.

Capitulo II Marco teórico, constituido por las teorías, conceptos y definiciones que contribuirán a la solución del problema abordado.

Capítulo III Metodología el cual muestra los criterios y procedimientos que se utilizarán de guía en la elaboración de la investigación.

Capitulo IV Discusión de resultados, el cual muestra el análisis de estados financieros como herramienta en la toma de decisiones, así como el planteamiento de estrategias que mejoren la gestión financiera, a partir de las cuales se realiza la proyección de estados financieros.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes de la investigación constituyen la información que identifica y describe la naturaleza de la investigación llevada a cabo. De tal manera, que exponen el marco referencial teórico y empírico del proceso de la investigación relacionada con el "análisis de estados financieros aplicando indicadores y razones financieras, como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera en una empresa prestadora de servicios ubicada en la ciudad de Guatemala", 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 antes indicado.

1.1 Antecedentes del sector de servicios

Las primeras ideas acerca del papel de los servicios en la economía comenzaron a mediados de la década de los treinta del siglo pasado, es a partir de ese momento cuando los servicios comenzaron a considerarse como actividades dignas de ser estudiadas. A finales de los setenta, comienza una nueva fase de producción capitalista que trajo muchos cambios organizacionales en la forma de producir e introdujo elementos que ahora se han convertido en insumos esenciales, tales como el conocimiento, la información, las tecnologías, las innovaciones. (Romero, s.f.)

Podríamos decir que muchas de la actividades incluidas en el sector servicios han existido siempre (comercio, transporte, seguridad, medicina, enseñanza, administración pública), pero es desde mediados del siglo XX cuando se ha producido un cambio espectacular, incrementado exponencialmente desde la tercera revolución industrial (años setenta del pasado siglo); la mayoría de los trabajadores hoy no producen bienes materiales, sino que trabajan en actividades relacionadas con el sector servicios. (Serrano y Rodríguez, 2011, p.2)

En la era industrial, con la división del trabajo y la especialización, se produce un aumento en el volumen de producción; la mejora de las comunicaciones y los

transportes provoca un aumento del comercio interior y exterior. En la actualidad, el comercio de la era postindustrial se caracteriza por los intercambios comerciales a gran escala, la globalización de las relaciones comerciales, el comercio electrónico y la aparición de nuevas formas comerciales y espacios de consumo. (Serrano y Rodríguez, 2011, p.7)

Posteriormente se comienzan a externalizar ciertas actividades de servicios y/o a demandar servicios más especializados, con lo cual comenzó un proceso de subcontratación y emergieron empresas que prestaron sus servicios a otras empresas. Dentro de los servicios empresariales existe otro grupo más especializado de servicios que son prestados por profesionales en varias áreas como la ingeniería, publicidad, informática, legal, etc., este grupo de servicios se destaca porque aportan un gran valor agregado en las empresas que subcontratan sus servicios, son un grupo de servicios que se han convertido en un respaldo importante a la producción actual. (Romero, s.f.)

Hoy en día, los servicios representan alrededor de dos tercios del valor agregado total mundial, pero el camino hacia la economía de servicios no ha sido el mismo en todos los países. Las economías desarrolladas se han estado moviendo hacia los servicios de forma continua, y hoy en día son las economías más orientadas a los servicios en el mundo, generando un 75-80 % del valor añadido en los servicios. Los servicios no constituyen una proporción tan alta en las economías en desarrollo, a excepción de algunos pequeños países que se especializan en el turismo o en los servicios públicos. (Abogal et al., 2015, p.15)

1.2 Antecedentes de empresas de servicio en Guatemala

La economía de Guatemala, como un país en vías de desarrollo obtiene la novena posición a nivel latinoamericano, y se basa cada día más en la prestación de servicios. (Tecoloco Guatemala, 2011)

Algunas de las principales empresas empleadoras que pertenecen a este sector se puede mencionar : "Grupo Q", distribuidora de marcas de prestigio en la industria automotriz, uno de los grupos empresariales más importantes de Centroamérica; "DHL", empresa que oferta servicios logísticos, que se ha caracterizado por el gran número de profesionales con la mejor experiencia en el rubro; "Banco Industrial", empresa del sector bancario en Guatemala que ofrece servicios financieros y es caracterizado por brindar el mejor servicio a la comunidad guatemalteca. (Tecoloco Guatemala, 2011)

En Guatemala la transición hacia una economía más orientada hacia los servicios comenzó en el 2000 y se ha mantenido durante los últimos años, dentro de este sector predominan los servicios privados que aportaron al PIB total un 15.9%, el comercio al por mayor y al por menor, 12.0%, el alquiler de vivienda con un 9.9%, el transporte, almacenamiento y comunicación, 10.5%, y la intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares con un 6,3%. (Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala, 2019, p.12)

1.3 Antecedentes de herramientas financieras

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. 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.

Desde finales del siglo XIX hasta los años treinta, se mencionaba la posible capacidad de los ratios para predecir un fracaso financiero a corto plazo (falta de liquidez). Posteriormente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo (falta de rentabilidad, creación de valor e insolvencia). Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva. A partir de estos conceptos en la época de los sesenta, varios

expertos comenzaron a desarrollar sus análisis financieros con ratios y modelos multivariables. (Ibarra, 2006).

En 1932 Paul Fitzpatrick, realiza los primeros estudios empíricos para determinar los ratios indicativos de quiebra. Para dichos estudios utilizó una población de 19 empresas en quiebra y 19 empresas sin quiebras en el periodo de 1920 a 1929, y analizó el comportamiento a través de 13 ratios en un lapso de 3 a 5 años. La conclusión a la que arriba Fitzpatrick, luego de este análisis es que los ratios más significativos e indicativos de escenarios de insolvencia eran el "Rentabilidad del patrimonio neto" y el de "Razón de endeudamiento".

En 1942 Charles Merwim, analizó ratios de 939 empresas en el periodo 1926 - 1936. Merwim concluyó que los ratios más significativos para indicar con una anticipación de 4 a 5 años los estados de insolvencia eran el "coeficiente de liquidez", el "capital circulante".

En la década de 1920 fue desarrollado y aplicado por primera vez el modelo de evaluación financiera Dupont, que permite evaluar la eficiencia en la gestión de activos e inversión de la empresa. (Marchese et al., 2015, p.2)

1.4 Herramientas financieras en Guatemala

Como referencia puede mencionarse la publicación de Beeck (1998), en la cual se realiza un estudio sobre la eficiencia bancaria y el margen de intermediación financiera, por medio de la aplicación del método de análisis Dupont el cual fue desarrollado por el ingeniero Donaldson Brown en el año de 1914, con el cual el investigador buscaba establecer la eficiencia del sistema bancario analizando los periodos de 1990 a 1997.

1.5 Antecedentes de investigaciones previas

Irrazabal (2018) realizó una investigación en Perú de tipo descriptivo, analítico y explicativo, en la que buscó identificar puntos críticos de gestión para la toma de

decisiones en la empresa de transportes Copacabana S.A. en el periodo 2015 y aplicar las herramientas de análisis e interpretación de estados financieros para resolver los puntos críticos de gestión. Las técnicas de procesamiento de análisis de datos aplicadas fueron: análisis vertical de los estados financieros; cálculo de ratios de los estados financieros e interpretación de los estados financieros. De los resultados obtenidos se concluyó, que mediante la aplicación del análisis e interpretación de los estados financieros del 2014, los gerentes de la empresa han podido tomar mejores decisiones que han contribuido favorablemente en el crecimiento económico de la gestión del 2015; se pudo identificar y resolver los puntos críticos en la gestión del 2014 tomando las acciones necesarias para mejorarlos y/o solucionarlos y esto se pudo ver reflejado en los resultados de los ratios financieros de la gestión del 2015. El estudio constató el progreso de los índices o razones financieras durante los dos periodos consecutivos, la gestión de 2015 ha mejoró en comparación con el 2014, mejoró el capital de trabajo, por otro lado, la empresa se recuperó de un ciclo de recesión empresarial con la aplicación de nuevas políticas y con personal mejor preparado para asumir retos y contribuir al crecimiento. Entre las recomendaciones más relevantes la autora indicó que se debe continuar con el análisis e interpretación de los estados financieros como herramienta de gestión con el propósito de mejorar la toma de decisiones y contribuir a que la gestión administrativa y financiera logre alcanzar las metas y objetivos de la empresa de transportes Copacabana en la gestión del 2015 e implementar un plan estratégico de trabajo que conlleve a mejorar los puntos críticos.

La investigación de Minda (2017), en el Ecuador con el objetivo de diagnosticar la operatividad del área administrativa y financiera de la agencia de viajes Intipungo Turismo Inviajes Cía. Ltda., identificando oportunidades y puntos críticos, determinar la variación de los indicadores financieros y administrativos en torno a las decisiones gerenciales tomadas durante el año 2016, y la definición de estrategias, políticas y procedimientos basadas en la metodología Balanced Scorecard, como herramienta que permita la alineación de los objetivos de la empresa a una actuación financiera y administrativa más eficiente, en la mejora de las decisiones gerenciales. El tipo de

investigación que se aplicó fue de tipo cuantitativa, no experimental y aplicada y la información fue recogida utilizando cuestionarios y encuestas. De los resultados obtenidos se concluyó que: las decisiones de la gerencia pudieron ser mejores si se contará con información relevante tanto administrativa como financiera, el análisis administrativo y financiero es útil para mejorar la toma de decisiones gerenciales, porque proporciona herramientas, información e indicadores que no es posible tener si no se efectúa, con esta base la gerencia de cualquier empresa puede direccionar sus decisiones de inversión, financiamiento, etc., sin afectar cuentas o poner en riesgo su permanencia. El estudio también constató que con el análisis financiero realizado del año 2015 se hubiera conocido el impacto de los gastos administrativos y de ventas, lo que significa que del total de ventas un 91% es de gastos administrativos y de ventas; en el análisis horizontal se pudo verificar que la cuenta Honorarios ha incrementado del año 2015 al 2016 en un 302%, y el nivel de ventas se ha visto disminuido en un 14%. Al finalizar el estudio se recomendó con base a los resultados, considerar la importancia y la contribución del análisis administrativo y financiero como herramientas útiles y complementarias que proporcionan información relevante para mejorar la toma de decisiones gerenciales; realizar periódicamente un análisis financiero y administrativo, con el fin de tener bases reales para mejorar la toma de decisiones gerenciales; aplicar las acciones definidas en esta investigación a fin de incrementar los ingresos y disminuir los costos y gastos con la finalidad de maximizar la utilidad.

Por su parte, Leandro (2014), realizó un estudio con el objetivo de diseñar una propuesta de modelo integral para analizar la salud financiera de la Junta Administradora del Fondo de Ahorro y Préstamo de la Universidad de Costa Rica, como herramienta para facilitar la identificación y administración de riesgos financieros que le permitan una retroalimentación continua, basada en los resultados obtenidos y como fuente de información que coadyuve en la toma de decisiones oportunas. El enfoque de la investigación fue tanto cualitativo como cuantitativo. Para recolectar la información se aplicaron herramientas financieras, instrumentos financieros, razones financieras entre otras. La investigación concluyó que en el nivel

del sistema financiero nacional la Junta mantiene un lugar competitivo respecto del patrimonio y rendimientos con algunas entidades como un banco del estado, bancos privados y cooperativas; los servicios que brinda la Junta deben ser concordantes con los objetivos definidos en el reglamento al mantener un equilibrio en cuanto a los rendimientos que se le devuelven sobre el fondo de ahorro, las tasas de interés de los créditos y las tasas de los diferentes sistemas de captación. Los principales resultados obtenidos fueron que es necesario identificar el origen de la rentabilidad para determinar el grado de justificación y responsabilidad de los resultados, de igual forma si se observa una disminución o si el aumento es importante para determinar su origen; si se determina de manera clara las causas de las variaciones en la rentabilidad, le permitirá a la Institución planear y tomar decisiones eficaces para mejorar sus resultados. Las recomendaciones a la gerencia fueron realizar una evaluación de la situación actual de la Junta tanto en aspectos de Responsabilidad Social Empresarial como en aspectos financieros y riesgos, de manera que esta propuesta sirva de insumo para preparar algunos modelos adaptados y que sean formalmente aprobados, de acuerdo a la naturaleza de operativa de la Junta; controlar los servicios financieros de manera que exista un equilibrio entre los rendimientos que se le devuelven a las personas afiliadas sobre el Fondo de Ahorro. las tasas de interés de los créditos y las tasas de los diferentes sistemas de captación.

Asimismo, la investigación de Gonzales (2011), tuvo como objetivo proponer un diseño de análisis e interpretación de la situación financiera, la y proyección de estados financieros, para apoyar la definición de políticas y toma de decisiones gerenciales con respecto a manejo de liquidez, financiamiento, utilidades y rentabilidad en la industria del mueble. Para recabar la información se utilizó la observación directa para complementar la información de la entrevista. El enfoque de la investigación fue cualitativo y cuantitativo. Entre sus conclusiones estableció que es posible la aplicación del análisis horizontal y vertical en los estados financieros, así como calcular, analizar y proporcionar los indicadores financieros de liquidez, solvencia, apalancamiento y rentabilidad; el modelo DuPont, brinda una

herramienta eficiente en la gestión del desempeño del sector. Los resultados obtenidos fueron que la mayoría de las empresas que integran la Industria de Muebles no cuentan con análisis financieros, por lo que utilizan la experiencia que han tenido durante estos años para tomar las decisiones de mayor importancia, se puede observar que, al implementar las diferentes herramientas e instrumentos para análisis financiero, pueden llegar a mejorar su rentabilidad y utilidad. Las recomendaciones a la gerencia fueron que se deben aplicar e implementar herramientas de análisis financiero, horizontal y vertical, en las Empresas del Sector Industrial de Muebles, con el fin de observar el comportamiento de cada uno de los rubros económicos, que apoyen y fortalezcan las decisiones gerenciales; al realizar el análisis del modelo Dupont, se deben estudiar los posibles cambios en las variables que intervienen en su elaboración, además se sugiere que para mejorar la eficiencia, y disminuir el riesgo de liquidez de las mencionadas empresas, las cuales deben de rotar sus activos en forma eficiente por medio del control en precios, o bien utilizando tácticas de mercadeo.

Por su parte, Solis (2011) realizó una investigación científica, indagadora, demostrativa y expositiva, con el objetivo de determinar índices financieros que provean parámetros para toma de decisiones por medio de la evaluación de las principales razones financieras en forma comparativa de tres empresas objeto de estudio; evaluar la estructura de financiamiento para necesidades de capital de trabajo por medio de la proyección de flujos de fondos que se adecuen a las capacidades de endeudamiento, que permitan identificar la falta de flujos positivos para el cumplimiento de las obligaciones de las empresas. La investigación tuvo un enfoque cualitativo. Se utilizaron técnicas de investigación instrumental y de campo para recolectar la información. De los resultados obtenidos se concluyó; que por medio del análisis a los estados financieros en forma horizontal y vertical se obtuvo información relevante como baja en las ventas en las empresas Súper Plásticos, S.A. y Calidad en Plásticos, S.A., las variaciones en sus costos de venta y gastos de administración, así como razones financieras que permitieron identificar los puntos fuertes y débiles, entre los cuales es importante mencionar el indicador de prueba

ácida, el cual arrojó los resultados al 2010, para Plásticos de Guatemala, S.A., Súper Plásticos, S.A. y Calidad en Plásticos, S.A. muestran liquidez para cubrir sus necesidades inmediatas. Se determinó que la utilización de estas herramientas de análisis permite evaluar la capacidad de endeudamiento en la industria del plástico en el departamento de Guatemala. El estudio también constató tomando como base el ciclo de conversión de efectivo del año 2010, tanto en montos como en días; con lo cual se determinó la estructura de financiamiento que se adecua a estas empresas, para el análisis es imprescindible contar con la proyección de sus flujos de entrada y de salida, así como la evaluación de la carga financiera que necesita para cubrir sus necesidades de capital. Por lo que se estimaron los flujos considerando estos datos obtenidos del estudio efectuado a la empresa. Las recomendaciones a las empresas de la industria del sector de plástico a través de la proyección de sus ingresos y egresos, y la aplicación de los principales índices financieros y herramientas de análisis antes de tomar decisiones de inversión y optar por endeudamiento, que estimen el efecto que se causa en los flujos acumulados a corto y largo plazo.

2. MARCO TEÓRICO

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de teorías, conceptos y definiciones científicas utilizados para contribuir a la solución del problema abordado, así como también para respaldar y fundamentar la presente investigación enfocada al análisis de estados financieros, para lo cual se estableció la estructura siguiente:

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. La empresa para realizar su actividad necesitará hacer frente a una serie de gastos como teléfono, agua, electricidad, personal, etc. Es decir, la empresa no sólo compra y vende, sino que realiza más operaciones y todas ellas deben ser controladas y registradas. (Nieto, 2010, p.3).

Se entiende por empresa mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios. La empresa mercantil será reputada como un bien mueble. (Código de Comercio, Art. 655).

Con base a lo expuesto se puede decir que, una empresa es una unidad económica de producción que combina elementos materiales y humanos, necesarios para producir un producto o servicio, con fines de lucro.

2.1.1 Servicio

De acuerdo con Moreno y Caballero (2008), actualmente bajo la denominación de servicios se agrupan: el comercio, la hostelería, los transportes y las comunicaciones, las finanzas, un conjunto de actividades auxiliares a las anteriores (asesoría, informática, etc.), los servicios sociales, las actividades relacionadas con

el ocio y otras actividades diversas. Dentro de esta enorme variedad de servicios se pueden diferenciar tres tipos principales: Los servicios de distribución, ponen en manos de la población los productos que consume (Es el caso del comercio y los transportes). Las actividades financieras y administrativas, que incluyen a los servicios de la banca y otras empresas que intentan facilitar su funcionamiento mediante concesión de créditos, asesoramiento jurídico fiscal, contratación de seguros, etc., por su parte la administración pública con los servicios sociales y todas las actividades financiadas por el estado, destinadas a regular el funcionamiento de la sociedad y a mejorar la calidad de vida de la población.

2.1.2 Empresa de servicios

"Empresa de servicio: Se dedican a la prestación de un servicio. Ejemplo: Una agencia de viajes o un banco." (Nieto, 2010, p.5).

"Empresas que se dedican a actividades de prestación de servicios. Como el comercio, los transportes, la administración, la banca, el turismo, etc." (Ojeda, 2010, p.4).

2.2 Principales sectores de la economía

De acuerdo con El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (s.f.), las actividades económicas se dividen en tres grandes grupos que son el sector primario que agrupa las actividades primarias se sitúan en primer término porque aprovechan los recursos de la naturaleza que no han sufrido una transformación previa; el sector secundario en el cual los insumos pueden provenir de las actividades primarias, o de este mismo grupo, y sus productos se destinan a todos los sectores, y el sector terciario el cual en su mayoría se trata de actividades especializadas que tradicionalmente eran efectuadas por los mismos negocios y que hoy son adquiridas por éstos como un servicio más.

2.2.1 Sector terciario

Se refiere a las actividades, que no producen mercancías o bienes tangibles, pero que son necesarias para el normal funcionamiento de la economía. Entre las actividades está el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, las actividades del Gobierno, entre otras. (Restrepo, 2011, p.28).

Es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. En este sector trabajan quienes prestan un servicio a los demás, sin obtener o transformar productos. Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). (Moreno y Caballero 2008, p.1).

2.3 Estados financieros

Los estados financieros de una compañía son las descripciones de la administración de ésta, cuya tarea principal es asegurar la exactitud de la presentación y de la información comunicada. Debido a la importancia de los estados financieros, hay una demanda por la verificación independiente de éstos. La contabilidad pública satisface esta demanda por medio de servicios de testimonio, o auditoría. (Wild, Subramanyan, & Halsey, 2007, pág. 92)

"Los estados financieros representan fielmente la situación financiera de la empresa y son consistentes con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP, del inglés generally accepted accounting principles)." (Brealey, Myers y Allen, 2010, p.330).

Se puede decir entonces que los estados financieros representan la situación financiera de la empresa, tienen como tarea principal asegurar la exactitud de la información comunicada y deben ser estructurados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

2.4 Análisis de estados financieros

El análisis de estados financieros es un proceso por el que el analista, mediante transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos, obtiene una opinión a partir de los estados financieros y otra información complementaria, evaluando la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa. Esta opinión se suele materializar en un informe de análisis. Este informe disminuye la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales que subyacen a los estados financieros. (Bonsón, Cortijo, & Flores, 2009, pág. 209)

"Es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos. " (Robles, 2012, pág. 15).

Es la evaluación de las perspectivas y riesgos de una compañía con el propósito de tomar decisiones de negocios. Ayuda a tomar decisiones informadas, contribuyendo a estructurar la tarea de decisión mediante una evaluación del ambiente de negocios de una compañía, de sus estrategias y de su desempeño y posición financieros. (Wild et al., 2007, p.12).

Con base a lo expuesto por los autores antes mencionados se puede entender entonces por análisis de estados financieros, una técnica de finanzas por medio de la cual el analista, obtiene una opinión a partir de los estados financieros, con el objetivo de evaluar los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado, con el fin de disminuir la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales, y contribuyendo a estructurar la tarea de decisión mediante una evaluación de estrategias, desempeño y posición financiera.

2.5 Métodos de análisis financiero

Los métodos de análisis financiero se refieren a la técnica que se utiliza para disgregar los estados financieros en cada una de las partidas que los componen o compararlos por periodos para conocer el comportamiento y resultado de las acciones realizadas en las empresas. (Robles, 2012, pp.28-29).

Las técnicas de análisis tienen dos funciones principales, en tanto que, por un lado, permiten formar series temporales que se pueden extrapolar hacia el futuro para realizar predicciones, es decir, hacen posible comparar el comportamiento de la empresa a lo largo del tiempo, y por otro, permiten la comparación de la empresa con otras de su sector. (Bonsón et al., 2009, p.209).

El análisis financiero se compone de tres áreas amplias: análisis de la rentabilidad, análisis de riesgos y análisis de las fuentes y la utilización de fondos. El análisis de la rentabilidad es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una compañía. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad: márgenes (la porción de las ventas no compensada por los costos) y rotación (utilización del capital). (Wild et al., 2007, p.12).

Se puede decir que los métodos de análisis financiero se refieren a la técnica que se utiliza para descomponer los estados financieros en cada una de sus partes, estos métodos se pueden realizar de manera vertical y horizontal, hacen posible comparar el comportamiento de la empresa a lo largo del tiempo, para conocer el comportamiento y resultado de las acciones realizadas en las empresas, para efectos de la presente investigación se aplicará el análisis financiero mediante porcentajes verticales y horizontales, y el análisis mediante ratios financieros.

2.6 Análisis horizontal

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro periodo. Al iniciar este análisis lo más importante es determinar las variaciones o cifras que merecen especial interés, entonces se debe centrar en los cambios extraordinarios o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como relativas. (Prieto, 2010, pp.56-57).

Este tipo de análisis determina la variación que ha tenido una cuenta, rubro o grupo de cuentas en uno o más periodos contables, es decir establece las tendencias, o diferencias de incremento o disminución; con la finalidad de interpretar si aquella evolución es favorable o desfavorable para el negocio. (Soto, Ramón, Solorzano, Sarmiento y Mite, 2017, p.14)

De acuerdo con lo anterior el análisis horizontal determina el crecimiento o decrecimiento de cada elemento de los estados financieros, se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro, basándose en la en el aumento o disminución; al iniciar este análisis lo más importante es determinar las variaciones que merecen especial interés teniendo en cuenta tanto las variaciones absolutas como relativas.

2.7 Análisis vertical

El análisis porcentual de la relación que existe entre cada componente en un estado financiero a un total dentro del mismo estado se conoce con el nombre de análisis vertical. Aunque el análisis vertical se aplica a un solo estado, éste puede aplicarse al mismo estado a través del tiempo, lo cual hace el análisis más atractivo, ya que ahora muestra de qué manera han cambiado con el tiempo los porcentajes de cada concepto. (Bonsón et al., 2009, p.213).

De acuerdo con Domínguez y Seco (2010), es un sistema para analizar los Estados Financieros de una empresa con un punto de vista crítico y buscando desfases, desequilibrios y variaciones no explicadas. (p.46).

Esto quiere decir que el análisis vertical de estados financieros es el análisis porcentual de la relación que existe entre cada componente en un estado financiero a una cifra base dentro del mismo estado, es un análisis estático, sin embargo, puede aplicarse a varios periodos de información, para mostrar si sus variaciones son coherentes.

2.8 Razones financieras

Resumen las fortalezas y debilidades financieras de la compañía. Pueden alertar a la alta administración sobre la existencia de áreas en las que puede haber problemas. (Brealey et al., 2010, p.786).

Las razones, interpretadas en la forma apropiada, identifican las áreas que requieren una investigación más profunda. El análisis de una razón revela relaciones importantes y bases de comparación al descubrir condiciones y tendencias difíciles de detectar mediante una inspección de los componentes individuales que constituyen la razón. (Wild et al., 2007, p.30).

En otras palabras, este método consiste en analizar los estados financieros, los cuales resumen las fortalezas y debilidades financieras de la compañía, e interpretadas en la forma apropiada, identifican las áreas que requieren una investigación más profunda y las áreas en las que puede haber problemas.

2.9 Análisis de liquidez

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 e incluye el cálculo y análisis de: capital de trabajo, razón circulante y razón líquida. (Warren et al., 2009, p.591).

Estos Indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes, en menos de un año. (Prieto, 2010, p.62).

El análisis de posición circulante se define entonces como, la capacidad que tiene una empresa de pagar sus pasivos circulantes y son utilizados para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para el pago de estos.

2.9.1 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).

De acuerdo con Besley & Brigham (como se citó en Soto et al., 2017) el capital de trabajo se refiere a la inversión que realiza una organización en activos circulantes o a corto plazo: efectivo, valores realizables, inventario. Esto se traduce en que, el capital de trabajo incluye todos los recursos que destina una empresa diariamente para llevar a cabo su actividad productiva, referidos tanto a activos circulantes como a pasivos circulantes; cuya diferencia da lugar al denominado capital de trabajo neto.

Fórmula – Capital de trabajo

Capital de trabajo = Activos corriente - Pasivos corriente

Se puede decir entonces que el capital de trabajo de una empresa evalúa si el nivel de activos corrientes es suficiente para liquidar los pasivos corrientes, este indicador puede ser supervisado por los acreedores y otros deudores.

22

2.9.2 Razón circulante

Mide la relación entre el activo total y las deudas que componen el capital ajeno

(pasivo no corriente más pasivo corriente). Si el ratio es mayor que la unidad, indica

que la empresa, en situación de liquidación, podría devolver los capitales ajenos

con los que se está financiando. El valor del ratio por encima de la unidad equivale

a la existencia de un patrimonio neto positivo, y de que los capitales ajenos están

garantizados o respaldados por la existencia de unos activos de cuantía superior.

(Bonsón et al., 2009, p.243).

La razón del circulante es una medida estática de los recursos disponibles en un

momento dado para cumplir las obligaciones a corto plazo. Las razones que

explican el uso tan generalizado de la razón del circulante como medida de la

liquidez incluyen su capacidad de medir:

a. Cobertura del pasivo circulante: Cuanto más alta sea la cantidad (múltiplo)

de activo circulante a pasivo circulante, tanto mayor será la seguridad de que el

pasivo circulante podrá pagarse.

b. Amortiguador de pérdidas: Muestra el margen de seguridad disponible para

cubrir la reducción en los valores de los activos a corto plazo no en efectivo,

cuando finalmente se disponga de ellos, o se liquiden.

c. Reserva de fondos líquidos: La razón del circulante es relevante como medida

del margen de seguridad contra ciertas incertidumbres y conmociones

aleatorias en los flujos de efectivo de una compañía, como las huelgas y las

pérdidas extraordinarias, afectan temporal e inesperadamente los flujos de

efectivo.

Fórmula - Razón circulante

Razón circulante = Activo corriente

Pasivo corriente

Esto quiere decir que si el ratio es mayor que la unidad, indica que la empresa podría devolver los capitales ajenos con los que se está financiando, equivale a la existencia de un patrimonio neto positivo, esta medida de liquidez incluye su capacidad de medir la cobertura del pasivo circulante, amortiguador de pérdidas y reserva de fondos líquidos.

2.10 Análisis de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir el grado y la forma en que participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. (Prieto, 2010, p.64).

Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. (Gitman y Zutter, 2012, p.70-71).

Si una empresa no es capaz de pagar estas obligaciones, sus acreedores solicitarán de inmediato los reembolsos correspondientes, lo que, en la mayoría de los casos, obligaría a una firma a declararse en quiebra. (Gitman y Zutter, 2012, p.72).

De lo anterior puede decirse que el análisis de endeudamiento tiene por objeto medir en que grado participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, así como también establece el riesgo que corren los acreedores, los dueños de la entidad y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

2.10.1 Razón de endeudamiento

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. Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero. (Gitman y zutter, 2012, p.72).

De acuerdo con la Superintendencia de Compañías (como se citó en Soto et al., 2017), esta razón, determina el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación con la inversión en activos; es esencial para la institución tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses. La razón de deuda es una relación financiera que indica el porcentaje de activos de una empresa que se proporciona con respecto a la deuda.

Este porcentaje se considera aceptable cuando este no excede el 50% de acuerdo con Beder (2015), este porcentaje debe disminuir para reducir el costo del pago de intereses la amortización del préstamo.

Fórmula - Razón de endeudamiento

Razón de endeudamiento = Total pasivo

Total activo

Esto quiere decir que la razón de endeudamiento mide los activos totales que son financiados por acreedores, cuanto mayor sea, mayor será el monto de utilidades que se genere con el dinero de otras personas.

2.10.2 Razón de apalancamiento

Establece el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación con la estructura patrimonial; es esencial para la institución, tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento. Mide el grado de endeudamiento que tiene la empresa frente al patrimonio. (Soto et al., 2017, p.70)

"Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio." (Aching, 2005, p.25).

Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las partes está corriendo mayor riesgo. Así, los accionistas contribuyen apenas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores. Desde el punto de vista de la empresa, entre más altos sean los índices es mejor, siempre y cuando la incidencia sobre las utilidades sea positiva, es decir que los activos financiados con deuda produzcan rentabilidad superior a la tasa de interés que se paga por la financiación. (Prieto, 2010, p. 68).

Fórmula – Razón de apalancamiento Razón de apalancamiento = Pasivos totales Patrimonio

De acuerdo con los autores anteriores esta razón muestra el grado de endeudamiento que posee la empresa en relación a su patrimonio, se considera positivo que este indicador sea alto siempre y cuando los activos financiados por terceros produzcan rentabilidad.

2.10.3 Razón de cobertura de intereses

Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento. En otras palabras, se quiere establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa. (Prieto, 2010, p.66-67).

Mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La cifra de las utilidades antes de intereses e impuestos (UAII) es igual que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de pérdidas y ganancias. (Gitman y zutter, 2012, p.72).

Fórmula – Razón de cobertura de intereses Cobertura de intereses = Utilidad antes de intereses e impuestos (UAII) Intereses pagados

De acuerdo con los autores anteriormente citados la razón de cobertura de intereses establece el peso que tienen los intereses en relación con la utilidad antes de intereses e impuestos, y la capacidad que tiene la empresa para el pago de estos.

2.11 Análisis de actividad

Las razones de administración de activos miden con cuánta eficiencia la empresa administra sus activos. Estas razones están diseñadas para responder lo siguiente: ¿la cantidad total de cada tipo de activo reportada en el balance parece razonable, demasiado alta o demasiado baja en vista de los niveles de ventas actuales y proyectadas? Las empresas invierten en activos para generar ingresos tanto en el periodo actual como en periodos futuros. (Besley Brigham, 2016, p.53).

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. (Gitman y Zutter, 2012, p.68).

Esto quiere decir que las razones de actividad miden la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ingresos, así como la rapidez con la que las cuentas se convierten en ventas, comprende la eficiencia en el cobro, pago y administración de inventarios según el tipo de empresa que se estudia.

2.11.1 Período promedio de cobro

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.594).

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro. Los posibles prestamistas y proveedores de crédito comercial se interesan más en el periodo promedio de pago porque este índice brinda información sobre los patrones de pago de las cuentas de la empresa. (Gitman y zutter, 2012, pp.69-70).

Fórmula – Período promedio de cobro

Período promedio de cobro = Cuentas por cobrar

Ventas /360

Esto quiere decir que el número de días necesarios para el cobro de las cuentas por cobrar puede compararse con las políticas de crédito que maneja la empresa, para determinar la eficiencia en la cobranza, este índice puede verse afectado si las ventas son muy variables.

2.11.2 Período promedio de pago

Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Una práctica usual es buscar que el

número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de «buena paga» con sus proveedores de materia prima. En épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito. Este índice puede ser calculado como días promedio o rotaciones al año para pagar las deudas. (Aching, 2005, p.22).

El periodo promedio de pago, también conocido como periodo promedio de cuentas por pagar, se calcula dividiendo las cuentas por pagar para el promedio de compras por día; este indicador sirve para conocer a los cuantos días una organización está cancelando sus obligaciones a sus proveedores o acreedores. (Soto et al., 2017, p.58)

Fórmula – periodo promedio de pago

Período de pago a proveedores = _Cuentas por pagar_

Compras / 360

En otras palabras, se puede decir que este índice mide el número de días que tarda la empresa en pagar los créditos a sus proveedores, el cual para efectos de flujo de efectivo se busca un número de días de pago mayor al número de días de cobro.

2.11.3 Ciclo de cobro y pago

La comparación lineal del promedio de días que se demora la empresa en la cobranzas de facturas versus lo que se demora en pagar a los proveedores, denota un manejo desproporcionado de ambos indicadores de actividad, lo que podría ocasionar problemas de liquidez en la empresa. (Itaú Empresas, 2019, p. 20)

Fórmula ciclo de cobro y pago

Ciclo de cobro y pago = Período promedio de cobro – Período promedio de pago

2.12 Análisis de rentabilidad

El análisis de rentabilidad 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. El análisis de rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos disponibles de un negocio. (Warren et al., 2009, p.598).

Trata de medir el modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad fundamental de ventas o prestaciones de servicios, y haber remunerado a todos los factores productivos implicados, es capaz de generar un superávit para ser repartido a los accionistas, que puede compararse con los recursos totales invertidos en la actividad, como medida de la eficiencia lograda. El estudio de la rentabilidad se puede abordar desde una doble perspectiva de medición, en relación con la inversión total, o en relación con los recursos propios Invertidos. (Bonson et al., 2009, pp.249-250).

Según las referencias consultadas se puede decir que el análisis de rentabilidad se enfoca en la capacidad de una empresa para generar utilidades después desembolsar el pago de todos los factores productivos, lo cual se ve reflejado en el estado de resultados, este análisis está enfocado en la relación que existe entre los resultados de operación, y los recursos disponibles de un negocio.

2.12.1 Margen de utilidad neta

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. (Gitman, 2012, p.75)

Determina el nivel en forma porcentual el nivel de beneficios netos que obtiene una organización, después de haber considerado los diversos costos, gastos y beneficios de los trabajadores y obligaciones con la administración tributaria. (Soto et al., 2017, p.84)

De acuerdo con León Chinchilla & Varela Falla (como se citó en Soto et al., 2017), el margen de utilidad neta constituye la ganancia porcentual final que obtiene una empresa de sus ventas. Para generar este resultado final participan la utilidad bruta, la utilidad de operación y la incidencia de los gastos financieros (incluidos en el rubro de otros ingresos y gastos) y el impuesto sobre la Renta.

Fórmula – Margen de utilidad neta Margen de utilidad neta = _Utilidad neta Ventas

De acuerdo con los autores anteriormente mencionados esta razón mide el porcentaje de ventas que se convierten en utilidades, después de deducir los diversos costos, gastos y obligaciones con la administración tributaria.

2.12.2 Razón de rotación de activos

Cualquier inversión a largo plazo se excluye en el cálculo de la razón de ventas netas a activos. Esto se debe a que las inversiones a largo plazo no están relacionadas con las operaciones normales y las ventas netas. (Warren et al., 2009, p.598).

La rotación de los 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

31

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. (Gitman y Zutter, 2012, p.70).

Fórmula - Razón de rotación de activos

Razón de activos = Ventas

Activos totales

Esto quiere decir que la razón de ventas netas a activos mide qué tan eficiente ha

sido la empresa desde el punto de vista financiero, determinando en qué medida

contribuyeron los activos para generar ingresos a la empresa.

2.12.3 Retorno sobre activos (ROA)

Razón de rendimiento sobre activos, por sus siglas en inglés ROA (Return on

assets), este indicador financiero también conocido como rendimiento sobre la

inversión, permite identificar la eficacia integral en la toma de decisiones para

generar utilidad a partir de los activos disponibles que posee la empresa, cuanto

más alto mucho mejor para la empresa. (Fajardo y Soto, 2017, p.112)

Es la capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación

con la inversión total de activos, mientras el resultado de este instrumento sea cada

vez mayor significa que la administración financiera utiliza de manera óptima sus

activos, para generar utilidades en el periodo. (Soto et al., 2017, p.87).

Fórmula – Retorno sobre el activos (ROA)

ROA = Utilidad neta

Activos totales

De acuerdo con las fuentes citadas este indicador mide la eficiencia con que se utilizó los activos disponibles para generar utilidad, mientras más alto sea mayor será la eficiencia con la que se utilizaron los activos.

2.12.4 Retorno sobre el patrimonio (ROE)

El retorno sobre el capital conocido como ROE por sus siglas en inglés (Return on equity) es una medida del desempeño financiero calculada dividiendo el ingreso neto o utilidad neta sobre el patrimonio neto. 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. (Warren et al., 2009, p.600).

Razón de rendimiento sobre patrimonio (ROE), esta razón financiera permite identificar el rendimiento obtenido a raíz de la inversión de los accionistas de la empresa, cuanto más alto este rendimiento más ganan los propietarios. (Fajardo y Soto, 2017, p.112)

Fórmula - Retorno sobre el patrimonio (ROE) extendida

ROE = <u>Utilidad neta</u> * <u>Activo total</u>

Activo total Patrimonio total

Fórmula – ROE re expresada

ROE = <u>Utilidad neta</u>

Patrimonio total

De acuerdo con los autores citados el ROE mide la tasa de rendimiento que obtuvieron los accionistas sobre el capital invertido en la empresa, cuanto mayor sea este indicador mayor será el rendimiento que perciban los accionistas.

2.13 Análisis de apalancamiento

Desde el punto de vista de las finanzas, el apalancamiento es el uso de dinero prestado para financiar inversiones o actividades de negocios. El apalancamiento puede aumentar la tasa de retorno, pero también incrementa el riesgo, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

Apalancamiento es el efecto que se produce en la estructura financiera de las empresas como consecuencia de la utilización de fondos propios o ajenos para financiar sus operaciones, produciéndose un incremento de su rentabilidad, a través del cambio en su estructura financiera y operativa. Es la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo con el fin de maximizarlos, a través de la ayuda de los accionistas. (Córdoba, 2016, pp.152-153).

De acuerdo con lo anterior el apalancamiento es el financiamiento que utiliza la empresa para aumentar su rentabilidad, asumiendo el riesgo de insolvencia por los gastos financieros que el apalancamiento produzca.

2.13.1 Grado de apalancamiento operativo (GAO)

El grado de apalancamiento operativo es el cambio porcentual en las utilidades antes de intereses e impuestos, que resulta de un cambio porcentual dado en las ventas. El apalancamiento operativo afecta a las Utilidades antes de intereses e impuestos (UAII). Se dice que una empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo cuando un alto porcentaje de los costos totales es fijo, lo que significa que un cambio en ventas relativamente pequeño dará como resultado un gran cambio en ingreso de operación.

Al variar el volumen de ventas, se debe producir un cambio más que proporcional en la utilidad o pérdida en operaciones. El grado de apalancamiento operativo, es la medida cuantitativa de la sensibilidad de las utilidades operativa de la empresa ante una variación en las ventas o producción. (Córdoba, 2016, p.156).

34

Fórmula grado de apalancamiento operativo (GAO)

GAO = Variación porcentual UAII

Variación porcentual ventas

Se puede decir entonces que el grado de apalancamiento operativo mide el cambio porcentual en las utilidades causado por un cambio en el porcentaje de ventas alcanzado, es decir mide la sensibilidad de la utilidad a la variación de las ventas.

2.13.2 Grado de apalancamiento financiero (GAF)

Se define como el cambio porcentual, en las utilidades disponibles por acción para los accionistas comunes, que resulta de un cambio porcentual determinado en las utilidades antes de intereses e impuestos (UAII). Es una medida cuantitativa de la sensibilidad de las utilidades por acción de una empresa, en relación con el cambio de las utilidades operativas de la empresa. El GAF, a un nivel de utilidades operativas en particular, es siempre el cambio porcentual en la utilidad operativa que causa el cambio en las utilidades por acción. (Córdoba, 2016, pp.162-163)

El grado de apalancamiento financiero (GAF) es la medida numérica del apalancamiento financiero de la empresa. Su cálculo es muy parecido al cálculo del grado de apalancamiento operativo. La siguiente ecuación presenta un método para obtener el GAF. Esto significa que siempre que el GAF es mayor que 1, existe apalancamiento financiero, y cuanto mayor sea este valor, mayor será el grado de apalancamiento financiero. (Gitman y Zutter, 2012, p.465).

Fórmula grado de apalancamiento financiero (GAF)

GAF = <u>Variación porcentual UPA</u>

Variación porcentual UAII

Fórmula utilidad por acción

UPA = <u>Utilidad neta</u>

Número de acciones

Se puede decir entonces que el grado de apalancamiento financiero mide el cambio en las utilidades causado por un cambio cuantitativo de la utilidad operativa, cuanto mayor sea mayor será su grado de apalancamiento.

2.13.3 Grado de apalancamiento total (GAT)

Es el efecto combinado de los apalancamientos operativo y financiero sobre el riesgo de la empresa. Es la capacidad de la empresa para utilizar los costos fijos, tanto operativos como financieros, maximizando así el efecto de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción, es decir, el efecto total de los costos fijos sobre la estructura financiera y operativa de la empresa. El apalancamiento total se entiende como el resultado de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción de la empresa, por el uso del apalancamiento de operación y financiero. (Córdoba, 2016, p.182)

Este efecto combinado, o apalancamiento total, se define como el uso de los costos fijos, tanto operativos como financieros, para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa. Por lo tanto, el apalancamiento total se considera como el efecto total de los costos fijos en la estructura operativa y financiera de la empresa. (Gitman y Zutter, 2012, p.467).

Fórmula grado de apalancamiento total (GAT)

GAT = GAO * GAF

Se puede decir entonces que el grado de apalancamiento total el efecto total de los costos fijos las en la estructura operativa y financiera de la empresa, y los efectos que puedan tener las variaciones de las ventas sobre la utilidad por acción.

2.14 Toma de decisiones

"Técnica de la administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la empresa y para el logro de

objetivos preestablecidos, en condiciones de certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre." (Robles, 2012, p.15).

"Con este escenario de la organización, se deben establecer estrategias que permitan mejorar el accionamiento de la empresa en los diferentes rubros, para hacerla competitiva y rentable, que es el objetivo del administrador financiero." (Robles, 2012, p.28).

Medida en que la organización maneja de manera adecuada el riesgo y la incertidumbre, así como la generación y evaluación de alternativas para seleccionar e implementar la idónea:

- Grado en el que se le reconoce la facultad para identificar y resolver situaciones
- 2. Para conseguir los resultados esperados.
- 3. Nivel de identificación como proceso estratégico para minimizar errores y
- 4. Maximizar resultados. (Franklin, 2007, p.147).

De acuerdo con los autores anteriormente citados podemos decir que la toma de decisiones es una técnica utilizada por la administración para manejar de manera adecuada el riesgo y la incertidumbre, al determinar estrategias que permitan la solución de problemas, haciendo más competitiva y rentable a la empresa.

2.14.1 Decisiones bajo certeza absoluta

No hay situación desconocida, para tomar la decisión lo único que deberemos tener en cuenta son las consecuencias, que son bastante bien conocidas de antemano. (Pilar, 2012).

2.14.2 Decisiones bajo riesgo

Para que el riesgo pueda ser perfectamente cuantificado, es necesario que exista cierta estabilidad, el riesgo se calcula como la relación entre la cantidad de eventos desfavorables y la cantidad de situaciones posibles. Muchas veces, las

probabilidades de que algo ocurra no están perfectamente cuantificadas, pero, de todas formas, suponemos que el conocimiento aproximado de este "algo" es mejor que nada e, igualmente, encaramos esta situación como una decisión bajo riesgo. (Pilar, 2012, p.46).

Para la presente investigación no se tomarán en cuenta las decisiones bajo incertidumbre ya que se cuenta con información financiera por lo que las decisiones que se manejen serán únicamente bajo riesgo y bajo certeza absoluta.

2.15 Gestión financiera

La gestión financiera es aquella disciplina que se encarga de determinar el valor y tomar decisiones en la asignación de recursos, incluyendo adquirirlos, invertirlos y administrarlos. Es así como la gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de las organizaciones, incluyendo su logro, utilización y control. (Córdoba, 2016, p.3).

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas a:

- 1. La definición de los requerimientos de recursos financieros, que incluye el planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa.
- **2.** La obtención de la financiación más conveniente, desde el punto de vista de costos, plazos, aspectos fiscales y estructura financiera de la organización.
- **3.** La adecuada utilización de los recursos financieros en términos de equilibrio, eficiencia y rentabilidad.
- **4.** El estudio de la información financiera para conocer la situación financiera de la organización.
- **5.** El estudio de la viabilidad económica y financiera de las inversiones. (Córdoba, 2016, p.3).

Entre otras informaciones que el empresario deberá disponer para una correcta toma de decisiones tenemos: cálculo de los costos, cálculo del precio de venta, cálculo del punto de equilibrio, flujo de caja, elaboración de presupuestos y análisis financieros. En resumen, estas decisiones tienen que ver con el tamaño y composición de los activos, el nivel y estructura de la financiación y la política de los dividendos de la empresa. (Córdoba, 2016, p.4).

La gestión financiera está enmarcada dentro de las finanzas, y se enfoca en las actividades que realizan los encargados de la administración financiera en las empresas, es decir en el arte de manejar el dinero de un negocio, combinando dos ramas importantes, la contabilidad y el presupuesto, con el propósito de la adecuada toma de decisiones, para cumplir los objetivos empresariales de la maximización de la riqueza económica de la organización. (Soto et al., 2017, p.10)

De acuerdo con los conceptos anteriores la gestión financiera se encarga del análisis sobre la toma de decisiones de los recursos de la empresa, mediante la determinación de los recursos financieros necesarios, obtención de financiamientos, adecuada utilización de recursos, y estudio de información financiera, con el fin de maximizar la riqueza de la entidad.

2.15.1 Principios económicos-financieros:

Los principios económicos financieros más relevantes para Córdoba (2016), son el dilema entre el riesgo y el beneficio, la maximización de la riqueza del inversionista, el ciclo del negocio, y el uso del apalancamiento los cuales se detallan a continuación:

1. El dilema entre el riesgo y el beneficio: Es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro. El dueño de un recurso financiero debe recibir una contraprestación para que prescinda de este, lo que, en el caso del ahorrista, es la tasa de interés y en el caso del inversionista, la tasa de rendimiento o de retorno.

- 2. Maximización de la riqueza del inversionista: El principio de conformidad financiera establece que las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y, de manera semejante, se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo.
- 3. El ciclo de los negocios: El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o inversionista. Un inversionista que recibe fondos prestados al 15 %, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20 %, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro.
- 4. Apalancamiento o uso de deuda: El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas. El efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.
- **5. Diversificación eficiente:** En una economía de libre mercado, cada recurso económico idealmente será empleado en el uso que más rendimiento promete, sin ningún tipo de obstáculo. (Córdoba, 2016, pp. 4-5).

2.15.2 Acciones básicas de la gestión financiera

Para Córdoba (2016), las acciones básicas de la gestión financiera son cinco las cuales se detallan a continuación:

- **1. Comportamiento ético:** Mantenimiento de la competencia, confidencialidad, integridad y objetividad como altos estándares de conducta ética.
- No asumir riesgos sin un beneficio justificado: La gestión financiera siempre debe buscar el mayor retorno con el menor riesgo.

- **3. Vinculación de recursos humanos eficientes:** Gerencia competente y de calidad para asumir con éxito lo desconocido.
- **4. Seguimiento a la información financiera:** Monitoreo y evaluación permanente de datos como tasas de interés, tasas de cambio, precios de las acciones y materias primas para una buena gestión financiera.
- **5. Medición del riesgo de la empresa**: Análisis permanente del modelo de operación, el mercado y el modelo financiero para determinar el riesgo de la empresa. (Córdoba, 2016, p.6).

3. METODOLOGÍA

La metodología de la investigación contiene la definición del problema estudiado, período y lugar en que se llevó a cabo, los objetivos que persigue la investigación, metodología, es decir enfoque, alcance y diseño sobre la que se realizó el estudio, así como las herramientas e instrumentos en las cuales se apoyó el investigador para el levantamiento de datos y recolección de información necesaria para realizar el análisis financiero y presentar propuestas de solución a los problemas detectados.

3.1 Definición del Problema

La falta de un adecuado análisis de los estados financieros de una entidad, en relación con la capacidad de pago y el establecimiento de políticas definidas de acuerdo con las necesidades y capacidades de esta, puede repercutir en el flujo de efectivo, afectando con esto la estabilidad financiera y el grado de efectividad con que utiliza sus recursos.

La presente investigación está enfocada a la aplicación del análisis de los estados financieros mediante el uso de razones financieras, la cual a través de la identificación de los recursos financieros y debilidades, así como la estructura financiera y la determinación de los factores que incidieron en los aumentos y disminuciones dentro de los estados financieros de la empresa, pretende el uso de dicho análisis como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera, y definición de políticas razonables.

Tema en forma interrogativa

¿Cuál es la funcionalidad desde el punto de vista financiero del estudio diagnóstico del estado de la situación financiera de una empresa, como herramienta para facilitar la toma de decisiones apropiadas por parte de la administración?

Preguntas de la investigación

Con base en el tema planteado en forma interrogativa se plantean las siguientes preguntas de la investigación:

- 1. ¿Cuáles son los recursos financieros de la empresa?
- 2. ¿Cuáles son las debilidades que puedan afectar la empresa?
- **3.** ¿Qué tan eficiente es el uso de los recursos financieros?
- **4.** ¿Qué cuentas se muestran más importantes en los estados financieros de la empresa luego de realizar análisis vertical y horizontal?
- 5. ¿Qué estrategias con base al análisis financiero pueden ayudar mejorar el flujo de efectivo a corto y largo plazo?

3.2 Unidad de análisis

- 1. Análisis financiero
- 2. Razones financieras
- 3. Sociedad anónima

3.3 Período histórico

El estudio se realizó en los períodos 2018 y 2019

3.4 Ámbito geográfico

Departamento de Guatemala

3.5 Ámbito institucional

Empresa de servicios ubicada en del departamento de Guatemala

3.6 Objetivos

Los objetivos que plantea la investigación muestran lo que se espera obtener como resultado de la investigación y la forma en que se alcanzará el resultado a través del análisis de estados financieros aplicando razones financieras, como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera en una empresa prestadora de servicios ubicada en la ciudad de Guatemala.

3.6.1 Objetivo general

Evaluar la funcionalidad del estudio diagnóstico del estado de la situación financiera de la empresa, como herramienta para facilitar la toma de decisiones apropiadas por parte de la administración

3.6.2 Objetivos específicos

Con base en el objetivo de investigación general que se persigue se plantean los siguientes objetivos específicos:

- **1.** Medir los recursos financieros de la empresa y la eficiencia con que son utilizados a través de la aplicación de indicadores financieros.
- 2. Comunicar a la gerencia las debilidades que puedan afectar la empresa.
- **3.** Realizar análisis vertical y horizontal determinando el rubro de las cuentas importantes de los estados financieros de la empresa
- **4.** Proponer estrategias con base al análisis financiero que ayuden a mejorar el flujo de efectivo a corto y largo plazo.

3.7 Métodos

La presente investigación se realizó con un enfoque de tipo cuantitativo, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), es aquella que cuenta con un conjunto de procesos secuenciales y probatorios, que determinan y miden variables en un determinado contexto.

Se tuvo un alcance exploratorio ya que se Investigaron e indagaron problemas desde una perspectiva innovadora; descriptivo porque se consideraron al fenómeno estudiado y sus componentes, se midieron conceptos y se definieron variables; correlacional debido a que se asociaron y cuantificaron conceptos o variables; explicativos ya que posterior a la investigación se realizó un análisis y se determinaron las causas de los fenómenos.

El diseño de la investigación se definió como no experimental transversal exploratorio. No experimental ya que se realizó un estudio sin la manipulación

deliberada de variables y sólo se observarán los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. Transeccionales debido a que se recopilarán datos en un momento único. Dentro de la investigación se aplicará la metodología deductiva.

De acuerdo con Hernández, Fernández, y Baptista (2014), la muestra utilizada es una muestra no probabilística, también llamada muestra dirigida, la cual supone un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización, con base a lo anterior se seleccionó una empresa de servicios para llevar a cabo el estudio, la cual no se constituye como estadísticamente representativa de una población determinada.

3.8 Instrumentos

Como instrumento de investigación, se realizará el análisis de estados financieros horizontal y vertical, así como también razones financieras, que apoyen a la toma de decisiones de la entidad, Warren, Reeve y Duchac (2009), determina estos instrumentos como el análisis del porcentaje de aumentos y disminuciones en los conceptos relacionadas en los estados financieros comparativos; el análisis porcentual de la relación que existe entre cada componente en un estado financiero a un total dentro del mismo estado y medidas analíticas como punto de partida para el análisis de la solvencia y rentabilidad de una empresa.

3.9 Técnicas de Investigación Aplicados

Las técnicas de investigación utilizadas en la recolección de información para el desarrollo de la presente investigación son las siguientes:

3.9.1 Técnicas de Investigación Documental

También conocidas como de gabinete, es la indagación y análisis de información documental, se realizan en el primer momento de la investigación para la revisión bibliográfica y ubicación teórica del problema de investigación, elaboración del marco teórico y organización de la información seleccionada. (Cárdenas, 2005, p. 50)

Una investigación bibliográfica o documental es aquella que utiliza textos (u otro tipo de material intelectual impreso o grabado) como fuentes primarias para obtener sus datos. No se trata solamente de una recopilación de datos contenidos en libros, sino que se centra, más bien, en la reflexión innovadora y crítica sobre determinados textos y los conceptos planteados en ellos. (Campos, 2017, p.17)

3.9.2 Técnicas de Investigación de Campo

Técnicas de investigación de campo, son las que permiten recabar información empírica del objeto de investigación. Utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento la entrevista estructurada a una muestra. (Cárdenas, 2005, p. 50)

La investigación de campo exige salir a recabar los datos. Sus fuentes pueden ser la naturaleza o la sociedad, pero, en ambos casos, es necesario que el investigador vaya en busca de su objeto para poder obtener la información. (Campos, 2017, p.17)

Las técnicas anteriormente citadas se utilizaron para la recolección de información, a través de la investigación documental, se citaron libros de diversos autores y tesis con el fin de obtener conceptos necesarios para que la investigación sea comprensible al lector, así como para realizar la comparación de los resultados de investigaciones anteriores con los resultados obtenidos en la presente investigación, por medio de la investigación de campo, utilizando como herramienta la entrevista, se obtuvo los estados financieros e información general sobre la empresa objeto de estudio para poder llevar a cabo el análisis de estados financieros aplicando indicadores y razones financieras, como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El análisis de estados financieros llevado a cabo en la empresa objeto de estudio, incluye el análisis vertical y horizontal, así como la aplicación de las razones financieras que se consideraron más relevantes para determinar la posición financiera en que se encuentra actualmente la empresa, considerando que los estados financieros son la base principal para la toma de decisiones y mejoramiento de la gestión financiera, para el análisis se evaluó los periodos contables, 2018 y 2019.

4.1 Antecedentes e Información financiera

El giro de la empresa pertenece al ámbito de asesoría jurídica, la cual inició operaciones en el año 2014 con tres socios, como una sociedad familiar, administrada por el socio mayoritario, a quien se le realizó una entrevista con el objetivo de ampliar la información sobre la forma en que se desarrollan las actividades dentro de entidad, administración y toma de decisiones (ver anexo I).

Por medio de la entrevista se constató que la empresa no cuenta con políticas definidas para procesos como el cobro de cartera de clientes, pago a proveedores, contratación de personal, evaluación de opciones de inversión, evaluación costo – beneficio previo a la adquisición de un activo o préstamo, así como tampoco se cuenta con herramientas para evaluar el desempeño y rentabilidad de la empresa, estos procesos se realizan a discreción de la administración, basados únicamente en la disponibilidad que se posea en caja y bancos al momento de la toma de decisiones.

4.2 Análisis e interpretación de Estados Financieros

Para el análisis e interpretación de estados financieros se presenta el análisis horizontal y análisis vertical para los períodos estudiados tanto en el estado de situación financiera como para el estado de resultados.

4.2.1 Análisis horizontal

En el siguiente cuadro se muestra el análisis de las cuentas que conforman los estados financieros y sus variaciones porcentuales entre el período 2018 y 2019.

Cuadro No. 1
Análisis horizontal estado de situación financiera
Empresa de servicios, S. A
(Cifras expresadas en quetzales)

, .	2018	2019	Variación	Variación porcentual
ACTIVO				•
ACTIVO CORRIENTE	276,506	310,023	33,517	12%
Caja y bancos	93,480	94,698	1,218	1%
Cuentas por cobrar	183,026	215,325	32,299	18%
ACTIVO NO CORRIENTE	218,110	206,600	(11,510)	-5%
Vehiculos	392,071	440,912	48,841	12%
(-)Depreciacion acumulada	(242,370)	(269,866)	(27,496)	11%
Mobiliario y equipo	168,030	168,030	-	0%
(-)Depreciacion acumulada	(103,873)	(137,479)	(33,606)	32%
Equipo de computacion	14,483	17,038	2,556	18%
(-)Depreciacion acumulada	(10,231)	(12,037)	(1,806)	18%
Total Activo	494,616	516,623	22,006	4%
		·		
PASIVO	101 101		404057	4001
PASIVO CORRIENTE	481,421	676,378	194,957	40%
Cuentas por pagar	133,723	257,321	123,598	92%
Proveedores	62,710	83,776	21,066	34%
Provisiones por pagar	227,516	267,666	40,150	18%
Impuestos por pagar	57,473	67,615	10,142	18%
PASIVO NO CORRIENTE	320,000	200,000	(120,000)	-38%
Prestamos	320,000	200,000	(120,000)	-38%
Total Pasivo	801,421	876,378	74,957	9%
PATRIMONIO	5,000	5,000	-	0%
Capital autorizado, suscrito y pagado	5,000	5,000	-	0%
RESULTADOS	(311,805)	(364,755)	(52,950)	17%
Resultado del ejercicio	(66,104)	(52,950)	13,154	-20%
Resultados de ejercicios anteriores	(245,701)	(311,805)	(66,104)	27%
Total patrimonio	(306,805)	(359,755)	(52,950)	17%
Total Pasivo y Capital	494,616	516,623	22,006	4%
		,	,	, , ,

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

El análisis horizontal del estado de situación financiera muestra un incremento del 18% en las cuentas por cobrar derivado que la empresa no cuenta con una política de cobro que permita disminuir este porcentaje e incrementar los cobros en efectivo para evitar que dichas cuentas puedan convertirse en incobrables y representar una pérdida para la empresa, ya que mientras más tiempo tarde en cobrarse una cuenta más difícil será que se haga efectiva, esto también afecta la liquidez de la empresa puesto que representan ventas cuyo costo por los servicios prestados fue cubierto y que el mismo no ha ingresado a las cuentas de efectivo. Se cuenta con tan solo el 1% de incremento de caja y bancos, puesto que las ventas al contado que realiza la entidad son reducidas, por lo que es de vital importancia que la empresa pueda convertir con mayor eficiencia las cuentas por cobrar a efectivo, puesto que si la empresa sufre algún imprevisto no dispondrá inmediatamente de dichos fondos.

Por su parte el activo no corriente sufrió una disminución del 5% debido a la depreciación de los activos. La empresa actualmente deprecia sus activos según los porcentajes máximos de acuerdo con la Ley de Actualización Tributaria (Decreto 10-2012). Asimismo, la cuenta de vehículos presenta un incremento como resultado de la adquisición de vehículos para uso de la administración, así como también un incremento en la cuenta de equipo de computación por la contratación de nuevo personal y esto a su vez generó un aumento en las provisiones por pagar en el pasivo.

Por otro lado, las cuentas por pagar muestran un incremento del 92%, que corresponde a efectivo que uno de los socios que aportó en concepto de cuenta por pagar, derivado que la empresa no tuvo suficiente liquidez para cubrir las amortizaciones del préstamo, por lo cual se ve una disminución en la cuenta de préstamos y un alza en cuentas por pagar. La cuenta proveedores presenta un 34% de incremento ya que el saldo con algunos de sus proveedores es relativamente alto, por lo que únicamente se han realizado abonos al total de la deuda que se posee con ellos.

Cuadro No. 2
Análisis horizontal estado de resultados
Empresa de servicios, S. A
(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	2018	2019	Variación	Variación Porcentual
Ingresos				
Ventas	905,232	891,420	(13,812.02)	-1.53%
Costos de ventas				
Costos	352,746	302,090	(50,655.39)	-14.36%
Utilidad bruta:	552,486	589,330	36,843.37	6.67%
Gastos				
Gastos de operación				
Remuneraciones y prestaciones a				
empleados	(416,987)	(426,615)	(9,628)	2.31%
Gastos de administración	(27,609)	(34,951)	(7,342)	26.59%
Depreciaciones	(83,915)	(96,354)	(12,440)	14.82%
Impuestos	(62,366)	(59,418)	2,948	-4.73%
Resultado en operacion:	(38,390)	(28,008)	10,382	-27.04%
Gastos financieros				
Intereses sobre prestamos	(27,714)	(24,942)	2,771	-10.00%
Ganancia o perdida del ejercicio	(66,104)	(52,950)	13,154	-19.90%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

El análisis del estado de resultados muestra una disminución en las ventas del 1.53% para el año 2019, así como también se muestra una reducción en el costo de ventas, mismo que está integrado por la compra de timbres, papel de protocolo, y gastos administrativos que deben realizarse ante instituciones como el ministerio de economía, registro general de la propiedad y registro mercantil, entre otros; al realizar procesos como inscripción de una marca, señal de publicidad o inscripción de un nombramiento.

Por lo que el costo de ventas variará con relación a las ventas que la empresa realice, pero no en el mismo porcentaje puesto que los costos para cada servicio son distintos al igual que su margen de ganancia, por esta razón se muestra una variación en las ventas del 1.53% y en el costo de ventas del 14.36%.

Entre los gastos de operación que tuvieron un mayor incremento interanual se encuentran los gastos de administración, los cuales se relacionan al incremento de vehículos lo que ocasiona un incremento también en seguros, consumo de combustibles, reparación y mantenimiento de estos.

Asimismo, existe un aumento en las remuneraciones y prestaciones a empleados derivado del incremento de personal en la empresa, lo cual produjo un incremento de consumo energía eléctrica, papelería y útiles, servicio de teléfono e internet. Debe tomarse en cuenta de que aunque los gastos se incrementaron las ventas se redujeron por lo que tanto los vehículos como el personal contratado por la entidad no han ayudado al incremento de las ventas.

Por su parte, las depreciaciones se incrementaron por la compra de activos como se indicó anteriormente, y se redujeron los impuestos como resultado de la reducción que tuvieron las ventas. Actualmente la empresa se encuentra en el régimen opcional simplificado sobre los ingresos de actividades lucrativas, por lo que se considera el 5% sobre las ventas de Q. 0.01 a Q. 30,000.00, y 7% sobre las ventas de Q, 30,000.01 en adelante, que corresponde al Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Los intereses sobre préstamos se redujeron en un 10% como resultado de los pagos realizados a lo largo del año, según indico la entidad este préstamo fue realizado para llevar a cabo un seminario de propiedad intelectual y con esto atraer nuevos clientes, pero no tuvo el resultado que la administración esperaba, lo cual puede verse en la reducción que tuvieron sus ventas.

4.2.1 Análisis vertical

A continuación, se presenta el análisis vertical de las cuentas de los estados financieros y los aumentos o disminuciones porcentuales que sufrieron para los períodos 2018 y 2019, así como el comparativo entre ambos períodos.

Cuadro No. 3

Análisis vertical estado de situación financiera

Empresa de servicios, S. A

(Cifras expresadas en quetzales)

	2018	Porcentaje	2019	Porcentaje
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	276,506	55.90%	310,023	60.01%
Caja y bancos	93,480	18.90%	94,698	18.33%
Cuentas por cobrar	183,026	37.00%	215,325	41.68%
ACTIVO NO CORRIENTE	218,110	44.10%	206,600	39.99%
Vehiculos	392,071	79.27%	440,912	85.35%
(-)Depreciacion acumulada	(242,370)	-49.00%	(269,866)	-52.24%
Mobiliario y equipo	168,030	33.97%	168,030	32.52%
(-)Depreciacion acumulada	(103,873)	-21.00%	(137,479)	-26.61%
Equipo de computacion	14,483	2.93%	17,038	3.30%
(-)Depreciacion acumulada	(10,231)	-2.07%	(12,037)	-2.33%
Total Activo	494,616	100.00%	516,623	100.00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	481,421	97.33%	676,378	-188.01%
Cuentas por pagar	133,723	27.04%	257,321	49.81%
Proveedores	62,710	12.68%	83,776	16.22%
Provisiones por pagar	227,516	46.00%	267,666	51.81%
Impuestos por pagar	57,473	11.62%	67,615	13.09%
PASIVO NO CORRIENTE	320,000	64.70%	200,000	38.71%
Prestamos	320,000	64.70%	200,000	38.71%
Total Pasivo	801,421	162.03%	876,378	169.64%
PATRIMONIO	5,000	1.01%	5,000	0.97%
Capital autorizado, suscrito y pagado	5,000	1.01%	5,000	0.97%
RESULTADOS	(311,805)	-63.04%	(364,755)	-70.60%
Resultado del ejercicio	(66,104)	-13.36%	(52,950)	-10.25%
Resultados de ejercicios anteriores	(245,701)	-49.68%	(311,805)	-60.35%
Total patrimonio	(306,805)	-62.03%	(359,755)	-69.64%
Total Pasivo y Capital	494,616	100.00%	516,623	100.00%
/			,	

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

El análisis vertical del estado de situación financiera muestra que las cuentas más relevantes para el activo son vehículos con un 79.27% de los cuales únicamente un vehículo tipo panel es utilizado para mensajería, entrega de facturas y recoger pagos, así como para transportar a los procuradores a las instituciones que corresponda, el cual representa el 20% del total de la cuenta de vehículos; el resto de los vehículos son utilizados únicamente por la administración.

Por su parte las cuentas por cobrar para el período 2019 duplican el monto que se tiene en caja y bancos, en tanto que el monto de caja y bancos se redujo de un 18.90% a un 18.33% lo que refleja que para el año 2019 la gestión de cobro realizada por la empresa fue menos eficiente que para el año anterior puesto que la empresa no cuenta con políticas establecidas ni con sanciones, como el cobro de mora si esta política no se llegará a cumplir.

El pasivo no corriente muestra que las cuentas más relevantes son provisiones por pagar integrada por las provisiones para el pago de indemnizaciones, bono 14 y aguinaldo, la empresa provisiona el pago de dichas prestaciones derivado de que se cuenta con una alta rotación de personal, como resultado de la contratación de personal sin una previa evaluación y funciones bien definidas se contrata personal en las temporadas de ventas altas, que posterior a estas deja de ser necesario para la empresa por lo que la administración, ha contratado personal para laborar en la durante 3 a 4 meses y posterior a esto se procede a su despido, realizando el pago completo de sus prestaciones. Las cuentas por pagar ya que esta fue la que cubrió el pago del préstamo que posee la empresa, la cual se incrementó de un 27.04% a 49.81%, al no contar con fondos propios el pago de las deudas a largo plazo.

La cuenta de impuestos por pagar representa un 13.09% para el 2019 incrementándose de un 11.62% en el 2018, esta cuenta está compuesta por el IVA por pagar e IGSS por pagar por lo que al incrementarse el personal también esta cuenta se ve afectada.

Cuadro No. 4

Análisis vertical estado de resultados
Empresa de servicios, S. A

(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	2018	Porcentaje	2019	Porcentaje
Ingresos				
Ventas	905,232	100.00%	891,420	100.00%
Costos de ventas				
Costos	352,746	38.97%	302,090	33.89%
Utilidad bruta:	552,486	61.03%	589,330	66.11%
Gastos				
Gastos de operación				
Remuneraciones y prestaciones a				
empleados	(416,987)	-46.06%	(426,615)	-47.86%
Gastos de administración	(27,609)	-3.05%	(34,951)	-3.92%
Depreciaciones	(83,915)	-9.27%	(96,354)	-10.81%
Impuestos	(62,366)	-6.89%	(59,418)	-6.67%
Resultado en operacion:	(38,390)	-4.24%	(28,008)	-3.14%
Gastos financieros				
Intereses sobre prestamos	(27,714)	-3.06%	(24,942)	-2.80%
Ganancia o perdida del ejercicio	(66,104)	-7.30%	(52,950)	-5.94%

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

El análisis vertical del estado de resultados muestra que el costo de ventas representa un 33.89% del total de las ventas para el año 2019, el cual como se indicó anteriormente varía según el tipo de servicios que la empresa venda puesto que no se maneja un costo fijo para todos los productos que el bufete jurídico ofrece.

Dentro de los gastos de operación el monto más significativo le corresponde a la cuenta de remuneraciones y prestaciones a empleados, que representan un 47.86% del total de las ventas, es decir que casi el 50% de lo percibido por la empresa en concepto de ventas es destinado al pago de dicha cuenta. Este porcentaje es producto de la alta rotación de personal que posee la empresa, ya que al contar con personal laborando por un período mayor a dos meses al momento de recortar personal se deberá realizar el pago completo de prestaciones, entiéndase,

aguinaldo, bono 14, vacaciones, e indemnización según lo correspondiente al tiempo que el empleado haya laborado y al salario devengado por el mismo. De acuerdo con los comentarios de la administración puede contratarse y recortarse personal según lo consideren necesario a lo largo del año. Lo cual incrementa los gastos por pago de prestaciones a empleados y afecta su margen de utilidad.

Así mismo los gastos de administración representan un 3.92%, debe tomarse en cuenta que al ser una empresa prestadora de servicios, sus ingresos están directamente relacionados con los gastos sobre empleados, quienes son los encargados de llevar a cabo la transacción o servicio requerido por los clientes y con los gastos de administración como insumos de papelería y útiles, así como los gastos correspondientes a electricidad e internet, sin los cuales no sería posible la elaboración de formularios en línea o realizar consultas sobre el proceso en que se encuentran los tramites que se están manejando, pero debe medirse en la manera adecuada para no sobre cargar este tipo de gastos a la empresa.

Por su parte las depreciaciones representan un 10.81% del total de ventas, monto que se incrementó en relación con el año anterior por el incremento de activos que tuvo la empresa. Así también se produjo una reducción en los impuestos derivado de la disminución de ventas que se tuvo para el año 2019, ya que la empresa se encuentra inscrita bajo el régimen opcional simplificado sobre los ingresos de actividades lucrativas. El análisis muestra que las ventas son superadas por el porcentaje de gastos que presenta la empresa, así también que la mayor parte de sus gastos corresponden a gastos fijos, por lo al variar sus ventas se verá fácilmente afectado su margen de utilidad.

4.3 Razones financieras

El análisis de las razones financieras se compone del análisis de liquidez, análisis de endeudamiento, análisis de actividad y análisis de rentabilidad, así como también el comparativo de los ratios obtenidos para los períodos 2018 y 2019 los cuales se plantean a continuación:

Cuadro No. 5

Análisis de liquidez, endeudamiento y actividad

Empresa de servicios, S. A

Razón	Fórmula	Calculo	Año 2018	Calculo	Año 2019		
Análisis de liquidez							
Capital de trabajo	Activos corriente - Pasivos corriente	Q 276,506 Q (481,421)	Q (204,915)	Q 310,023 Q(676,378)	Q (366,355)		
Razón circulante	Activo corriente Pasivo corriente	Q 276,506 Q 481,421	Q 0.57	Q 310,023 Q 676,378	Q 0.46		
	Anal	lisis de endeuda	amiento				
Razón de endeudamiento	Pasivo total Activo total	Q 801,421 Q 494,616	1.62	Q 876,378 Q 516,623	1.70		
Razón de apalancamiento	Pasivos totales Patrimonio	Q 801,421 -Q 306,805	-2.61	Q 876,378 -Q 359,755	-2.44		
Razón de cobertura de intereses	UAII Intereses pagados	Q 23,976 -Q 27,714	-0.87 veces	Q 31,410 -Q 24,942	-1.26 veces		
	A	Análisis de activi	idad				
Período promedio de cobro	Cuentas por cobrar Ventas / 360	Q 183,026 Q 2,515	73 días	Q 215,325 Q 2,476	87 días		
Período promedio de pago	Cuentas por pagar Compras / 360	Q 133,723 Q 4,181	32 días	Q 257,321 Q 6,689	38 días		
Ciclo de cobro y pago	Período p. cobro - Período p. pago	72.79 -32	41 días	86.96	48 días		

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

Cuadro No. 6
Análisis de rentabilidad y apalancamiento
Empresa de servicios, S. A

Razón	Fórmula	(Calculo	Año 2018	Calculo	Año 2019
Analisis de rentabilidad						
Margen de utilidad neta	Utilidad neta Ventas	<u>-Q</u> Q	66,104 905,232	-7%	-Q 52,950 Q 891,420	-6%
Razón de rotación de activos	Ventas Activos totales	Q Q	905,232 494,616	1.83 veces	Q 891,420 Q 516,623	1.73 veces
Rendimiento sobre activos (ROA)	Utilidad neta Activos totales	-Q Q	66,104 494,616	-13%	-Q 52,950 Q 516,623	-10%
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	ROA * Activo total Patrimonio	*	-13.36% -1.61	22%	-10.25% * 1.44	15%
	Anál	isis d	le apalanca	miento		
Utilidad por acción (UPA)	<u>Utilidad neta</u> Número de acciones	-Q	66,104 50	-Q 1,322.07	-Q 52,950 50	-Q 1,059.00
Grado de apalacamiento operativo (GAO)	Variación porcentual 2018-2019 UAII Variación porcentual 2018-2019 ventas			31.01% -1.53%	-20.27	
Grado de apalancamiento financiero (GAF)	Variación porcentual 2018-2019 UPA Variación porcentual 2018-2019 UAII			<u>20.00%</u> 31.01%	0.64	
Grado de apalancamiento total (GAT)	Grado de apalancamiento operativo * Grado de apalancamiento financiero			-20.27 *0.64	-13.07	

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

4.3.1 Análisis de liquidez

La determinación de la capacidad que posee la empresa para el pago de sus pasivos se determinó utilizando el capital de trabajo y la razón circulante de la entidad.

4.3.1.1 Capital de trabajo

La empresa presenta un capital de trabajo negativo para ambos períodos, debido a que los activos corrientes que posee la empresa no se han incrementado en la misma medida que se han incrementado los pasivos corrientes.

Los activos corrientes que posee la empresa deben poder cubrir los pasivos corrientes para mantener un margen de seguridad, puesto que si la empresa se ve en la necesidad de cancelar por completo sus deudas a corto plazo no tendría la capacidad financiera para realizar el pago de los mismos, y se vería aún más afectada al no contar con fondos para seguir funcionando, debido que aunque la empresa podría recurrir a la venta de sus activos fijos estos tomarían un lapso de tiempo considerable previo a su negociación y venta.

Por lo cual la administración debe velar por que la empresa mantenga un nivel aceptable de capital de trabajo, para mantener un nivel de liquidez eficiente sin considerarse demasiado alto o conservador. Al ser una empresa de servicios podría minimizar la inversión en activos fijos para mejorar su capital de trabajo, puesto que el giro de la empresa no depende de sus activos fijos como lo sería en el caso de una empresa manufacturera. Al contar con un capital de trabajo positivo la empresa podrá cubrir los pagos a proveedores y cuentas por pagar necesarios para que la empresa continúe operando aun cuando existan disminuciones en ventas.

4.3.1.2 Razón circulante

La relación que presenta el activo con el total de deudas de la entidad que para el año 2018 es de Q. 0.57 y para el 2019 de Q. 0.46, de acuerdo con Bonsón (2009) este indicador debe ser mayor a uno para considerar que existe un patrimonio positivo, el indicador es menor que uno por lo que el capital ajeno con que se cuenta no puede garantizarse con activos.

Lo cual demuestra que, aunque la empresa utilice la totalidad de sus fondos existentes en caja y bancos, y a su vez haga efectivo el cobro de sus cuentas por

cobrar, por cada Q.1 de pasivo solamente se cuenta con Q. 0.57 para cubrir los pasivos del 2018 y con Q. 0.45 para cubrir los pasivos del período 2019, esto demuestra que la empresa está financiada en gran parte por pasivos a corto plazo.

Sí la razón de liquidez continúa disminuyendo pude considerarse que la empresa no solamente presenta problemas de flujo de efectivo sino también como una señal de que la empresa pueda llegar a quebrar por la falta de liquidez; puesto que si la empresa no cuenta con recurso para los gastos que genera las ventas el nivel de ventas se reducirá aún más para los próximos períodos, así también puede presentar problemas fiscales al no contar con fondos para realizar el pago de impuestos en los plazos que establece la ley, siendo para el pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) los primeros 15 días del mes siguiente de realizadas las ventas y para el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) el mes siguiente de realizadas las compras y ventas.

4.3.2 Análisis de endeudamiento

Para la determinación de participación de los acreedores en el financiamiento de la empresa se considera la aplicación de la razón de endeudamiento, razón de apalancamiento y la razón de cobertura de intereses que se presentan a continuación:

4.3.2.1 Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento muestra que del total de los activos que posee la empresa el 162% es financiado por acreedores para el 2018 y 170% para el 2019. Este porcentaje se considera aceptable cuando este no excede el 50% de acuerdo con Beder (2015), este porcentaje debe disminuir para reducir el costo del pago de intereses la amortización del préstamo.

El grado de endeudamiento que presenta la empresa se considera el triple de lo recomendado por lo que puede caer en insolvencia, así también al poseer un indicador tan alto la empresa puede mostrarse poco rentable al momento de intentar

atraer nuevos inversores, o bien ante bancos y nuevos proveedores al solicitar un crédito, puesto que existe un mayor riesgo de incumplimiento ante el pago de la deuda que adquiera la empresa.

Asimismo el indicador muestra que la totalidad de los activos están siendo financiados por terceros puesto que el nivel de endeudamiento para ambos períodos supera el 100% de los activos, lo cual indica que la empresa genera utilidades financiándose con el dinero proveniente de sus pasivos a corto plazo.

4.3.2.2 Razón de apalancamiento

La razón de apalancamiento que posee la empresa en relación con el patrimonio se muestra negativo para ambos periodos debido a que en ambos periodos la entidad obtuvo perdida en el ejercicio contable. Por lo que se considera que la empresa se está financiando de sus pasivos. De acuerdo con Beder (2015) este índice no debe exceder del 50%, en tanto que para el año 2018 la empresa muestra un grado de endeudamiento de -261% y para el 2019 -244%.

El apalancamiento que presenta la empresa se muestra negativo como resultado de que el préstamo y las cuentas por pagar adquiridos por la empresa no han producido suficiente rendimiento, caso contrario han generado gastos financieros por lo que los accionistas no han recibido el rendimiento esperado en la inversión sobre el capital, la empresa presenta pérdida y un costo elevado de la deuda adquirida.

Por lo cual la administración debe procurar que las deudas adquiridas sobre las inversiones realizadas incentiven la captación de ingresos para minimizar la posibilidad de obtener pérdida y maximizar el rendimiento que la empresa perciba por los pasivos adquiridos

4.3.2.3 Razón de cobertura de intereses

La razón de cobertura de intereses roto -0.87 veces para el 2018 y -1.26 veces para el 2019, debe considerarse que para ambos periodos la empresa obtuvo pérdida por lo que este indicador será negativo, la empresa actualmente no cuenta con capacidad para cubrir los gastos financieros.

Tanto la razón de apalancamiento como la razón de cobertura de intereses son indicadores considerados por las instituciones financieras para conocer la capacidad que posee la empresa para cubrir el pago de los gastos financieros, al comparar la utilidad con el peso de los intereses en relación a esta, la empresa actualmente no cuenta con capacidad para realizar el pago de los mismos puesto, y de la misma forma pueden verse afectados los pagos correspondientes a las amortizaciones del préstamo, puesto que estos se consideran gastos fijos, y las ventas que presenta la entidad han disminuido.

La carga de gastos financieros también afectará la utilidad que perciban los accionistas, al existir cambios en las ventas por ser un gasto fijo. Actualmente la empresa no cuenta con ingresos suficientes para realizar el pago de intereses, así como tampoco para realizar el pago de utilidades por acción.

4.3.3 Análisis de actividad

El análisis sobre la capacidad que posee la empresa para realizar el cobro de sus cuentas se conformó por el período promedio de cobro, período promedio de pago y el ciclo de cobro y pago

4.3.3.1 Período promedio de cobro

El período promedio de cobro para el año 2018 fue de 73 días y para el 2019 fue de 87 días, este período se considera demasiado extenso considerando que en general las empresas manejan políticas de cobro a de 30 días plazo para no ver afectado sus ingresos y su flujo de efectivo, puesto que mientras más antiguas sean las cuentas menor será la probabilidad realizar el cobro.

Su capacidad y gestión de cobro debe mejorar, es necesario establecer políticas de cobro a los clientes que permitan reducir el número de días que la empresa tarde en hacer efectivas las ventas al crédito, con el fin de minimizar también las variaciones existentes en los días de pago, puesto que existe un incremento en los días de cobro del año 2018 para el año 2019.

La empresa tardo casi 3 meses en convertir en efectivo las ventas realizadas al crédito para el año 2019. Minimizar este ratio le permitirá a la empresa aumentar su liquidez, y disminuir su grado de apalancamiento al contar con recursos propios, lo cual a su vez reducirá los gastos financieros que estos produzcan.

4.3.3.2 Período promedio de pago

El período promedio de pago a proveedores para el 2018 fue de 32 días y para el 2019 fue de 38 días, la gestión de pago que maneja la empresa se considera aceptable, aunque derivado de que no se cuenta con una política establecida para el pago el período de pago a proveedores varía de un año a otro.

El indicador muestra que para el año 2019 la empresa tardo 38 días en hacer efectivo el pago por los créditos que los proveedores le han otorgado a la entidad. Así también al conocer la frecuencia de pago la entidad puede realizar un calendario de pagos y mejorar su planificación financiera.

Por su parte considerando el grado de liquidez que presenta la empresa actualmente, realizar pagos en un período de 38 días a los proveedores, la empresa paga con mayor rapidez a lo que debería de hacerlo, dado que esto significa una disminución en el flujo de caja disponible con que se cuenta.

4.3.3.3 Ciclo de cobro y pago

El ciclo de cobro y pago que presenta la empresa para el período 2018 fue de 40 días, es decir la empresa realizo pagos 40 días antes de poder hacer efectivo el cobro de sus cuentas por cobrar, puesto se realizaron pagos en un período

promedio de 32 días, y cobros en un período de 73 días, lo cual se ve reflejado en la falta de liquidez que presenta la empresa.

Para el período 2019 el ciclo de cobro y pago fue de 49 días, existió un desface de 49 días como resultado del incremento de días promedio de cobro que paso de 73 a 87 días, y el período de pago únicamente se incrementó de 32 a 38 días, este incremento en el ciclo de cobro y pago se muestra en el incremento de falta de liquidez que presenta la empresa para el año 2019, puesto que la empresa pasa de tener un capital de trabajo negativo de Q. 204,915.00 a Q.366,355.00.

Por lo cual la empresa debe basarse en el período promedio de pago para fijar una política de pago y evitar las variaciones en el período promedio de pago, así como también basado en este indicador la empresa puede negociar el incremento de días de crédito que le ofrecen los proveedores. Asimismo una vez fijada la política de pago debe fijarse una política de cobro que permita mejorar el flujo de caja de que dispone la empresa.

4.3.4 Análisis de rentabilidad

El análisis de rentabilidad se realizó por medio del cálculo del margen de utilidad neta, razón de rentabilidad financiera y la tasa de ganancia sobre el capital.

4.3.4.1 Margen de utilidad neta

El margen neto calculado muestra que posterior al pago de su costo de ventas, costos operativos y costos financieros la empresa obtuvo para el año 2018 una pérdida sobre las ventas de 7.30%, y para el 2019 de 5.94%, es decir que por cada Q.100.00 vendidos, la empresa perdió Q. 7.30 en 2018 y Q. 5.94 en 2019.

Por lo que la empresa no alcanzo a cubrir los gastos y costos generados con las ventas realizadas, la pérdida obtenida en el período 2019 se redujo en relación con el año anterior derivado de que aunque las ventas se redujeron, también se redujo el costo de ventas, los gastos financieros y el pago de impuestos.

De acuerdo con la gerencia los precios que se manejan sobre los productos que ofrece la entidad poseen un precio de mercado, por lo que no es viable un incremento en los precios, pero si una reducción en sus gastos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa.

4.3.4.2 Razón de rotación de activos

La rotación de activos muestra que la velocidad con que la entidad convierte sus activos en ventas para el año 2018 fue de 1.83 veces en el año y para el año 2019 fue de 1.73, su margen de rotación es bajo.

Por su parte debe tomarse en cuenta que al ser una empresa de servicio sus activos no tendrán una rotación tan alta, así también debe considerarse que el mayor activo con que cuenta la empresa son los vehículos, de los cuales solo un 20% son utilizados para generar ventas, el resto es utilizado por la administración, por lo que sus activos no tienen una participación tan alta en la generación de ventas. Esto se ve reflejado en que a pesar de que sus activos aumentaron para el año 2019 su rotación fue menor en relación con el año anterior.

4.3.4.3 Retorno sobre activos (ROA)

La rentabilidad de activos sobre utilidades que presenta la empresa para el 2018 fue de -13% y para el 2019 fue de -10%, es decir que la empresa obtuvo un 10% de rentabilidad negativa en relación con la inversión en activos para el año 2019, o bien que por cada Q.1 invertido en activos la empresa obtuvo Q. 10.00 de pérdida.

Esta razón demuestra que aunque los activos se incrementaron para el período 2019, no generaron suficientes ventas para cubrir los costos y gastos producidos por la entidad, puesto que del total de activos de que dispone la empresa solamente un porcentaje de estos se utiliza para actividades relacionadas con el giro del negocio.

Por lo cual puede verse que la entidad está invirtiendo una gran cantidad de fondos en activos que no son productivos como por ejemplo los vehículos para uso administrativo, ya que la entidad no recibe los ingresos suficientes para cubrir la inversión en los mismos.

4.3.4.4 Retorno sobre el patrimonio (ROE)

El porcentaje de utilidad negativa en relación con el patrimonio que presenta la entidad para el año 2018 fue de 22% y para el año 2019 fue de 15%, por lo que presenta una leve mejora al aumentar los activos y disminuir la perdida, por lo anterior se entiende que la empresa actualmente no es rentable para los accionistas, puesto que estos no obtuvieron utilidades en ninguno de los períodos por el capital que han invertido, asimismo al presentar un ROE negativo muestra un indicio que la empresa puede llegar a quebrar al no estar siendo administrada eficientemente.

4.3.5 Análisis de apalancamiento

El análisis del apalancamiento se realizó por medio del cálculo del grado de apalancamiento operativo, financiero y apalancamiento total.

4.3.5.1 Grado de apalancamiento operativo (GAO)

El grado de apalancamiento operativo que presenta la empresa es de 20.27 veces, por lo cual al disminuir un 1.53% las ventas del período 2018 para 2019 la utilidad antes de intereses e impuestos se reducirá un 31% (Es decir 20.27 x -1.53% = 31%). La empresa posee un alto grado de apalancamiento operativo, derivado de que sus gastos fijos representan más del 50% del total de sus ventas, por lo cual un cambio porcentual en las ventas provocará un cambio mayor en el resultado del ejercicio, la utilidad operativa se muestra más sensible ante las variaciones en las ventas.

El grado de apalancamiento también se incrementará en relación con la adquisición de activos que realice la empresa, como resultado de la carga de depreciaciones que sufre la empresa, así como el incremento del gastos administrativos, y las

remuneraciones y prestaciones a empleados las cuales presentan un porcentaje alto con relación a las ventas.

4.3.5.2 Grado de apalancamiento financiero (GAF)

El grado de apalancamiento financiero que posee la empresa es de 0.64 veces, lo que se interpreta de manera que al reducirse las ventas en 1.53% del año 2018 para 2019, la utilidad por acción que percibirá cada accionista se reducirá un 20% (Es decir $0.64 \times -1.53 = -20\%$), determinado por el cambio porcentual en la utilidad antes de intereses e impuestos. Es decir que por cada punto porcentual de cambio en las UAII generará un cambio de 0.64 puntos en la utilidad por acción.

Por lo tanto entre mayores sean los pasivos a largo plazo con que cuente la empresa mayores serán sus gastos financieros y menor será la utilidad que perciban los accionistas, derivado de que el préstamo que obtuvo la entidad no ha ayudado a generar un incremento en ventas, por lo cual la utilidad antes de intereses e impuestos es más sensible a los cambios en las ventas. Para el caso de la empresa objeto de estudio derivado de que el préstamo adquirido no ha producido suficientes beneficios, no cuenta con la capacidad para cubrir los gastos correspondientes al pago de intereses.

4.3.5.3 Grado de apalancamiento total (GAT)

Este indicador representa la combinación del apalancamiento operativo y apalancamiento financiero, muestra que el cambio porcentual en las utilidades por acción para el período 2018 – 2019 será de 13.07 veces, como resultado del cambio en las ventas de 1.53%. La empresa debe mejorar la capacidad para utilizar los costos operativos y financieros, puesto que la utilidad antes de intereses e impuestos se verá afectada por el alto grado de apalancamiento que la empresa posee, puesto que cuanto mayor sea el grado de apalancamiento mayor será el riesgo de la empresa de no poder cubrir sus gastos fijos.

4.4 Propuestas presentadas para mejorar la gestión financiera de la empresa

Basado en las razones financieras calculadas, el análisis de estados financieros y la evaluación de la situación previa de la entidad realizado, se presentan las siguientes propuestas para mejorar la gestión financiera por medio del proceso de toma de decisión a través de la técnica denominada "Matriz de evaluación de las estrategias alternativas" la cual se presenta a continuación:

4.4.1 Implementación del proceso de toma de decisiones

El cuadro No. 7 muestra el proceso propuesto para la toma de decisiones por parte de la administración conformado por tres fases que son: la identificación y análisis del problema, planteamiento, evaluación y elección de estrategias y por último la evaluación de resultados en donde de no obtener el resultado esperado el proceso regresaría a la fase I, pero si se obtuvo el resultado esperado el proceso finaliza.

Fase I Fase II Fase III No Planteamiento de Evaluación de Inicio estrategías resultados Identificación del Se obtuvo el Evaluación de problema estrategías esultado esperado Análisis del Elección de Fin problema estrategias

Cuadro No. 7
Proceso de toma de decisiones

Fuente: Elaboración propia con base en información de Escuela de Formación PDI

La fase I consiste en la identificación y análisis del problema.

En la fase II se plantean, evalúan y seleccionas las estrategias que la administración considere más oportunas y de mejor aplicación ante los problemas identificados de acuerdo con los criterios de costo, criterio de éxito, dificultad tecnología y el indicado que refleje el resultado.

Por último en la fase III se deben evaluar los resultados obtenidos, si los resultados fueron los esperados el proceso concluye, de lo contrario el proceso iniciaría nuevamente.

A través del diagrama anterior se busca minimizar el riesgo y repercusiones futuras que puedan tener las decisiones tomadas por la administración, basando sus decisiones en información relevante, al analizar las estrategias, que resulten rentables con las cuales enfrentar los problemas que la empresa presente.

4.4.2 Análisis financiero

De acuerdo con el proceso de toma de decisiones se presenta la propuesta para el manejo adecuado de información financiera, relevante y oportuna.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la entrevista realizada al socio mayoritario.

Planteamiento y evaluación de estrategias: A continuación se presentan las tres estrategias así como la evaluación de cada uno de los puntos.

Cuadro No. 8
Estrategias - Análisis financiero
Empresa de servicios, S. A

			Evaluación d	le estrategias	
No.	Estrategias planteadas	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Politica de evaluación de la situación financiera mensual	Ninguno	Control de la situación financiera	Ninguna	Razones financieras
2	Contratación de un analista financiero externo	Q 4,000.00	Control de la situación financiera	Ninguna	Razones financieras
3	Brindar capacitación sobre gestión financiera al contador	Q 2,000.00	Control de la situación financiera	Ninguna	Razones financieras

Fuente: Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la entidad

Elección de estrategias: Se propone la implementación de las estrategias 1 y 3 pues representan un costo mínimo y un alto beneficio para la empresa. (Ver anexo II y III)

4.4.3 Gestión de cuentas por cobrar

Según el proceso de toma de decisiones se presenta la propuesta para la mejora de la gestión de cuentas por cobrar.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la aplicación de la razón financiera de actividad principalmente por medio del ciclo de cobro y pago.

Planteamiento y evaluación de estrategias: A continuación se presentan las estrategias para el mejoramiento de la gestión de cuentas por cobrar así como la evaluación de cada uno de los puntos

Cuadro No. 9
Estrategias – Cuentas por cobrar
Empresa de servicios, S. A

			Evaluación de	estrategias	
No.	Estrategias planteadas	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Implementar la política de cobro de 20 días plazo	Ninguno	Incremento de liquidez	Ninguno	Período promedio de cobro
2	Aplicar descuentos por pronto pago para las cuentas más antiguas	Porcentaje de descuento aplicado	Disminución de cuentas incobrables	Ninguno	Período promedio de cobro
3	Implementación de politica de evaluación crediticia del cliente	Ninguno	Disminución de cuentas incobrables	Ninguno	Período promedio de cobro
4	Implementación de factoraje sobre las cuentas por cobrar más antiguas	Porcentaje de comisión por factoraje	Incremento de liquidez	Ninguno	Razón de liquidez
5	Crear una politica de cobro de mora para los clientes que no cumplan con la politica de cobro	Ninguno	Incremento de liquidez	Ninguno	Razón de liquidez

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Elección de estrategias: Se propone la implementación de todas las estrategias planteadas con el fin de mejorar el período promedio de cobro, al evaluar el historial crediticio permitirá tener una cartera de clientes más sana, con los descuentos por pronto pago y el cobro de mora al se busca minimizar las cuentas que puedan considerarse como incobrables, con el factoraje de las facturas más antiguas se incrementará la liquidez de la empresa. (Ver anexo II y IV)

4.4.4 Gestión de cuentas por pagar

Se presenta la propuesta para la mejora de la gestión de cuentas por pagar de acuerdo con el proceso de toma de decisiones.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la aplicación de la razón financiera de actividad principalmente por medio del ciclo de cobro y pago.

Planteamiento y evaluación de estrategias: El cuadro No. 10 muestra las estrategias para el mejoramiento de la gestión de cuentas por pagar así como la evaluación de cada uno de los puntos.

Cuadro No. 10
Estrategias – Cuentas por pagar
Empresa de servicios, S. A

		Ev	aluación de	estrategias	
No.	Estrategias planteadas	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Implementar la política de pago de 30 - 40 días plazo	Ninguno	Incremento de liquidez	Ninguno	Período promedio de pago
2	Implementación de contraseñas a proveedores para entrega de pago	Bajo	Incremento de liquidez	Ninguno	Período promedio de pago
3	Negociar descuentos por pronto pago con los proveedores para las cuentas más antiguas	Ninguno	Incremento de liquidez	Ninguno	Capital de trabajo

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Elección de estrategias: Se propone la implementación de todas las estrategias para mejorar el período de pago, al establecer una política se minimizará las variaciones de los días de pago, utilizando los días de crédito para obtener liquidez, así como la utilización de contraseñas para ayudar a que los proveedores se familiaricen con las nuevas políticas; al negociar descuentos por pronto pago se pagará un porcentaje menor con el descuento que ofrezca el proveedor. (ver anexo II y V)

4.4.5 Gestión de recursos humanos

A través de la siguiente propuesta se busca el mejoramiento de la gestión de recursos humanos de acuerdo con el proceso de toma de decisiones.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la entrevista realizada al socio mayoritario, así como por medio del análisis vertical y determinación del grado de apalancamiento operativo.

Planteamiento y evaluación de estrategias: El siguiente cuadro muestra las estrategias para el mejoramiento de la gestión de recursos humanos así como la evaluación de cada uno de los puntos:

Cuadro No. 11
Estrategias – Recursos humanos
Empresa de servicios, S. A

		Eva	luación de e	strategias	
No.	Estrategias planteadas	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Elaborar descriptores de puesto	2 a 3 horas hombre por descriptor	Disminución de costo fijo	Ninguna	GAO
2	Contratación de una empresa outsourcing para los picos de venta	Estimado por persona Q. 2,000.00 (tiempo parcial)	Disminución de costo fijo	Ninguna	GAO
3	Basado en los descriptores de puestos determinar si todas las plazas actuales son necesarias o puede realizarse un recorte de personal	Ninguno	Disminución de costo fijo	Ninguna	GAO

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Elección de estrategias: Se propone la implementación de todas las estrategias, al elaborar descriptores de puestos se podrá determinar con certeza la cantidad de trabajo que tiene cada empleado, y así determinar qué plazas son realmente

necesarias para la empresa, esto permitirá reducir los costos sobre las remuneraciones de empleados, posterior a la evaluación del y determinación de plazas necesarias para la empresa, podrá optarse por la contratación de un servicio outsourcing a tiempo parcial en las temporadas de ventas altas que presente la empresa, lo que evitará el costo de prestaciones y pago de indemnización al momento de ya no requerir dichos servicios. (ver anexo VI)

4.4.5 Gestión de liquidez

A continuación se presenta la propuesta para la mejora de la gestión de liquidez de acuerdo con el proceso de toma de decisiones.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la aplicación de la razones financieras de liquidez, así como también por medio de la entrevista realizada al socio mayoritario.

Planteamiento y evaluación de estrategias: El siguiente cuadro muestra las estrategias para el mejoramiento de la gestión de liquidez así como la evaluación de cada uno de los puntos:

Cuadro No. 12
Estrategias – Liquidez
Empresa de servicios, S. A

			Evaluación de	estrategias	
No.	Estrategias planteadas	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Formulación de presupuestos	Ninguno	Control del efectivo	Ninguno	Capital de trabajo
2	Evaluación de venta de activos corrientes	Ninguno	Incremento de liquidez	Ninguno	Rotación de activos
3	Aporte de capital por parte de los accionistas	Pago de dividendos	Disminución de gastos financieros	Ninguno	GAF
4	Análisis costo - beneficio previo a la adquisición de un activo o pasivo a largo plazo	Ninguno	Control del efectivo	Ninguno	Razón de endeudamiento

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Elección de estrategias: Se propone la implementación de las estrategias 1, 3 y 4 con la formulación de presupuestos se determinará el nivel de ingresos de que se dispone para los gastos que se presenten, con el aporte de capital por parte de los accionistas se reducirían los gastos financieros, y la determinación del costo – beneficio sobre la inversión en un activo o pasivo a largo plazo permitirá determinar los efectos de este.

4.4.6 Gestión de ventas

A continuación se presenta la propuesta para la mejora de la gestión de ventas de acuerdo con el proceso de toma de decisiones.

Identificación y análisis del problema: La identificación y análisis del problema se llevó a cabo mediante la aplicación de la razones financieras de rentabilidad.

Planteamiento y evaluación de estrategias: El siguiente cuadro muestra las estrategias para el mejoramiento de la gestión de ventas así como la evaluación de cada uno de los puntos:

Cuadro No. 13
Estrategias – Ventas
Empresa de servicios, S. A

		Ev	aluación de	estrategias	
No.	strategias plantead	Costo de implementación	Criterio de éxito	Criterio de dificultad tecnología	Indicador financiero
1	Mejorar atención al cliente	Ninguno	Incremento en ventas	Ninguno	Margen de utilidad
2	Publicidad en redes sociales	Ninguno	Incremento en ventas	Ninguno	Margen de utilidad
3	Establecimiento de meta de ventas	Ninguno	Incremento en ventas	Ninguno	Margen de utilidad
4	Comisión por venta a trabajadores	Porcentaje de comisión	Incremento en ventas	Ninguno	Margen de utilidad

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Elección de estrategias: Se propone la implementación de todas las estrategias, el mejorar la atención permitirá obtener la fidelidad de los clientes, la publicidad en redes sociales permitirá llegar a nuevos clientes, el establecer una meta de ventas facilitará la planificación y proporcionará dirección al negocio, al capacitar al personal sobre técnicas de ventas y ofrecer una comisión sobre estas motivará a los empleados a atraer el mayor número de ventas posibles. (Ver anexo II)

4.5 Proyección de resultados esperados

De acuerdo con las propuestas planteadas se presentan los estados financieros y las razones financieras más relevantes proyectadas para el período 2020.

Cuadro No. 14

Análisis horizontal estado de situación financiera proyectado

Empresa de servicios, S. A

(Cifras expresadas en quetzales)

2019	2020	Variación	Variación porcentual
310,023	161,365	(148,658)	-48%
94,698	75,235	(19,463)	-21%
215,325	86,130	(129,195)	-60%
206,600	121,111	(85,489)	-4 1%
440,912	440,912	-	0%
(269,866)	(320,048)	(50,182)	19%
168,030	168,030	(0)	0%
(137,479)	(171,085)	(33,606)	24%
	•	-	0%
(12,037)	(13,737)	(1,700)	14%
516,623	282,476	(234,147)	-45%
676,378	374,788	(301,590)	-45%
257,321	115,589	(141,732)	-55%
83,776	74,081	(9,695)	-12%
267,666	133,833	(133,833)	-50%
67,615	51,285	(16,330)	-24%
200,000	150,000	(50,000)	-25%
200,000	150,000	(50,000)	-25%
876,378	524,788	(351,590)	-40%
5,000	5,000	-	0%
5,000	5,000	-	0%
(364,755)	(247,312)	117,444	-32%
(52,950)	117,444	170,394	-322%
(311,805)	(364,755)	(52,950)	17%
(359,755)	(242,312)	117,444	-33%
516,623	282,476	(234,146)	-45%
	310,023 94,698 215,325 206,600 440,912 (269,866) 168,030 (137,479) 17,038 (12,037) 516,623 676,378 257,321 83,776 267,666 67,615 200,000 200,000 876,378 5,000 5,000 (364,755) (52,950) (311,805) (359,755)	310,023 161,365 94,698 75,235 215,325 86,130 206,600 121,111 440,912 440,912 (269,866) (320,048) 168,030 168,030 (137,479) (171,085) 17,038 17,038 (12,037) (13,737) 516,623 282,476 676,378 374,788 257,321 115,589 83,776 74,081 267,666 133,833 67,615 51,285 200,000 150,000 876,378 524,788 5,000 5,000 (364,755) (247,312) (52,950) 117,444 (311,805) (364,755) (359,755) (242,312)	310,023 161,365 (148,658) 94,698 75,235 (19,463) 215,325 86,130 (129,195) 206,600 121,111 (85,489) 440,912 - (269,866) (320,048) (50,182) 168,030 (60) (137,479) (171,085) (33,606) 17,038 17,038 - (12,037) (13,737) (1,700) 516,623 282,476 (234,147) 676,378 374,788 (301,590) 257,321 115,589 (141,732) 83,776 74,081 (9,695) 267,666 133,833 (133,833) 67,615 51,285 (16,330) 200,000 150,000 (50,000) 200,000 150,000 (50,000) 876,378 524,788 (351,590) 5,000 5,000 - 5,000 5,000 - 5,000 5,000 - 5,000 5,000 - 5,000 5,000 -

Fuente: Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

Al realizar las proyecciones, en cuanto al análisis horizontal se muestra una reducción de caja y bancos como resultado del pago de cuentas por pagar posterior a la negociación de descuento por pronto pago con los proveedores, lo cual puede verse reflejado en la disminución del 12% de esta cuenta. Las cuentas por cobrar muestran una disminución del 60% la cual es resultado de la implementación de políticas de cobro al disminuir de 87 días a 35 días el cobro lo que permite una disminución en dicha cuenta, así como también al considerar estrategias como el factoraje y descontar el 5% del total de las cuentas por cobrar por considerarse las más antiguas.

Por su parte se proyecta que los activos no corrientes no sufrirán ningún cambio, para el período 2020 la empresa no adquirirá nuevos activos, puesto que cuenta con los activos suficientes para funcionar y esto podría afectar su liquidez.

Así también se estima un decremento del pasivo corriente por un total de 45%, correspondientes a la disminución de cuentas por pagar, proveedores, provisiones por pagar e impuestos, de los cuales la disminución de los dos últimos es resultado de la toma de decisión de la administración de reducir el personal. El pasivo no corriente se espera se reduzca en un 53.10%, y se proyecta que dicho pago pueda ser cubierto con los ingresos de la empresa, ya no sea necesario adquirir más deuda con los accionistas para realizar el pago de este. El patrimonio se espera no sufra cambios, en tanto que se proyecta un resultado del ejercicio positivo para el año 2020.

Cuadro No. 15

Análisis horizontal estado de resultados proyectado
Empresa de servicios, S. A

(Cifras expresadas en quetzales)

Descripción	2019	2020	Variación	Variación Porcentual
Ingresos				
Ventas	891,419.98	898,325.99	6,906.01	0.77%
Costos de ventas				
Costos	302,090.26	327,417.96	<u> 25,327.70</u>	8.38%
Utilidad bruta:	589,329.72	570,908.04	(18,421.69)	-3.13%
Gastos				
Gastos de operación				
Remuneraciones y prestaciones a empleados	(426,615)	(276,987)	149,628	-35.07%
Gastos de administración	(34,951)	(29,724)	5,227	-14.95%
Depreciaciones	(96,354)	(63,915)	32,440	-33.67%
Impuestos	(59,418)	(60,391)	(973)	1.64%
Ganancia o perdida en operacion:	(28,008)	139,892	167,900	-599.47%
Gastos financieros				
Intereses sobre prestamos	(24,942)	(22,448)	2,494	-10.00%
Ganancia o perdida del ejercicio	(52,950)	117,444	170,394	-321.80%

Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad.

La proyección de ventas estima un incremento de 0.77%, dicha proyección se realizó utilizando el método de factores y los gastos considerando el histórico de las transacciones partiendo del análisis de la situación actual y sobre esto considerando los cambios con las estrategias planteadas, mismas que se detallan en el anexo VII.

En cuanto a la proyección de costos y gastos los costos presentan un aumento del 8.38% los cuales como se mencionó anteriormente se integran por la compra de timbres, papel de protocolo, y gastos administrativos que deben realizarse ante instituciones de gobierno, entre otros; para los costos la proyección se realizó con base a la experiencia que posee la administración de los posibles aumentos o

disminuciones. Se estima una reducción de los gastos de operación, principalmente en la cuenta de remuneraciones y prestaciones a empleados como resultado de la toma de decisión por parte de la administración de recortar al personal con que contaba para el año 2019. (Ver anexo VIII)

Así mismo como resultado del recorte de personal se estima una disminución del 14.95% de los gastos de administración, los cuales corresponden a luz, agua, papelería y útiles entre otros. Por su parte al no adquirir más activos por parte de la empresa se estima una disminución en las depreciaciones de un 33.67%. Así como un incremento en relación con los impuestos como resultado del incremento generado por las ventas; y se proyecta una disminución del 10% en los gastos financieros como resultado de las amortizaciones del préstamo realizadas.

Cuadro No. 16

Análisis de liquidez, endeudamiento y actividad

Empresa de servicios, S. A

Razón Fórmula Ai		Año 2019	Calculo	Año 2020			
	Análisis de liquidez						
Razón circulante	Activo corriente Pasivo corriente	Q 0.46	Q 161,365 Q 374,788	Q 0.43			
	Analisis de e	ndeudamiento					
Razón de Pasivos totales -2.44 apalancamiento Patrimonio		Q 524,788 -Q 242,312	-2.17				
	Análisis d	e actividad					
Período promedio de cobro	Cuentas por cobrar Ventas / 360	87 días	Q 86,130 Q 2,495	35 días			
Período promedio de pago	Cuentas por pagar Compras / 360	38 días	Q 115,589 Q 3,351	34 días			
Ciclo de cobro y pago Período p. cobro - Período p. pago		48 días	35 -34	1 días			

Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad

Cuadro No. 17

Análisis de rentabilidad y apalancamiento
Empresa de servicios, S. A

Razón	Fórmula	Año 2019	Calculo	Año 2020
	Analisis de	rentabilidad		
Margen de utilidad neta	<u>Utilidad neta</u> Ventas	-5.94%	Q 117,444 Q 898,326	13.07%
Razón de rotación de activos	Ventas Activos totales	1.83 veces	Q 898,326 Q 282,476	3.18 veces
Retorno sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad neta Capital total	-14.72%	Q 117,444 -Q 301,033	39.01%
	Análisis de a	palancamiento		
Utilidad por acción (UPA)	Utilidad neta Número de acciones	-Q 1,059.00	Q 117,444 50	Q 2,348.87
Grado de apalancamiento operativo (GAO)	Variación % UAII Variación % ventas	-20.27	538% 0.77%	698.23

Elaboración propia con base en información proporcionada por la entidad

La razón circulante proyectada para la entidad muestra un cambio de Q. 0.46 a Q. 0.43, lo que se interpreta como, que por cada Q. 1.00 de pasivo que posee la entidad la empresa cuenta con Q. 0.43 centavos de activo para respaldar la deuda adquirida con terceros. El índice disminuyó, esto se debe a que el activo corriente se redujo un 48% y el pasivo corriente únicamente un 45%, derivado del alto porcentaje de deudas a corto plazo que posee la entidad. La razón de apalancamiento que se proyecta para el período 2020 es de 2.17, este indicador aún se muestra negativo como resultado de la pérdida que presentó la empresa en los ejercicios anteriores, el apalancamiento que se presenta en relación con el patrimonio aún se considera demasiado alto por lo que la administración debe continuar con la elaboración e implementación de estrategias para mejorar este ratio.

El período promedio de cobro muestra que por medio de la implementación de políticas, cobro de mora por el incumplimiento de esta, e incentivar a los clientes con descuentos por pronto pago, el ratio ha mejorado de 87 días para el año 2019 a 35 días en el año 2020, lo cual le permite convertir en efectivo con mayor rapidez las ventas realizadas al crédito y disminuir el porcentaje de cuentas que se consideren incobrables.

El período promedio de pago disminuyó| de 38 días a 34, esto como resultado del establecimiento de políticas, y de los descuentos negociados con los proveedores por pronto pago, lo cual reduce un porcentaje de las cuentas por pagar, y puede mejorar el récord crediticio que presente la empresa, al momento de solicitar crédito ante un nuevo proveedor o bien una institución bancaria.

Por su parte el ciclo de cobro y pago mejoro como resultado de la mejora del período promedio de cobro y período promedio de pago, se proyecta que para el período 2020, este indicador pase de tener 48 días de desface a poseer únicamente 1 día. Esto quiere decir la empresa logrará cobrar sus ventas al crédito en promedio 1 día antes de realizar el pago de sus pasivos a corto plazo, y se espera que este indicador mejore para el período 2021, y se alcance la política establecida de 20 días de cobro y 40 días de pago.

Se estima un margen de utilidad neta del 13.07% para el año 2020, esto como resultado del incremento de ventas, juntamente con la reducción de gastos operativos y financieros, lo cual le permitirá a la entidad obtener una utilidad de Q. 117,444.00.

La rotación de activos que se proyecta para el año 2020 se incrementó a 3.18 veces al año, esto como resultado del incremento de ventas de 0.77% así como también de que la administración no adquirió más activos durante este período. Se puede considerar que para el período proyectado la administración y utilización de los activos será más eficiente al rotar un mayor número de veces.

El ROE que muestra la entidad para el año proyectado se muestra positivo, como resultado de haber obtenido ganancia en el ejercicio contable, por lo que la empresa presenta un 39.01% de utilidad en relación con el patrimonio, la empresa se muestra rentable para los accionistas, y se reduce el riesgo de quiera.

La utilidad por acción que se estima para cada accionista para el período proyectado es de Q. 2.348.87, como resultado de la ganancia obtenida en el ejercicio, posterior a la aplicación de las estrategias planteadas. El grado de apalancamiento operativo que presenta la empresa es de 698.23, por lo cual al aumentar 0.77% las ventas del período 2019 para 2020 la utilidad aumentará 5.37 puntos porcentuales por cada punto porcentual que se incrementen las ventas.

CONCLUSIONES

- 1. De acuerdo con los estados financieros y las proyecciones realizadas considerando las estrategias propuestas, se demuestra la funcionalidad y utilidad del análisis de estados financieros como herramienta en la mejora de la toma de decisiones ayudando así a mejorar la gestión financiera de la empresa.
- 2. Los recursos financieros con que cuenta la empresa son bajos, ya que presenta un capital de trabajo negativo para ambos períodos, y su razón circulante muestra que no cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus pasivos a corto plazo, así como también ha presentado pérdida en ambos períodos por lo que los recursos con que cuenta no están siendo administrados de la mejor forma, la rotación del activo es muy baja, y tanto el ROE como el ROA muestran que los inversionistas no han obtenido utilidades por las inversiones en el patrimonio y en los activos.
- 3. Entre las principales debilidades con que cuenta la empresa se encuentran: la falta del establecimiento de políticas y procesos claramente definidos para la toma de decisiones, administración de efectivo, proceso de contratación de personal, evaluación de costo beneficio de las inversiones a corto y a largo plazo, las cuales fueron comunicadas a la administración por medio de una carta la cual se adjunta en el anexo IX.
- 4. Entre las cuentas más relevantes del estado de situación financiera se encuentra las cuentas por cobrar, debido a que la empresa maneja el mayor porcentaje de ventas al crédito y no al contado; vehículos siendo el activo de mayor porcentaje en relación con los activos no corrientes puesto que representa el 33% del total del activo, pero debe tenerse en cuenta que del total de vehículos únicamente un porcentaje mínimo es utilizado para la generación de ventas; por su parte las cuentas de mayor peso para el pasivo son las cuentas por pagar con un 49% y provisiones por pagar con un 51.81%, así

- también el estado de resultados se ve afectado grandemente por las remuneraciones y prestaciones a empleados y el cómo el costo de ventas.
- 5. Se presentan seis propuestas de estrategias relacionadas al análisis financiero, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, gestión de recursos humanos, liquidez y ventas con el fin de mejorar la gestión financiera de la empresa, las cuales se utilizaron como base para realizar los estados financieros proyectados y las razones financieras más relevantes, a través de los cuales se muestra un resultado positivo puesto que al realizar la implementación de las mismas se proyecta una utilidad de Q. 117,444.00 para el período 2020.

RECOMENDACIONES

- Implementar el análisis financiero como herramienta, para la mejora de la toma de decisiones y planteamiento de estrategias que permitan a la empresa mejorar la gestión financiera.
- 2. Derivado de que la empresa cuenta con un bajo nivel de recursos financieros se recomienda a la gerencia la implementación de las estrategias propuestas, ya que las mismas ayudarán a la mejora de la empresa y el costo de implementación es reducido, lo que le permitirá incrementar su liquidez. Se debe optimizar los recursos financieros, y mejorar el uso de sus activos y patrimonio para generar utilidades previniendo de esta forma caer en insolvencia y afectar sus operaciones diarias.
- 3. Se recomienda a la gerencia realizar un análisis financiero periódicamente para detectar los factores que puedan afectar a la empresa y esto les permita reaccionar a tiempo ante cualquier inconveniente que pueda surgir por medio del planteamiento de estrategias adecuadas.
- **4.** Se recomienda a la gerencia evaluar el historial crediticio de los clientes previo al otorgamiento de crédito, así como promover las ventas al contado con el fin de aumentar su liquidez, y reducir las cuentas por pagar para evitar mantener un buen récord crediticio.
- 5. Se recomienda a la gerencia la implementación de presupuestos mensuales con el fin de conocer y programar sus erogaciones para mantener un flujo de caja que sea capaz de costear las operaciones diarias y les permita reinvertir los recursos percibidos para continuar sus operaciones, realizar descriptores de puestos y evaluar las funciones que desempeña cada empleado, y determinar si el personal con que cuentan es el adecuado para el tamaño de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Abogal D., Crespy G., y Rubalcaba L. (2015). La innovación y la nueva economía de servicios en América Latina y el Caribe Uruguay, Montevideo: Manuel Carballa
- 2. Aching C. Guía rápida ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia 2005 Recuperado de http://cesaraching.blogspot.com/
- 3. Beeck S. Asociación de investigación y estudios sociales Guatemala 1998 Recuperado de https://s3.amazonaws.com/asies-books/books/ra1998_3.pdf
- 4. Besley S. y Brigham E. (2008). Fundamentos de administración financiera. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- 5. Bonsón, E., Cortijo, V., y Flores, F. (2009). Análisis de estados financieros. Madrid, España: Pearson Education, S.A.
- 6. 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.
- 7. Córdoba, M. (2016). Gestión Financiera (2 ed.). Bogotá, Colombia: Editorial Buena Semilla
- 8. Decreto 2-70 Código de Comercio. Diario de Centro Ámerica, Guatemala, Guatemala
- 9. Fajardo M. y Soto C. (2017). Gestión financiera empresarial Machala, Ecuador Editorial UTMACH,

- Franklin, E. (2007). Auditoría administrativa gestión estratégica del cambio. (2 ed.). Naucalpan de Juarez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. (12 ed.).
 Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- 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.
- 13. Moreno, E. y Caballero, J. (2008). Ciencias sociales. El mundo contemporáneo (2 ed.). España: Editorial Mad
- Nieto, C. (2010). Manual contabilidad financiera (I): conceptos básicos. Sevilla,
 España: Eduinnova
- Pilar, J. (2011). Herramientas para la gestión y la toma de Decisiones. (2 ed.).
 Argentina: Editorial Hanne
- Prieto, C. (2010). Análisis financiero. Bogotá, Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.
- 17. Robles, C. (2012). Fundamentos de administración financiera. Tlalnepantla, México: Red Tercer Milenio S.C.
- 18. Soto, C. Ramón, R. Solórzano, A. Sarmiento, C. y Mite, M. (2017). Análisis de estados financieros la clave del equilibrio gerencial. Guayaquil, Ecuador: Cámara Ecuatoriana del libro

- 19. Warren, C., Reeve, J. y Duchac, J. (2009). Contabilidad administrativa. (10 ed.). México, D.F.: Cengage learning Editores, S.A. de C.V.
- 20. Wild, J., Subramanyam, K. y Halsey, R. (2007). Análisis de estados financieros. (9 ed.). México, D.F.: McGraw W-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.

FUENTES ELECTRÓNICAS

- 21. Campos M. Métodos de investigación académica 2017 Recuperado de https://www.academia.edu/335513/M%C3%A9todos_y_t%C3%A9cnicas_de _investigaci%C3%B3n_acad%C3%A9mica
- 22. Cárdenas R. Diseño Curricular y Perfil de Egreso Del Sistema Educativo Naval 2005 Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment /file/133491/METODOLOGIA_DE_INVESTIGACION.pdf
- Domínguez y Seco Análisis Económico-Financiero 2010 Recuperado de http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/ratios-financierosgenerales_1563901457.pdf"
- 24. Escuela de Formación PDI Toma de decisiones y solución de problemas s.f.

 Recuperado de https://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf
- 25. González, G. (2011). Análisis e interpretación del desempeño financiero para la toma de decisiones en la industria de muebles (tesis de maestría). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3866.pdf

- 26. Ibarra A. Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios 2006 Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/646/64602108.pdf
- 27. Instituto Nacional de estadística y geografía Clasificación para Actividades Económicas s.f. Recuperado de file:///C:/Users/CHRISS~1/AppData/Local/Temp/Clasificacion_act_econENO E.pdf
- 28. Irrazabal, V. (2018). Aplicación del análisis e interpretación de los estados financieros y su incidencia para la toma de decisiones en una empresa de transportes urbano de lima metropolitana en el periodo 2015 (tesis de pregrado). Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú. Recuperado de http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/1464/APLICACI%C3%93 N%20DEL%20AN%C3%81LISIS%20E%20INTERPRETACI%C3%93N%20 DE%20LOS%20ESTADOS%20FINANCIEROS%20Y%20SU%20INCIDEN CIA%20PARA%20LA%20TOMA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- 29. Itaú empresas Gestión financiera 2019 Recuperado de https://s2. q4cdn.com /476556808/files/doc_downloads/spanish/sustentabilidad/2019/08/Manualgestion-financiera.pdf
- 30. Leandro, J. (2014). Diseño de un modelo integral para analizar la salud financiera de la Junta Administradora del Fondo de Ahorro y Préstamo de la Universidad de Costa Rica, como herramienta para facilitar la identificación y administración de riesgos financieros (tesis de maestría). Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Recuperado de http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/15634/TESIS%20FINANZAS%20Judith%20Leandro%20Chinchilla.pdf?sequence=1

- 31. Marchese A. Díaz D. Campanaro R. Diaz T. Rivero J. Carrizo F. Ferraro A. y Scialla J. Análisis inteligente de informes financieros. Una revisión de antecedentes empíricos 2015 Recuperado de https://rephip.unr.edu.ar/bitstre am/handle/2133/7534/Marchese%20y%20otros_analisis%20inteligente.pdf? sequence=3&isAllowed=y
- 32. Minda, M. (2017). Análisis administrativo y financiero en la mejora de las decisiones gerenciales de una empresa de servicios turísticos (tesis de maestría). Universidad Técnica del Norte Ibarra, Ecuador. Recuperado de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7041/1/PG%20518%20TE SIS.pdf
- 33. Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala Informe economico y comercial 2019 Recuperado de https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/odix/~edisp/doc2019821159.pdf
- 34. Ojeda C. Manual de contabilidad financiera 2010 Recuperado de http://www.eduinnova.es/monografias2010/nov2010/financiera1.pdf
- 35. Restrepo B. Economía 1 2011 Recuperado de https://www.uaeh.edu. mx/investigacion/productos/4775/economia-1.pdf
- 36. Romero J. El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento s.f. Recuperado de http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/inae3/romeroaj.pdf
- 37. Serrano J. y Rodríguez C. El sector servicios en la economía global: Transformaciones y consecuencias 2011 Recuperado de http://clio.rediris.es.
- 38. Solis, R. (2012). Análisis financiero como herramienta en la evaluación de la capacidad de endeudamiento en la industria del plástico en el departamento

de Guatemala (tesis de maestría). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3971.pdf

39. Tecoloco Guatemala Sector servicios como generador de oportunidades 2011

Recuperado de https://www.tecoloco.com.gt/blog/sector-servicios-comogenerador-de-oportunidades.aspx

ÍNDICE DE CUADROS

Contenido		Página
Cuadro No. 1	Análisis horizontal estado de situación financiera	47
Cuadro No. 2	Análisis horizontal estado de resultados	49
Cuadro No. 3	Análisis vertical estado de situación financiera	51
Cuadro No. 4	Análisis vertical estado de resultados	53
Cuadro No. 5	Análisis de liquidez, endeudamiento y actividad	55
Cuadro No. 6	Análisis de rentabilidad y apalancamiento	56
Cuadro No. 7	Proceso de toma de decisiones	66
Cuadro No. 8	Estrategias - Análisis financiero	68
Cuadro No. 9	Estrategias – Cuentas por cobrar	69
Cuadro No. 10	Estrategias – Cuentas por pagar	70
Cuadro No. 11	Estrategias – Recursos humanos	71
Cuadro No. 12	Estrategias – Liquidez	73
Cuadro No. 13	Estrategias – Ventas	74
Cuadro No. 14	Análisis horizontal estado de situación financiera proyectado	75
Cuadro No. 15	Análisis horizontal estado de resultados proyectado	77
Cuadro No. 16	Análisis de liquidez, endeudamiento y actividad	78
Cuadro No. 17	Análisis de rentabilidad v apalancamiento	79

ANEXOS

ANEXO I

Encuesta realizada a la administración

Universidad San Carlos de Guatemala Encuesta – Análisis financiero -Empresa de servicios, S. A.



Objetivo: Establecer la situación financiera y estructural de la empresa previo a realizar el análisis financiero e implementación de propuestas.

Pregunta No. 1 ¿Cuenta con políticas establecidas para el cobro, pago a proveedores o administración de efectivo? Actualmente no se cuenta con políticas establecidas para ninguno de estos ámbitos, la empresa realiza pagos semanalmente, en tanto que sus cobros son irregulares, y las cuotas mensuales que tienen establecidas con algunos clientes no siempre son constantes, por lo que su liquidez se ve afectada, al grado en que en algunas ocasiones ha sido necesario que los socios aporten liquidez a la empresa para que pueda cubrir sus gastos y continuar funcionando.

Pregunta No. 2 ¿Cuenta con un proceso de evaluación y determinación de costo – beneficio previo a la creación de una nueva plaza o contratación de un nuevo empleado dentro de la empresa? No se cuenta con un proceso claramente establecido previo a la contratación de nuevos empleados, y tampoco existen manuales de puestos que puedan definir las actividades de cada puesto, se han realizado contrataciones en época de picos de ventas, sin establecer previamente las atribuciones que tendrá a cargo el nuevo empleado, lo que ha derivado en la contratación de personal que posterior al pico de ventas quede con pocas atribuciones las cuales podría realizar el personal ya existente, ocasionándole a la empresa gastos como salario y prestaciones, innecesarios.

Pregunta No. 3 ¿Previo a realizar la compra de un activo o bien a adquirir un préstamo se realiza un análisis financiero? A la fecha la empresa cuenta con un préstamo considerable, lo cual repercute en la liquidez de la entidad por el pago de las amortizaciones y pago de interés de este, pero al obtener el mismo no se realizó un análisis adecuado sobre la capacidad de pago, ni otras opciones crediticias.

Pregunta No. 4 ¿La empresa utiliza alguna herramienta para el análisis financiero? La empresa no cuenta con ninguna herramienta de análisis sobre sus estados financieros que les permita realizar una toma de decisiones bajo certeza, derivado de esto la toma de acciones que se ha realizado han afectado el flujo de efectivo de la empresa.

Pregunta No. 5 ¿Utiliza alguna herramienta de planificación financiera? No se cuenta con ninguna herramienta de planificación financiera, por lo que la empresa se ve afectada derivado de que no se determina con anticipación los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Pregunta No. 6 ¿Cuenta con un administrador financiero? Actualmente la empresa únicamente cuenta con un contador externo el cual únicamente proporciona información tributaria, está limitado únicamente la preparación y presentación de impuestos, únicamente elabora estados financieros cuando han sido solicitados por proveedores o bancos para la aprobación de créditos.

Pregunta No. 7 ¿Utiliza alguna herramienta para medir el desempeño financiero de la empresa? La empresa actualmente no aplica ningún indicador que pueda mostrarle el desempeño de la empresa, que le permita saber si la empresa se encuentra en buen estado o bien si deben tomarse medidas correctivas.

ANEXO II

Políticas Financieras Empresa de servicios, S.A. Ver.1-2020

Las políticas financieras que se describen a continuación han sido aplicadas consistentemente por la empresa de servicios, S. A.

- 1. Análisis financiero: El contador de la empresa de Servicios, S. A. es el encargado de presentar a la administración de forma mensual los estados financieros correspondientes al período, así como un análisis horizontal y vertical de los mismos, y la aplicación e interpretación de las razones financieras de la empresa.
- 2. Efectivos: La empresa de servicios, S.A. incluye los saldos de efectivo en caja y bancos, no excediendo el valor de 300 mil quetzales o su consolidado expresado en dólares con el tipo de cambio de cierre mensual, el control del efectivo será ejecutado entre las funciones del contador general de la entidad.
- 3. Cuentas por Cobrar: Las cuentas por cobrar se registran a su valor principal, pendiente de cobro, menos una estimación de cuentas incobrables o cualquier pérdida por deterioro. Ese valor principal representa el valor definido en el momento en que se generó la cuenta por cobrar, el cual es sustancialmente cercano a su valor de mercado. La Empresa de servicios considera un índice promedio de cobro de 20 días, el control será ejecutado por la administración, para el cumplimiento del objetivo se desarrolla una política de créditos para la entidad.
- 4. Estimación de cuentas incobrables: La Empresa de servicios, S.A. sigue la política de registrar una estimación para cuentas incobrables, con base en una evaluación periódica del saldo de las carteras por cobrar. Esta evaluación considera aspectos tales como la capacidad de pago de los deudores, las garantías recibidas, la antigüedad de los saldos, informes de los asesores legales, y otras consideraciones de la Administración. Las pérdidas en que se incurran en la recuperación de las cuentas por cobrar se liquidan contra el saldo de la estimación.
- 5. Descuento por pronto pago: La empresa de servicios, S. A. aplicará un 2% de descuento sobre las facturas que se paguen en los primeros quince días, caso contrario el cliente podrá pagar en un plazo de 20 días el monto total de la factura.

- **6. Aprobación de crédito a clientes:** Previo a la aprobación de crédito a clientes, deberá presentar el formulario de solicitud de crédito (ver anexo IV), el cual deberá ser evaluado y aprobado por la administración.
- 7. Factoraje: La administración podrá negociar las cuentas por cobrar mayores a 90 días con el fin de evitar que estas se conviertan en incobrables, ante la entidad financiera que ofrezca el mejor beneficio.
- 8. Cobro de mora por pagos vencidos: La empresa de servicios, S. A. aplicará un 5% de recargo sobre el monto total facturas que se paguen se paguen posterior a los 20 días plazo que establece la política de cobro.
- 9. Capital: La empresa de servicios S.A. considera únicamente acciones comunes que son clasificadas en la sección patrimonial. Los costos incrementales directamente atribuibles a la emisión de acciones comunes son reconocidos como una deducción del patrimonio, netos de cualquier efecto tributario.
- 10. Dividendos: Los dividendos sobre acciones clasificadas en el patrimonio, se reconocen como pasivo sobre la base de acumulado, si la decisión de pago ha sido autorizada o aprobada por los accionistas y comunicada antes de la fecha del estado de situación financiera consolidado.
- 11. Depreciación: La depreciación se calcula sobre el monto depreciable, que corresponde al costo, u otro monto que se sustituye por el costo, menos su valor residual. La depreciación es reconocida en resultados con base en el método de línea recta, tanto para efectos financieros como impositivos, con base en las vidas útiles estimadas de los respectivos activos considerando que éstos reflejan con mayor exactitud el patrón de consumo esperado de los beneficios económicos futuros relacionados con el activo.
- 12. Cuentas por Pagar: Las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar se registran al costo. La empresa de servicios, S.A. considera un índice de promedio de pago de 40 días, el control será ejecutado por el encargado de tesorería, con reportería directa al contador general, y se proporcionará una contraseña de pago en la cual se indicará la forma y fecha en que se realizará el pago. (Anexo V)

- 13. Descuentos con proveedores: La administración podrá negociar descuentos por pronto pago ante los proveedores, el cual deberá encontrarse entre el 2% y 5%, así también deberá evaluarse la liquidez con que cuenta al empresa previo a la realización de dichos pagos.
- **14. Provisiones:** Una provisión es reconocida cuando la empresa de servicios, S.A. adquiere una obligación legal o contractual como resultado de un evento pasado y es probable que se requiera un desembolso económico para cancelar tal obligación.
- **15.Comisiones sobre ventas:** La empresa de servicios, S. A. otorgará un 2% de comisión sobre las ventas que se realicen a clientes nuevos y un 1% sobre todas las ventas, así también el pago de estas se realizará hasta percibir el pago de las ventas realizadas.
- **16. Nivel de Endeudamiento:** La empresa de servicios, S.A. define como límite de compromiso con sus acreedores y proveedores de un 45%.
- **17. Índices de Evaluación:** La Asamblea general de accionistas 2-2020 acuerdan los siguientes parámetros de evaluación financiera de la entidad:

ÍNDICES DE EVALUACIÓN CUANTITATIVO PARA EL ÁREA FINANCIERA RAZONES FINANCIERAS

		Explicación
Razón Circulante	1.8	Cubrir el 1.8 de pasivos circulantes
Promedio de Cobro	20	El máximo establecido para la recuperación de cuentas por cobrar es de 60 días.
Promedio de Pago	90	Como mínimo el nivel de apalancamiento que se debe tener es de 90 días en créditos obtenidos con proveedores
Razón de endeudamiento	45%	La empresa no debe estar comprometida en más del 40% con proveedores comerciales y financieros.
Rotación de intereses	3	La utilidad mínima antes de impuestos e intereses que se espera debe cubrir como, mínimo 3 veces los gastos financieros.

ANEXO III

Programa de Capacitación Ver.1-2020

La empresa de Servicios, S.A. en su programa de capacitación se encuentra divida en 4 fases:

Fase 1: Evaluación del tipo de necesidad. En esta etapa el personal a cargo de RRHH debe realizar un acompañamiento con los jefes de área para identificar las oportunidades de mejora, las debilidades del personal y el área de interese en capacitarse del colaborador. Para el cumplimiento del objetivo a continuación se brinda formulario que debe ser llenado por RRHH para consolidar la información de la fase I.

No	Actividad	Responsables	Involucrados	Fecha Programada	
1	Analisis horizontal y vertical de estados financieros	Contador general	Contador general	07/11/20 5 hrs	
2	Interpretación de estados financieros	Contador general	Contador general	14/11/20 5 hrs	
3	Razones financieras calculo e interpretación	Contador general	Contador general	21/11/20 5 hrs	
4	Elaboración de presupuestos	Contador general	Contador general	28/11/20 5 hrs	
5	Gestión financiera	Contador general	Contador general	05/12/20 5 hrs	

Fase 2: Costos. Al identificar las áreas de mejora y los temas a capacitar se debe definir por usuarios los cursos, talleres o seminarios a capacitar, se podrán ejecutar de modalidad virtual, presencial interna y presencial externa. La lista de cursos y costo por ejecución deberá realizarse semestralmente y presentada al comité gerencial para su revisión y aprobación: A continuación, se presenta formulario para presentar para aprobación:

Nombre del Curso: Analisis financiero						
No. De Participantes		1				
Descripción	Costo					
Capacitador/ curso						
= Costo Horas Hombre (Q. 20.83) x Horas Invertidas (25 hrs)	Q	521				
Material Didáctico						
Impresiones, Pos Its	Q	200				
Costo capacitación						
Costo total por 25 horas de capacitación	Q	1,279				
Total	Q	2,000.00				

Fase 3: Programación y Control. Las capacitaciones aprobadas por el comité gerencial deben ser planificadas por el personal de Recursos Humanos y los jefes de área para no intervenir en procesos ya planificados dentro de la entidad. El personal de Recursos humanos para llevar un control de las planificaciones debe contar con herramientas auxiliares para alcanzar las metas establecidas. En el cuadro debe ser cargado los temas de las capacitaciones por departamento, el objetivo principal de la capacitación, el responsable del seguimiento, así como la duración del curso. Dentro del control se debe llevar un control de la planificación contra lo real ejecutado, para esto el cuadro provee de un pequeño cronograma de actividades para cargar los días estimados y reales ejecutados.

El cuadro de programación y control de capacitación provee de información del total de los participantes por temas y el grado de cumplimiento de los objetivos planificados, así mismo razonar las posibles desviaciones o deficiencias de las capacitaciones. A continuación, se presenta cuadro auxiliar para el cumplimiento de las programaciones de capacitaciones:

Fase 4: Evaluación. Para evaluar la eficiencia del curso al final de cada capacitación el personal de Recursos Humanos debe pasar una pequeña encuesta a los empleados beneficiados.

Evaluación De Reacción De Capacitación

Instrucciones: Con el fin de conocer sus impresiones sobre la capacitación recibida, se le solicita complete el siguiente cuestionario, con lo cual ayudará a mejorar las futuras actividades de capacitación. Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente.

	Descripción	Excelente	Bueno	Debe Mejorar	Deficiente			
1	¿Cómo califica el contenido de la capacitación?							
2	¿Cómo califica la utilidad del curso ?							
3	¿Cumplió el curso con sus expectativas?							
4	¿Cree que puede mejorar sus acciones de seguridad con la temática del curso recibida?							
5	¿La coordinación antes y durante de la capacitación fue?							
6	¿Cómo califica el manejo del tiempo durante la capacitación?							
7	¿Cómo califica el material que se le proporcionó?							
8	¿El material que se le entregó le será de utilidad?							
9	Describa 3 acciones aprendidas del cu	ırso que puede e	ejecutar en su pues	to de trabajo				
	-							
	_							
10	10 ¿Qué recomendaciones daría para mejorar las futuras actividades de capacitación?							

ANEXO IV

Formulario de solicitud de crédito

COMPAÑIA QUE SOLICITA EL CREDITO:				No. DE CLIENTE:		FECHA:				
LINEA DE CREDITO SOLICITADA: LINEA DE		LINEA DE CRE	CREDITO AUTORIZADA:		MENSUAL	BIMESTRAL		TRIMESTRAL		
PLAZO DE PAGO:	DIAS DE RE	EVISION	HOF	RARIO	DIA DE PAGO	, -	HORA	RIO:	_	
I. DATOS GENERALES										
RAZON SOCIAL O NOM	IBRE DEL CLIENT	E (Apellido paterr	no, materno, r	nombres):		TELEF	ONOS:			
DIRECCIÓN					ZONA	•				
MUNICIPIO:			DEPARTAME	ENTO:		COLO	COLONIA			
CORREO ELECTRONI	CO FACTURACIO	N:	•	CONTACT	ТО:					
SITIO WEB		TELEFONOS:		FAX:		ANTIG	ANTIGUEDAD:			
		'								
II. PERSONAL DE LA E										
ENCARGADO DE COMPRAS: CORREO EL			CTRONICO:	RONICO:			TELEFONO:			
ENCARGADO DE PAGO	OS:	CORREO ELE	CTRONICO:	TRONICO:			TELEFONO:			
III. REFERENCIAS CON	MERCIALES:									
NOMBRE:			NOM	MBRE:						
CONTACTO:			CON	CONTACTO:						
DIRECCION:			DIR	ECCION:						
OTROS:		TEL Y FAX:	OTF	ROS:			TEL Y	FAX:		
CREDITO AUTORIZADO	0	PLAZO:	CRE	EDITO AUTO	RIZADO		PLAZO	D:		
ANTIGUEDAD:		SALDO ACTUA	AL: ANT	IGUEDAD:			SALD	O ACTUA	AL:	
OBSERVACIONES:		•	OBS	SERVACIONE	ES:		1			

ANEXO V Formulario de contraseña de pago

CONTRASEÑA DE PAGO Empresa de servicios, S. A						
PROVEEDOR:						
FACTURA						
FECHA DE PAGO	DIA MES AÑO					
FORMA DE PAGO	CHEQUE TRANSFERENCIA					

ANEXO VI

Formato descriptor de puestos

EMPRESA DE SERVICIOS, S. A.	D	ESCRIPTO	OR DE PU	ESTOS	
Área:	Refere	ncia:		Ноја:	
Puesto:	Vigencia:				
Procedimiento:	Día	Día Mes		T	
1. IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto: Se reporta a: Supervisa a: 2. REQUISITOS MÍNIMOS					
Grado académico: Conocimientos especiales:					
Habilidades especiales:					
3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PUESTO					
4. DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA					
5. ESPECIFICACIONES RESPONSABILIDADES:					
6. RELACIONES DE TRABAJO					
Relaciones internas CON			PAF	RA	
Relaciones externas					
CON			PAF	RA	

ANEXO VII

Determinación de ventas (Método de factores)

Descripción	2020		
Ventas base		891,420	
<u>Factores de ajuste</u> Efectos de pandemia COVID-19		(89,142)	
Ventas Ajustadas		802,278	
<u>Factores de cambio</u> En los métodos de venta			
Forma de remunerar al personal 4% aumento		35,877	
Factores de corriente de crecimiento 5% de aumento en contratos de servicios		44,571	
5	Sub Total	882,726	
Factores fuerzas generales económicas		-	
Sub Total		882,726	
Factores influencia de la administración		15 600	
Decisiones de la administración		15,600	
Total ventas presupuestadas		898,326	

Para la proyección de ventas anterior se consideran las ventas base del año 2019 y sobre estas se aplican los factores que se detallan a continuación:

a) Factores de ajuste: Por el impacto que generó la pandemia del Covid-19 en el país se consideró un 25% de descuento sobre las ventas base del año 2019 ya que fueron parte de los descuentos otorgados a los clientes por los efectos e irregularidades que causó la pandemia a los servicios que se prestan actualmente.

- b) Factores de cambio: Se considera un aumento del 4% en las ventas al realizar un cambio en la forma de remunerar al personal y la forma de contratación por lo que se proyecta que las ventas aumenten en dicho porcentaje.
- c) Factores corriente de crecimiento: En cuanto al factor de corriente de crecimiento se proyecta un 5% de aumento sobre las empresas que pagan por el servicio de forma mensual, sobre el cual se tiene un contrato estipulado con dicho porcentaje.
- d) Factores fuerzas generales económicas: Para la presente proyección no se tomó en consideración alguno de los factores de fuerzas generales económicas como lo son factores sobre el índice de precios al consumidor, producto interno bruto, establecimiento de nuevas empresas, entre otros.
- e) Factores influencia de la administración: Este factor corresponde a las estimaciones contempladas por la administración, factor que 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.

ANEXO VIII
Proyección de gastos

Cuenta	Clasificación	2018	2019	2020
Sueldos y salarios	Remuneraciones y prestaciones a empleados	160,278	167,014	120,278
Bonificación incentivo 37-2001	Remuneraciones y prestaciones a empleados	188,904	186,572	104,019
Indemnizaciones	Remuneraciones y prestaciones a empleados	15,582	16,098	11,595
Bono 14	Remuneraciones y prestaciones a empleados	12,770	14,385	10,023
Aguinaldo	Remuneraciones y prestaciones a empleados	12,770	14,385	10,023
Vacaciones	Remuneraciones y prestaciones a empleados	6,374	7,181	5,809
Cuota patronal	Remuneraciones y prestaciones a empleados	17,102	17,668	12,834
Cuota IRTRA	Remuneraciones y prestaciones a empleados	1,603	1,656	1,203
Cuota INTECAP	Remuneraciones y prestaciones a empleados	1,603	1,656	1,203
Servicio de teléfono	Gastos de administración	2,574	4,598	2,114
Energía eléctrica	Gastos de administración	6,836	8,597	5,836
Papelería y útiles	Gastos de administración	1,147	790	1,147
Insumos de limpieza	Gastos de administración	5,544	4,034	3,544
Combustibles y lubricantes	Gastos de administración	6,987	7,858	4,987
Reparación y mant. equipo de computo	Gastos de administración	580	-	580
Reparaciones y mant. vehículos	Gastos de administración	660	5,793	660
Servicio de internet	Gastos de administración	575	575	575
Seguros y fianzas	Gastos de administración	1,456	1,456	9,031
Servicio de agua	Gastos de administración	1,250	1,250	1,250
Depreciación propiedad planta y equipo	Depreciaciones	83,915	96,354	63,915
Impuesto Sobre la Renta	Impuestos	62,366	59,418	60,391

El cuadro anterior muestra la integración de gastos de operación para los periodos 2018, 2019 y la proyección para el año 2020, con relación a los gastos por remuneraciones y prestaciones a empleados, estos presentan una disminución considerando el análisis de los puestos actuales, sobre los cuales se reestructurarán las plazas que actualmente se tienen considerando una bonificación relacionada a las ventas para el año 2020.

Los gastos de administración presentan una leve disminución relacionada directamente al personal que se dará de baja ya que se considera disminuir pagos relacionados con servicio telefónico, insumos de limpieza y energía eléctrica, asimismo para el año 2020 se proyecta el pago de un seguro para los vehículos adquiridos en el año 2019.

8

ANEXO IX

Carta a la gerencia -hallazgos-

Guatemala, noviembre del 2020

Señores Junta Directiva

Empresa de servicios, Sociedad Anónima

Ciudad de Guatemala, Guatemala

Respetables miembros de Junta Directiva

En la planeación y ejecución del trabajo profesional de graduación en el cual se realizó el análisis de estados financieros aplicando razones financieras, como herramienta en la toma de decisiones para el mejoramiento de la gestión financiera para los períodos 2018 y 2019, la investigación consideró el objetivo específico de comunicar a la gerencia las debilidades que puedan afectar a la empresa.

Durante el desarrollo de la investigación se identificaron puntos de mejora en la gestión financiera derivado del estudio del análisis financiero realizado, por lo que es necesario informar a la administración sobre los hallazgos identificados al momento de realizar el informe; para lo cual el informe presenta las principales conclusiones y recomendaciones identificadas al finalizar el trabajo.

Dicho informe corresponde al análisis realizado para los periodos 2018 y 2019 y está dirigido para consulta de cualquier persona, así como para uso de la junta directiva de la Empresa de servicios, Sociedad Anónima, sin comprometer la

9

confidencialidad de la información, por lo que el informe puede incluir en el

desarrollo del capítulo 4 los hallazgos, observaciones y análisis pertinentes que

contribuyan al mejoramiento de la gestión financiera de la empresa.

Entre los principales hallazgos se puede mencionar: la falta del establecimiento de

políticas y procesos claramente definidos para la toma de decisiones,

administración de efectivo, proceso de contratación de personal, evaluación de

costo - beneficio de las inversiones a corto y a largo plazo.

Atentamente,

Licda. Aura Angélica Prado Poitán