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

ANÁLISIS FINANCIERO DE UNA ENTIDAD COMERCIALIZADORA DE FUNGICIDAS, ABONOS Y FERTILIZANTES PARA LA AGRICULTURA DE GUATEMALA

AUTOR: LICENCIADA CLAUDIA VERALÍ TERCERO MEJÍA

Guatemala, septiembre de 2020

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

ANÁLISIS FINANCIERO DE UNA ENTIDAD COMERCIALILZADORA DE FUNGICIDAS, ABONOS Y FERTILIZANTES PARA LA AGRICULTURA DE GUATEMALA

Informe del Trabajo Profesional de Graduación para optar al Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes", aprobado por la Honorable 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, sub-incisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

AUTOR: LICENCIADA CLAUDIA VERALÍ TERCERO MEJÍA

Guatemala, septiembre 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 I:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II:	MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal III:	Vacante
Vocal IV:	BR. CC. LL. Silvia María Oviendo Zacarías
Vocal V:	P.C. Omar Oswaldo García Matzuy

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN

Coordinador:	MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Evaluador:	Ph.D. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Evaluador:	MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS. GUATEMALA, DIECISÉIS DE OCTUBRE DE DOS MIL QUINCE

Con base en el Punto _____, inciso ___, subinciso _____ del Acta ____-20___ de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el ____ de _____ de 20___, se conoció el acta Escuela de Estudios de Postgrado No. ___-20___ de _____ de la Presentación de la Evaluación del Trabajo Profesional de Graduación, de fecha ___ de_____ de 20____ y el trabajo profesional de Maestría en Artes del Programa de Maestría_____, denominado: "_____", que para su graduación profesional presentó el _____, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

_____

SECRETARIO

_____

DECANO

Revisado

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ACTA No.

ACTA No. 0__-20__

En el Salón No. ___de la Escuela de Estudios de Postgrado, Facultad de Ciencias Económicas, en el Edificio S-11 de la Universidad de San Carlos de Guatemala, reunidos los infrascritos miembros de la Terna Evaluadora, el __de ____de20___, a las _____ horas para practicar LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado _____, Carné No. _____, estudiante de la Maestría en _____de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en_____. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo del Trabajo Profesional de Graduación, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el _____.

Cada evaluador, con base en la Hoja de Evaluación calificó los elementos técnico-formales y de contenido profesional del informe del Trabajo Profesional de Graduación y defensa del mismo presentado por el sustentante, denominado "_____", dejando constancia de lo actuado.

El fallo de la Terna Evaluadora luego de su deliberación fue _____, este resultado es obtenido de las valoraciones cuantitativas asignadas por cada integrante del Tribunal Examinador. La Terna hace las siguientes recomendaciones: a) _____; b) _____; y c) _____. En fe de lo cual firman la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los _____ días del mes de _____del año dos mil _____.

_____ Coordinador

_____ _____ Evaluador

Evaluador _____ Postulante

ACTA/EP No. 1377

ACTA No. MAF-D-011-2020

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 **23 de septiembre de 2,020**, a las **19:30** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciada **Claudia Veralí Tercero Mejía,** carné No. **201316753**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado –SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018. Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado "**ANÁLISIS FINANCIERO DE UNA ENTIDAD COMERCIALIZADORA DE FUNGICIDAS, ABONOS Y FERTILIZANTES PARA LA AGRICULTURA 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 **70** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: **Que el sustentante incorpore las enmiendas señaladas dentro de los 5 días hábiles.**

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 23 días del mes de septiembre del año dos mil veinte.

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador

Ph.D. Sergio Raúl Mollinedo Ramírez
Evaluador

MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Evaluador

Lic. Claudia Veralí Tercero Mejía
Postulante

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

ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante Claudia Veraly Tercero Mejía, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 16 de octubre de 2020.

(f)_____

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:	Por permitirme concluir una meta más y darme la sabiduría y conocimiento necesario.
A MI SANTISIMA VIRGEN DE GUADALUPE:	Por ser esa luz en mis tiempos de adversidad, mí guía espiritual y por siempre interceder ante su hijo amado por mi hija y familia.
A MIS PADRES:	Víctor Manuel Tercero y Petrona de Jesús Mejía por ser ese pilar en toda mi vida, en especial a mi mami por ser ese ejemplo a seguir y ser una mujer luchadora, apoyarme en mis estudios universitarios moralmente enseñándome que con esfuerzo y dedicación se llega lejos.
A MI HIJA	Valerie por ser mi motor, mi razón de lucha e inspiración día tras día, y darme el deseo de superación constante como madre y profesional; donde alcanzando esta meta sea un ejemplo en su vida y formación educativa.
A MIS HERMANOS:	Manuel, David y Marisol Tercero, gracias a cada uno por su apoyo en especial a Marisol por ser esa excepcional hermana en mi vida, y que este logro personal provoque el deseo de superación en ellos.
A MIS AMIGOS	Por su amistad y apoyo.
A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:	Por guiarme en mi formación profesional.
A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:	Por ser la casa de estudios que me ha formado profesionalmente.

ÍNDICE

RESUMEN **i**

INTRODUCCIÓN **iv**

1. ANTECEDENTES **1**

2. MARCO TEÓRICO **6**

2.2 Clasificación de los Fertilizantes, Abonos y Fungicidas 7

2.3 Relación de la nutrición del rendimiento de los fertilizantes 9

2.4 Administración financiera 12

2.5 Análisis de Estados financieros 15

2.6 Aplicación de análisis en los Estados financieros porcentual 18

2.7 Razones Financieras 22

2.8 Rentabilidad 26

2.9 Valor Económico Agregado (EVA) 28

2.10 Análisis FODA 33

3. METODOLOGÍA **39**

3.1 Definición 40

3.2 Delimitación del problema 41

3.3 Objetivos 42

3.4 Diseño de la investigación 43

3.5 Universo 44

3.6 Instrumentos de Medición 44

3.7 Técnicas 45

3.8 Resumen del procedimiento usado en el desarrollo del trabajo 46

4 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS **47**

4.1 Situación actual de la Comercializadora 47

4.2 Herramientas, modelos y estrategias para el análisis de la Comercializadora 57

4.3 Resultados del Análisis de la Situación Financiera 60

4.4 Discusión de resultados del análisis financiero 90

CONCLUSIONES **95**

RECOMENDACIONES **96**

FUENTES BIBLIOGRAFICAS **97**

ANEXOS **100**
ÍNDICE DE FIGURAS **103**
ÍNDICE DE TABLA **104**

RESUMEN

Las empresas desean conocer la situación financiera, las utilidades que alcanzan, el posicionamiento en el mercado, la emisión de acciones y obligaciones, innovación en sus productos, la obtención de fondos y sus fuentes de financiamiento, por lo que resulta preciso el avance y desarrollo de la contabilidad de costos, estructurar estados financieros y conocer el estado actual de la empresa con el uso de índices obteniendo resultados verídicos de su inversión, en avaluar la rentabilidad obtenida y las utilidades alcanzadas.

Comercializadora FAF de Guatemala, S.A., es una Compañía organizada a partir del 23 de noviembre de 1,998, su principal actividad es la compra, importación, exportación, industrialización y comercialización de mercancías especialmente agroquímicos, materia prima, insumos y sus derivados.

El problema de la entidad es enfocarse en aspectos de logística y comercialización, descuidando la administración, estructura financiera-contable, tales como las cuentas corrientes de activo, pasivo, costos y gastos en los estados financieros por lo que no permite obtener el control y manejo adecuado de los flujos de efectivo y utilidades.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó el método de tipo no experimental-transaccional descriptivos de tipo correlacional **causales** debido al alcance, con enfoque cuantitativo. La planificación de la investigación es conocer los procesos, estrategias a utilizar manejada con la técnica de la observación y los métodos estadístico, inductivos-deductivos en él análisis de razones financieras.

Se conoce la situación financiera de la comercializadora, con la formación de los índices de análisis que ayudan a la interpretación de los estados financieros, conociendo la situación económica y financiera de las cifras de los rubros de cuentas por cobrar, inventario, cuentas por pagar, rubro de ventas determinando el producto relevante, los costos, gastos y las utilidades alcanzadas en los años 2019, 2018 y 2017 estudiados.

El análisis del balance de situación general indica que los rubros representativos en las cuentas de activo es el efectivo, las cuentas por cobrar estableciendo una debilidad importante como lo es la falta de recuperación adecuada de los saldos de clientes, manejando una antigüedad de 45% con un período de cobro entre 90 días. El inventario está representado en el año 2019 por 23%, el 2018 por 26% y el 2017 en 32% del activo.

El pasivo y patrimonio posee los rubros relevantes en las cuentas por pagar con una representación en el año 2019, 2018 y 2017 de 10%, 11% y 20% con un promedio de cobro de 76.7, 87 y 148.7 días. El capital está representando con un 85% en el año 2019, 84% en el año 2018 y un 75% en el año 2017, respectivamente, por el capital autorizado y las utilidades no distribuidas.

La entidad tiene un margen de utilidad neta evaluada en los años 2019, 2018 y 2017 de 13%, 15% y 16%, observando que su representación en costo de ventas es de un promedio de 50% y los gastos de operación correspondientes a ventas, administración y otros gastos corresponden a un 38% en el año 2019, 34% en el 2018 y 31% en el año 2017; la empresa ha tenido aumento en sus gastos, pero no ha sido el mismo comportamiento en sus ingresos.

Los productos más rentables son los bioestimulantes foliares en polvo y líquido, con un 21%, 18%, 21% y 12%, 10%, 17% de representación en los años 2019, 2018 y 2017 los fungicidas con un 21% y 17% y los insecticidas en polvo y líquidos por 14%, 17%, 11% y 7%, 8%, 7% determinando un total de participación de ingresos del 75%, 74% y 73% en los años 2019, 2018 y 2017.

Se conocen las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la comercializadora respectivamente, de sus entornos internos y externos, las fortalezas importantes son: la estrecha relación comercial con los proveedores y clientes, la calidad del producto, el asesoramiento a clientes en el manejo del producto. Las oportunidades aumento de producción por los asesores comerciales, realizar una construcción de bodega en el interior del país para facilitar la repartición de productos.

Las debilidades observadas es la ubicación geográfica, poca eficiencia en la entrega del producto en el interior del país y la falta de políticas y procedimientos en el manejo administrativo. Las amenazas externas que perjudican el rendimiento es la presencia de fenómenos climáticos en el territorio nacional que disminuye el consumo de fertilizantes, abonos en los cultivos, expansión de la competencia con innovación de productos y aprobación de productos transgénicos.

INTRODUCCIÓN

La agricultura es el arte del cultivo y explotación de la tierra fértil de un territorio determinado, con el objeto de obtener productos con fines de consumo humano y proporcionar productos a la economía de Guatemala.

Como se conoce los fertilizantes apoyan a el aumento de rendimiento de las plantas cultivadas en el sector agricultor, así como el mejoramiento del cuidado del fruto final generado en la agricultura, lo que beneficia a la salud de los consumidores.

El objeto principal de la investigación es conocer la situación financiera de la comercializadora de fungicidas, abonos y fertilizantes en el mercado agrícola, generándose por un análisis financiero en los años 2019, 2018 y 2017. La información recabada se obtuvo por los resultados de razones y otros análisis financieros, enfocados en el crecimiento de las ventas. Los objetivos específicos que se desprenden son a) determinar el producto principal adquirido en el mercado agrícola, b) evaluar la rentabilidad financiera anual, con los resultados de los índices de resultados del balance de situación general y estado de resultado integral y c) conocer las fortalezas y debilidades que influyen en la administración y rendimiento de la entidad.

El presente informe se desarrolla por medio de capítulos, para una mejor comprensión y esquematización: El capítulo uno, está conformado por antecedentes, el cual expone datos más relevantes de las variables de estudio de la agricultura en Guatemala, la implementación y manejo de los fertilizantes en el mercado recientemente; El capítulo dos, desarrolla el marco teórico, expone el sustento teórico y científico, los enfoques conceptuales aplicados que respaldan la investigación realizada, así como los conceptos y fórmulas para la obtención de resultados del trabajo profesional de graduación.

El capítulo tres, metodología, integrado por: definición y delimitación del problema, objetivo general y específicos, diseño utilizado, unidad de análisis, periodo histórico, ámbito geográfico de la investigación, universo y tamaño de muestra, instrumentos de medición aplicados y resumen del procedimiento usado determinar el análisis de rentabilidad financiera.

El capítulo cuatro, discusión de resultados, expone la situación actual, las herramientas, modelos y estrategias utilizadas en el trabajo de investigación, así como la determinación de resultados aplicando los métodos verticales, horizontales y las diversas razones financieras que posee la unidad de estudio dividiéndose en cuatro grandes grupos que son de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad económica y financiera.

La determinación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas internas y externas, se realizó en una matriz de resultados con la finalidad de observar el control interno con que se cuenta, la presencia que actualmente posee en el mercado, en los proveedores y consumidores de los productos fertilizantes; de la misma manera identificar los factores y riesgos al que se encuentra la entidad externamente. Por último, se formó una discusión de resultados del análisis financiero estructurando conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

La actividad económica de Guatemala se encuentra dividida en sectores económicos, cada uno de estos sectores se refiere a una parte de la actividad económicos cuyos elementos tienen características comunes, su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción.

De acuerdo con la economía clásica los sectores económicos de Guatemala son los siguientes: sector primario la agropecuaria, secundario es el industrial y el terciario es el de servicios. El sector primario es el área de la actividad económica que comprenden las actividades relacionadas con la extracción y producción directa de los bienes de la naturaleza sin procesos de transformación, entre los cuales se encuentra la agricultura, la ganadería, silvicultura, la pesca y otros.

Comercializadora FAF de Guatemala, S.A., es una Compañía organizada a partir del 23 de noviembre de 1,998, su principal actividad es la compra, importación, exportación, industrialización y comercialización de mercancías especialmente agroquímicos, materia prima, insumos y sus derivados.

1.1. Antecedentes del sector primario en Guatemala

El sector primario está conformado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados, usualmente los productos primarios son utilizados como materia prima para los siguientes sectores económicos. Las principales actividades del sector primario son: la agricultura, ganadería, silvicultura, la pesca y otros.

De las actividades del sector primario nuestro objeto de estudio se centra específicamente en la agricultura, razón por la cual las otras actividades fueron nombradas ya que forman parte del sector económico primario de Guatemala.

La agricultura durante la historia de Guatemala es y ha sido una fuente de insumos indispensable para toda la población, es un factor muy importante para nuestra economía ya que en ella radica los diferentes cultivos que ofrecen el sustento de la población, se

han desarrollado las exportaciones más convencionales que con el tiempo fueron incrementándose, entre las cuales podemos mencionar la producción de azúcar, banano y café, actualmente Guatemala también posee la producción de: plátanos, cardamomo, el maíz, tabaco, algodón y hortalizas.

Para Guatemala la agricultura es un factor muy importante en su economía pues produce aproximadamente un poco más del 10% del producto interno bruto, teniendo la posibilidad de emplear un 50% de mano de obra.

1.2. Reseña Histórica de La Evolución de la Industria de Agricultura en Guatemala

En la historia se conoció que a partir de la segunda guerra Mundial Guatemala se preocupó en primera instancia expandirse en base a la minería e industria, con el fin de romper la dependencia de la producción de café y banano. En la década de 1970 se llevó a cabo un plan con el objetivo de incrementar las exportaciones consiguiendo una eficacia en el cobro de impuestos y utilizar los créditos extranjeros para incrementar la tasa anual de crecimiento económico.

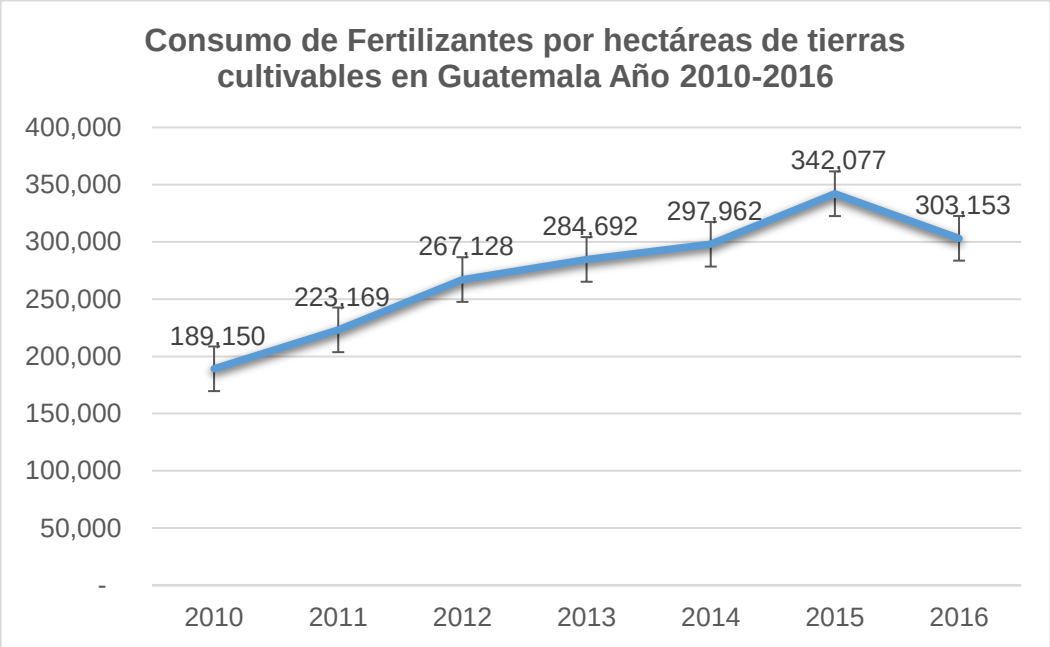
En 2002, la agricultura empleaba a un 39% de la población activa y contribuía con el 22,2% al producto interior bruto -PIB-. El cultivo comercial más importante es la caña de azúcar, que en 2006 superó los 18,7 millones de toneladas anuales; también destacan el banano y el café. El Producto Interior Bruto (PIB) era de 35.325 millones de dólares, lo que equivalía a 2.711,40 dólares de renta per cápita, la primera zona franca de Guatemala fue creada por el Estado para promover el desarrollo industrial y comercial del país ubicada en el Puerto Santo Tomás de Castilla, departamento de Izabal.

Los principales mercados de abono en Guatemala que registran la mayor actividad en el país son Disagro de Guatemala y Fertilizantes Maya, acaparando más de la mitad del mercado de abonos. Y las que tiene menor participación son Fertica de Guatemala, Fotoquímicos y Fertilizantes Especiales, Comercial Agropecuaria y Agropecuaria Popoyan. El banco mundial nos da información de la base de datos mundialmente para el año 2016 del consumo de fertilizantes por hectáreas en Guatemala asciende a 303,153 y para el año 2015 se tiene un promedio de hectáreas de 342,077.

Se muestra el comportamiento de consumo de fertilizantes por hectáreas en Guatemala expuestos a partir del año 2010 al 2016, mostrando el año con más participación donde el 2015 se posiciona como el que tiene mayores cultivos en tierras por una cantidad de 342,077 hectáreas cultivadas y el año 2010 con el que tiene participación en base a este análisis de número de tierras cultivadas, el análisis estadístico se muestra en la gráfica siguiente.

Figura 1

CONSUMO DE FERTILIZANTES POR HECTÁREAS EN GUATEMALA



Nota: La figura detalla el consumo de fertilizantes por hectáreas histórico de los años 2010 al 2016. Tomado de: *La base de datos del Banco Mundial (p. 1).* (IFA, 2017).

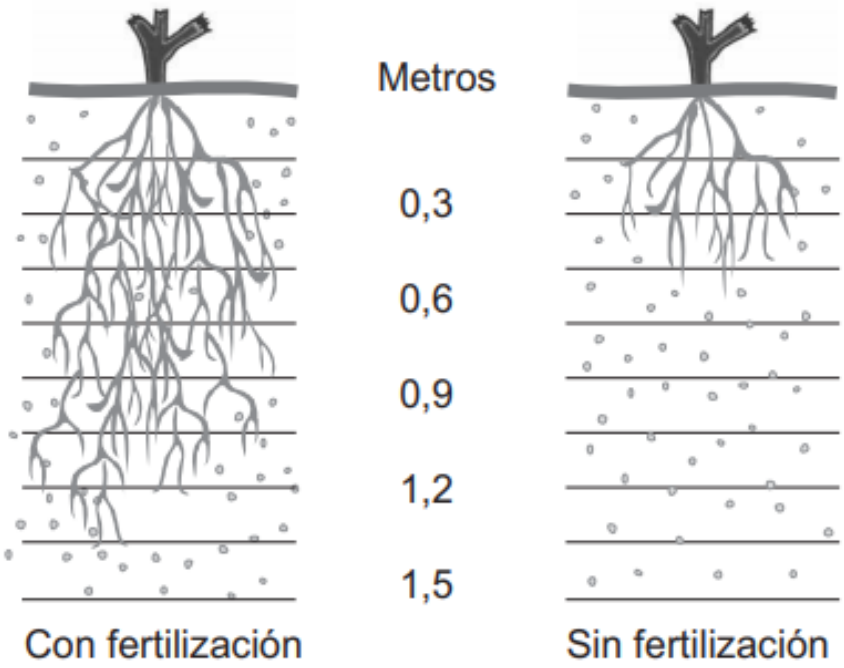
1.3. Los fertilizantes aumentan el rendimiento de los cultivos

Los nutrientes que necesitan las plantas se toman del aire y del suelo los nutrientes en los cultivos probablemente mejorarán y producirán mayores rendimientos. Sin embargo, los nutrientes necesarios son escasos, el crecimiento de las plantas es limitado y los rendimientos de los cultivos son reducidos por lo que el uso de fertilizantes puede duplicar o más aún triplicar su rendimiento. El primer Programa de Fertilizantes, que cubrió un período de 25 años en 40 países, mostró el promedio era alrededor del 60 por ciento.

El aumento de los rendimientos varia debido a la región, por los cambios climáticos y el habitad como lo puede ser la falta de humedad para los cultivos de ese país, la eficiencia de los fertilizantes y se da en particular por el tipo de suelo ya que se utiliza diferentes cantidades de fertilizantes. Esto se puede ver afectado en la raíz del cultivo, así como se muestra en la figura.

Figura 2

USO DE FERTILIZANTES QUE AFECTA EL CRECIMIENTO DE LOS CULTIVOS



Nota: La figura detalla el uso de fertilizantes en los cultivos y que efecto tiene en este. Tomado de: *Fertilizantes afectan las raíces de plantas* (p.8). por (FAO, 2014).

1.4. Evolución de programas de Fertilizantes en Guatemala

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación desde su implementación en el año 2,000 implementa el programa de fertilizantes constituido una herramienta polémica en materia de política pública agrícola. Su objetivo de creación apunta al mejoramiento de los rendimientos de maíz y frijol, así como en la contribución al mejoramiento de la salud alimentaria.

El Programa ha consistido, en subsidiar la adquisición de fertilizante de un número creciente de pequeños productores. En el año 2000 se atendió alrededor de medio millón de productores, mientras que en el año 2012 ese número llegó a cerca de un millón de beneficiarios. Las plantas sobreviven y prosperan cuando obtienen suficiente de los nutrientes esenciales que necesitan del suelo, además del carbono y el oxígeno del aire y el hidrógeno del agua. La falta de incluso un solo nutriente esencial en las cantidades correctas puede tener un gran impacto en la salud de las plantas.

Es por eso por lo que se requiere una nutrición efectiva de las plantas, usando fertilizantes para complementar los nutrientes ya disponibles en el suelo para darles a las plantas los nutrientes que necesitan para el desarrollo de raíces, tallos y hojas, así como la producción de flores y frutos.

1.5. Innovación en la aplicación de Fertilizantes

Como se puede observar los fertilizantes apoyan a el aumento de rendimiento de las plantas cultivadas en el sector agricultor, así como el mejoramiento del cuidado del fruto final generado en la agricultura, lo que beneficia a la salud de los consumidores.

Los avances técnicos y científicos han hecho que la aplicación de fertilizantes sea más eficiente en los últimos años y han ayudado a los agricultores a maximizar los beneficios de los fertilizantes al tiempo que reducen los riesgos de uso excesivo, insuficiente o excesivo. La innovación combinada con las mejores prácticas de manejo de fertilizantes en las cuatro áreas de fuente, tasa, tiempo y lugar, han mostrado resultados tremendos en términos de rendimiento e impacto ambiental limitado.

Sin embargo, no todos los agricultores tienen acceso a tecnología de punta, por lo que la innovación no solo debe verse en términos de avances tecnológicos, sino que también debe incluir prácticas agrícolas que permitan una aplicación más precisa de los insumos basada en la experiencia.

2. MARCO TEÓRICO

El presente capitulo es la fundamentación teórica que determina la perspectiva de análisis de la investigación, analizar la realidad objeto de estudio de acuerdo con una explicación pautada por los conceptos, categorías determinada teóricamente.

2.1 Control y Registro de Fertilizantes en Guatemala

La actividad de registro y control de sanidad vegetal y animal en el país aparece regulada por el Decreto No. 36-98 del Congreso de la República de Guatemala especificaba que se promovería el desarrollo económico de la Nación, estimulando iniciativas en actividades agropecuarias, y adoptar medidas que fueran necesarias para la conservación, desarrollo y aprovechamiento de los recursos naturales que se tuvieran en forma eficiente y sostenible en el país.

Así mismo es emitido el Acuerdo Gubernativo 342-2010, aprobado el 26 de noviembre de 2010, Reglamento para el registro de Fertilizantes, enmiendas y sustancias afines a Fertilizantes o a enmiendas, ante el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, teniendo como objeto:

> Establecer los requisitos para la obtención, renovación, endoso y cesión de registros de fertilizantes, enmiendas y sustancias afines a fertilizantes o a enmiendas; así como su importación y fiscalización. Además, el registro de personas individuales o jurídicas relacionadas a dichos productos ante el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, el cual es de observancia y cumplimiento obligatorio, tanto para entidades gubernamentales como no gubernamentales, incluyendo la comercialización, donaciones, subsidios y cualquier otro que aplique para fertilizantes, enmiendas, sustancias afines a enmiendas o a fertilizantes. (Acuerdo Gubernativo, 2010, pág. 1).

Como se observa en la historia, esta reforma fue iniciada en la década de los 50, sin embargo, existen evidencias documentales que, transcendiendo en el tiempo, han existido varios controles a este tipo de industria en el territorio, los antes mencionados son los más recientes, en los cuales desde su década en mención hasta el día de hoy ha sufrido varias reformas, actualizaciones y mejoras.

2.2 Clasificación de los Fertilizantes, Abonos y Fungicidas

Como se puede observar la investigación está realizada en la distribución de los fertilizantes, abonos y fungicidas por la entidad lo cual se puede dar un concepto básico de que es cada elemento investigado:

a. **Abono: "**Es una sustancia que puede ser inorgánica u orgánica y que se utiliza para incrementar la calidad del suelo y brindar nutrientes a los cultivos y las plantaciones. El estiércol y el guano, por ejemplo, son abonos naturales." (Pérez Porto & Merino, 2017).
b. **Fertilizantes:** Es todo producto orgánico o inorgánico, natural o sintético que aplicado al suelo o al follaje de la planta le suministra nutrientes. Esto indica que, de acuerdo con su origen, pueden ser químicos y orgánicos, naturales o sintéticos.

Fertilizante es todo aquello que se utiliza para fertilizar, es lograr que el suelo se vuelva más fértil o gane más fertilidad, y esta pueda alcanzar su mayor productividad en los productos que se cosechen en la tierra donde se aplican.

Fertilizante u abono todo material, orgánico o inorgánico, cuya función principal es "proporcionar elementos nutrientes a las plantas, capaces de mejorar su crecimiento en un momento dado, bien porque no existen o porque se han agotado con el tiempo" (Navarro & Navarro, 2014, pág. 46).

Fertilizante químico es todo abono de origen sintético que de acuerdo con su estado puede ser simple o compuesto, orgánico e inorgánico, que por su estado suelen dividirse en sólidos, sólidos en suspensión en líquidos, mezclas pastosas, etc.

c. **Fungicidas:** Un fungicida es un producto químico tóxico destinado a eliminar aquellos hongos que resultan una potencial amenaza para el desarrollo normal de las plantas o para la vida de los animales. El término fungicida proviene de fungí, que quiere decir hongo.

Los fertilizantes agrícolas se dividen en tres grandes grupos que son los fertilizantes agrícolas según su origen, según su composición y según la forma en que se presentan las cuales se detallan a continuación:

2.2.1 Fertilizantes agrícolas según su origen

Según su origen, se pueden clasificar en orgánicos, inorgánicos y biofertilizantes.

a. **Orgánicos:** corresponden al grupo de compuestos de origen animal estiércol y desechos y vegetal. Uno de los cuales se puede mencionar es el guano, que es el excremento de las aves, el cual es uno de los fertilizantes orgánicos más conocidos porque contiene potasio, fósforo y nitrógeno.

“Producto cuya función principal es aportar nutrientes para las plantas, las cuales producen de materiales carbonados de origen animal o vegetal” (Molina, 2014, pág. 56).

b. **Inorgánicos:** Son producidos en laboratorios, de la misma manera que son obtenidos a partir de la explotación de un yacimiento de recursos naturales, los cuales generan fertilizar con minerales que poseen potasio, hierro y otros nutrientes.
c. **biofertilizantes** se caracterizan por contener microorganismos vivos como bacterias y hongos que ayudan a la tierra a generar este tipo de nutrientes y contribuyen al desarrollo de la planta.

2.2.2 Fertilizantes agrícolas según su presentación

Se pueden dividir los fertilizantes agrícolas según su forma en sólidos y líquidos.

a. **Sólidos:** Presentan a su vez diferentes formas ya que podemos encontrar fertilizantes en polvo, granulados, macro granulados, en pastillas y bastones de fertilizante concentrado.
b. **Líquidos:** Cuentan con la ventaja de que son fácilmente absorbibles por las plantas y podemos diferenciar entre soluciones y suspensiones o mezclas.

2.2.3 Fertilizantes agrícolas según su composición

Según su composición se diferencia entre fertilizantes agrícolas compuestos o simples.

a. Simples: Son los que contienen en su formulación la presencia de un solo nutriente mineral, es decir solo un elemento necesario como lo podría ser Nitrógeno (N), Fósforo (P) y Potasio (K), o los llamados elementos mayores los cuales podrían ser el Hierro, Zinc, etc.

b. Compuestos: Son los que contienen mezcla de elementos mayores o menores en su formulación, de la misma manera conformarse por los mencionados anteriormente los cuales puede tratarse de asociaciones de los tres elementos (NPK) realizándose una combinación de ellos

2.3 Relación de la nutrición del rendimiento de los fertilizantes

En la nutrición que se aporta a los fertilizantes anteriormente mencionados podemos mencionar la una breve descripción de cada uno de ellos los cuales se mencionan a continuación.

Tabla 1

ELEMENTOS QUÍMICOS ESENCIALES PARA PLANTAS

Esencialidad	***Necesidad***	***Origen***	***Nutriente***
Para todas	Cantidades grandes	Aire/Agua del suelo	C, H, O,
		Sólidos del suelo	N, P, K, Ca, Mg, S
	Cantidades pequeñas	Sólidos del suelo	Fe, Mn, B, Mo, Cu, Zn, Cl
Para algunas	Cantidades pequeñas	Sólidos del suelo	Na, Si, Co, V, Ni

Nota: Se detallan los elementos químicos esenciales para las plantas Tomado de: Fertilizantes químicas y acción por (Navarro & Navarro, 2014, pág. 16)

2.3.1 Nitrógeno (N)

Según Villatoro (2012) afirma:" Es importante por su participación en la estructura de las moléculas de proteína, aminoácidos, ácidos nucleicos, vitaminas, fosfolípidos. En consecuencia, está involucrada la mayoría de las reacciones bioquímicas determinantes en la vida vegetal. En la fotosíntesis, es indispensable para la formación de la molécula de clorofila. Y es el componente de vitaminas que tienen una importancia extraordinaria para el crecimiento de la planta". (Villatoro Villatoro, 2012, pág. 72).

Otras funciones aumentar el vigor general de las plantas, dar color verde a las hojas y demás partes aéreas, favorecer el crecimiento del follaje y el desarrollo de los tallos y promover la formación de frutos y granos; contribuye, a la formación de los tejidos y se puede decir que es el elemento del crecimiento.

Su función más clara como se observó con anterioridad es la formulación de proteínas, necesarias como lo son enzimas y constituyentes de la materia viva, como también de ácidos nucleicos, hormonas citosinas y clorofila; de ese modo, una deficiencia afecta al crecimiento, el rendimiento de la tierra y el nitrógeno disponible para levaduras en el jugo y el destino para nutrir las paredes de la tierra.

2.3.2 Fósforo (P)

Según Rodríguez (2014) Indica: "Las plantas tienen un contenido en fósforo que varía entre el 0.1 y el 1.2%, estando al menos el 80%, incorporado a compuestos orgánicos. Las formas absorbidas de fosforo son los iones fosfatos y bibásico. Síntomas que necesitan este elemento en las hojas por la coloración anormal de hojas que se dan. Dada la gran movilidad de las plantas, los síntomas aparecen primero en las primeras hojas que caen prematuramente. El contenido de fosforo en las plantas inferiores e 0.1%, normal oscila entre 0.3 y 0.5% expresado por (P). en materia orgánica". (Fuster Roig, 2014, pág. 80).

Otras de sus funciones son los de estimular el desarrollo de la raíz, interviniendo en la formación de órganos de reproducción de las plantas y acelerar la maduración de los frutos, en los cuales generalmente se acumula en concentraciones altas.

2.3.3 Potasio (K)

La función primaria del potasio está ligada al transporte y acumulación de azúcares dentro de la planta y esta función permite el llenado de la fruta. Sirve para un crecimiento vigoroso y saludable, de las plantas, por lo cual se les debe aplicar grandes cantidades. Este nutriente altamente móvil está envuelto en la mayoría, si no en todos los procesos biológicos de la planta; sin embargo, no forma parte de la estructura de los compuestos orgánicos en la planta.

Este tiene un papel vital debido a que cataliza procesos tan importantes como fotosíntesis, la energía del sol, en combinación con agua y dióxido de carbono, se convierte en azúcares y materia orgánica, interviene en la formación de clorofila y la regulación del contenido de agua en las hojas.

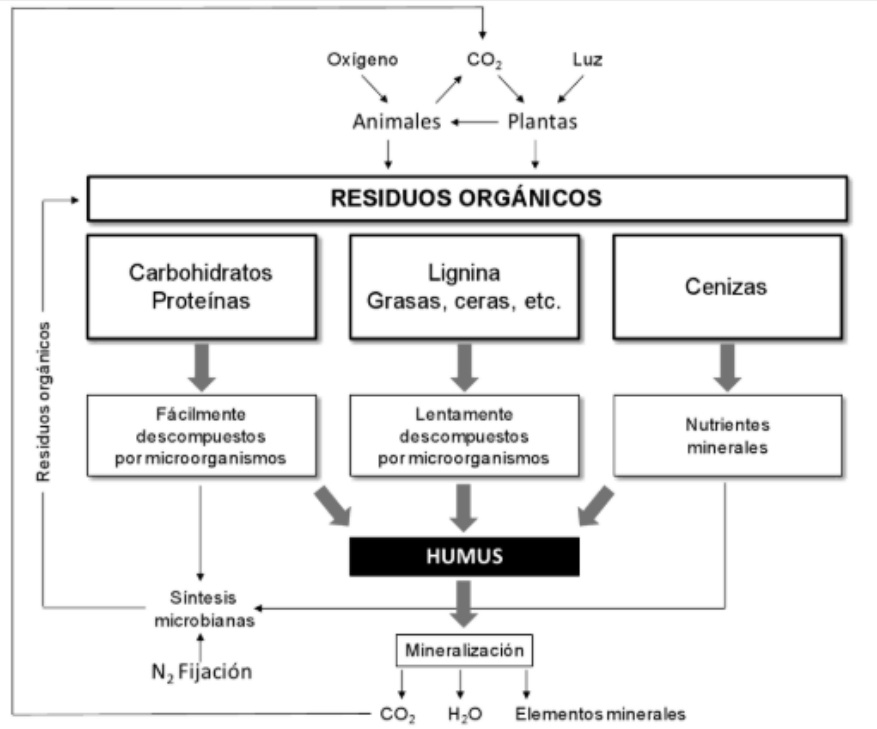
Se ha demostrado también que el potasio juega un papel fundamental en la activación de más de 60 sistemas enzimáticos en las plantas. También es importante en la formación del rendimiento; se le reconoce como un elemento que mejora la calidad, ya que extiende el período de llenado e incrementa el peso del fruto, fortifica los tallos, mejora la resistencia a plagas y enfermedades y ayuda a la planta a resistir mejor el estrés.

2.3.4 Factores que influyen en el rendimiento de las plantas

Se reconocen seis factores esenciales que influyen en la maximización de resultados a los cultivos, así como el crecimiento de las plantas, de los cuales se mencionan los siguientes: la luz, el soporte mecánico, la temperatura, el aire, el agua, y por último se mencionan los nutrientes. Para dar un mejor ejemplo de los factores de rendimiento se observa la figura.

Figure 3

FACTORES QUE INFLUYEN AL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS



Nota: Se detallan los factores que influyen en el crecimiento de las plantas con residuos orgánicos. Tomado de: Fertilizantes químicas y acción por (Peláez, 2017, pág. 18).

El crecimiento de las plantas depende de una combinación favorable de estos factores y que, cualquiera de ellos, desequilibrado puede reducir el crecimiento de las plantas. Como de especifico anteriormente para poder desarrollar la venta de los productos de la comercializadora es necesario conocer los aspectos que influyen el manejo y crecimiento de los cultivos, para poder dar una orientación adecuada de la aplicación de estos y los rendimientos que se alcanzaran.

2.4 Administración financiera

Los recursos financieros son de los más importantes dentro de una organización, por ello es necesario usar este recurso de forma adecuada para aprovecharlo de la mejor manera posible en las inversiones que se realizan en una entidad.

La administración financiera es una fase de la administración general que tiene por objetivo maximizar el patrimonio de la empresa, mediante la obtención de “Recursos Financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, con correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados mediante la presentación e interpretación para toman decisiones acertadas” (Núñez Álvarez, 2016, pág. 30).

La administración es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas, aprovechando cada uno de los recursos que se tienen como los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, para cumplir con los objetivos que se persiguen dentro de la organización.

Las finanzas se refieren únicamente a la función financiera, es decir, al manejo de los recursos monetarios; y la administración financiera, hace referencia al trabajo coordinado para manejar adecuadamente los recursos financieros. Así como al uso adecuado del dinero, por ello es importante en la organización tanto para el desarrollo de las operaciones como para las inversiones que se realizan.

2.4.1 Importancia de la Administración Financiera

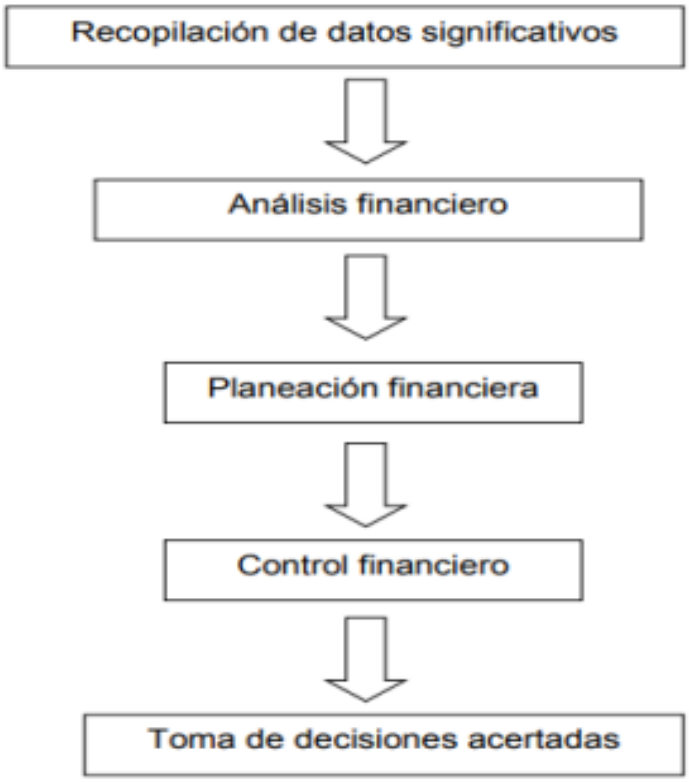
La importancia que poseen las empresas actuales generando una eficiente administración financiera depende de la planeación financiera con base al conocimiento financiero y administrativo que permita el logro de los objetivos y metas de la empresa. Esta fase es debido a tres aspectos: adquirir, financiar y administrar los activos en la toma de decisiones de la empresa.

La administración financiera es importante porque se refiere al manejo eficiente y productivo de todos los activos de la empresa, optimizando su utilización, entiéndase por optimizar, la reducción de los costos que pueden ser financieros, administrativos, de producción, etc. Y el incremento de la rentabilidad de la empresa en sus ámbitos.

Así mismo, Robles (2012), afirma “que para lograr los objetivos ya mencionados es necesario contar con las técnicas que ofrece la Administración Financiera, para poder obtener los resultados adecuados para alcanzar los objetivos, respecto a las herramientas que faciliten la ejecución de este como se expone a continuación en la imagen” (Robles Roma, 2012, pág. 25).

Figura 4

TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



Nota: La figura nos describe las técnicas administrativas que se deben de tomar para una óptima administración financiera. Tomado de: Fundamentos de Administración Financiera por (Robles Roma, 2012).

Con el fin de poder comprender un poco de cada etapa y lineamiento que debemos de seguir para obtener una mejor administración financiera en las actividades administrativas de la empresa se desarrollan las siguientes descripciones por etapas.

a. **Recopilación de datos significativos:** Es la técnica que pretende reunir toda la información que sea necesaria, por ejemplo: conceptos y cifras relevantes, de

manera interna y externa, que permita la tomar decisiones en relación con los objetivos iniciales.

b. **Análisis financiero:** Es la técnica de las finanzas que tiene por objetivo el estudio y evaluación de los sucesos económicos en todas las operaciones llevadas a cabo.
c. **Planeación financiera**: está enfocada al estudio, evaluación y proyección de la vida futura de la empresa, visualizando resultados de manera anticipada.
d. **Control Financiero**: se encarga de asegurar que se lleven a cabo todos los objetivos planteados en un principio, de manera eficiente y evaluando de forma conjunta todas las cifras reales.
e. **Toma de decisiones:** Esta tiene como finalidad el poder elegir la mejor alternativa para la solución de problemas de una empresa y logro de objetivos establecido.

2.5 Análisis de Estados financieros

El análisis financiero es el manejo de los estados financieros con la finalidad de analizar la posición y desempeño económico de una compañía, así como evaluar el comportamiento futuro, este puede diseñarse con el análisis de ratios que indican la situación actual y se puede proyectar las expectativas.

El análisis es “un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio” (Ortíz Ayala, 2015, pág. 17). Esto es el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas e indicadores, los cuales son utilizados para evaluar el desempeño operacional de una Compañía, lo que ayuda a decisiones de administradores, inversionistas y tomas de decisiones.

La finalidad es adquirir una comprensión amplia y detallada de la naturaleza y limitaciones de los estados financieros, que analizados determinaran partidas con razonamiento entre sí que permitirá calificar políticas financieras proyectadas, y obtener si han sido rentables o no, y modificarlas para tener utilidades.

La importancia del análisis financiero no es solamente la aplicación de una fórmula y obtener un resultado, es interpretar adecuadamente los números y generar soluciones para mejorar o remediar ciertas situaciones que se presenten en la empresa.

La estructuración de la situación actual, pasada de la empresa y el rendimiento financiero que ha adquirido se divide en 5 estados que son: Estado de situación financiera o balance general, estado de resultados o estado integral, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujos de efectivo y notas a los estados financieros.

2.5.1 Estados financieros

Los estados financieros son informes que muestran de manera estructurada información económica y financiera de una entidad, tal como los bienes y las deudas que tiene, los resultados y las entradas y salidas de efectivo que ha tenido.

Los estados financieros proporcionan una fuente confiable de información financiera necesaria para realizar un análisis financiero. Los estados financieros indican cómo obtiene recursos una compañía el financiamiento, dónde y cómo se emplean esos recursos de inversión y qué tan eficazmente se utilizan esos recursos logrando rentabilidad.

Ortiz, H. (2015) afirma que: “Los estados financieros se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante el período que se estudia. Constituyen una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales”. (López, 2015, pág. 30).

Se consideran básicos, dentro de los estados financieros, el balance de situación financiera, el estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujos de efectivo y las notas a los estados financieros.

a. **Estado de situación financiera:** Es un estado financiero que presenta la situación financiera de una entidad, en el que se muestran los bienes y derechos que son propiedad de la empresa como los activos, las deudas y obligaciones contraídas por la empresa especificados como pasivos y el patrimonio de los socios o accionistas, y se indican a una fecha determinada.

Los activos y pasivos se separan en cantidades circulantes y no circulantes, los activos circulantes son aquellos que se espera se conviertan en efectivo o se utilicen en transacciones en el transcurso de un año, y no circulantes los que sobrepasan el año y son bienes fijos, los pasivos circulantes son obligaciones con las cuales la compañía espera cumplir en el transcurso del año. La diferencia entre activos y pasivos circulantes se conoce como capital de trabajo.

b. Estado de resultados: Es un documento contable que presenta lo que se obtuvo de ingresos, los costos y los gastos generados y la forma en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida neta como resultado de las operaciones anuales de una entidad.

El estado de resultados incluye varios otros indicadores de la rentabilidad, como la utilidad bruta, esta es la diferencia entre las ventas y el costo de las ventas indica hasta qué grado puede cubrir los costos de los productos.

c. Estado de cambios en el patrimonio: “Es un documento contable que muestra un análisis de los cambios en las cuentas de capital, es decir, en los cambios en la inversión de los propietarios durante un período determinado”. (Ochoa Setzer & Saldívar del Ángel, 2012, pág. 28).

Es importante destacar que todos los cambios que se generen en el ejercicio y afecten el patrimonio de la empresa, deben estar debidamente sustentados en actas levantadas en las reuniones del consejo administrativo, o asamblea de accionistas.

d. Estado de flujo de efectivo: Es el estado financiero establecido por el flujo de efectivo, y que indica la procedencia de los recursos, ya sea que la misma operación normal los genere o se consigan mediante financiamientos; también señala el destino de esos recursos, ya sea a la inversión en activos o los observe la misma operación normal de la empresa.

Según la Norma de Contabilidad menciona que: “el estado de flujo de efectivo es un estado que muestra las fuentes y aplicaciones del efectivo de la entidad durante un período, las cuales se clasifican en actividades de operación, inversión y de

financiamiento". (NICC 7, 2018, págs. 4-5). Las actividades que conforman la estructura del flujo del efectivo se dividen en tres actividades que son de operación, inversión y financiamiento. Las actividades de operación son las derivadas del desarrollo del objetivo social de la empresa este es a través de los bienes comerciales y prestación de servicio, las de inversión son las que se refieren a inversiones de activos fijos, bienes comprados, valor de títulos, acciones y otros, por último, el de financiamiento es obtenido por empresas del exterior que ayudan al desarrollo de la actividad de la empresa.

Para realizar el flujo de efectivo existen dos métodos: El método directo, expone las principales clases de entrada y salida en efectivo; y el método indirecto, este parte del resultado del ejercicio y a través de ciertos procedimientos se convierte el resultado devengado en resultado percibido.

e. **Notas a los estados financieros:** Es el detalle de las cuentas que integran los estados financieros, realizadas para comparar el comportamiento del monto de las cuentas las cuales pueden ser de activo, pasivo, pérdidas o ganancia.

Como se observa según la normativa estos son los estados financieros que se deben de manejar en las empresas, que apoyan al mejor control de los registros y resultados administrativo-contables, especificando de la misma manera la importancia que tiene el conocimiento de estos y la aplicación que se debe de realizar en estos para conocer su estructura financiera.

2.6 Aplicación de análisis en los Estados financieros porcentual

El Análisis Financiero se puede elaborar de dos maneras con la finalidad de obtener información comparativa del estado interno de sus estados financieros que ayudaran a la toma de decisiones que desea aplicar la entidad los cuales son vertical y horizontal.

Wild J. (2013) expresa: "El análisis se puede beneficiar del hecho de saber qué proporción de un grupo o subgrupo se compone de una cuenta particular. De manera específica, al analizar un balance, es común expresar los activos totales como 100%. Después las cuentas dentro de esos agrupamientos se expresan como un porcentaje de

su respectivo total. Al analizar los estados financieros, las ventas a menudo fijan en 100%, y las restantes del estado de resultados se expresan como un porcentaje de las ventas.” (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2013, pág. 48).

Puesto que la suma de las cuentas individuales dentro de los grupos es 100%, se dice que este análisis genera estados financieros porcentuales. Este procedimiento se conoce como análisis vertical. Así mismo existe otro análisis que se puede realizar como lo es el horizontal.

2.6.1 Análisis Vertical

Este análisis “sirve para poner en evidencia la estructura interna de la empresa, también permite la evaluación interna y se valora la situación de la empresa con su industria” (Ricra Milla, 2014, pág. 20).

Es un análisis estático porque estudia la situación financiera de un momento determinado, sin necesitar o tomar en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo, es decir no necesita realizar comparación de un año con otro, uno de los ejemplos podría ser la adquisición de maquinaria o préstamos.

El método consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus cuentas con un total determinado dentro de el mismo estado, aunque también puede relacionarse cada una de sus subcuentas.

Por ejemplo, si se toma como análisis el balance general, se realizará el análisis de las cuentas que conforman el activo, pasivo y capital, en las que se podrían relacionar cada uno de los rubros individuales y calcular a qué porcentaje corresponden sobre su total.

2.6.2 Análisis Horizontal

El Análisis Horizontal se realiza con Estados financieros de diferentes períodos, es decir de diferentes años y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis.

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque “mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los estados han sido positivos o negativos; permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha” (Bastidas, 2018, pág. 15).

Este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Así mismo muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

El análisis horizontal del balance general consta en conocer la variación que se generan en las cuentas de un periodo a otro, tomando el primero como valor inicial y el segundo como valor final utilizando la siguiente fórmula:

Para determinar la variación absoluta, se procede a determinar la diferencia restando el valor del año dos y el valor del año uno.

Fórmula

Periodo 2 – Periodo 1

Para determinar la variación relativa de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres, especificada en la siguiente fórmula:

Fórmula

$$\frac{\text{(Valor final - 1)}}{\text{Valor inicial}} * 100$$

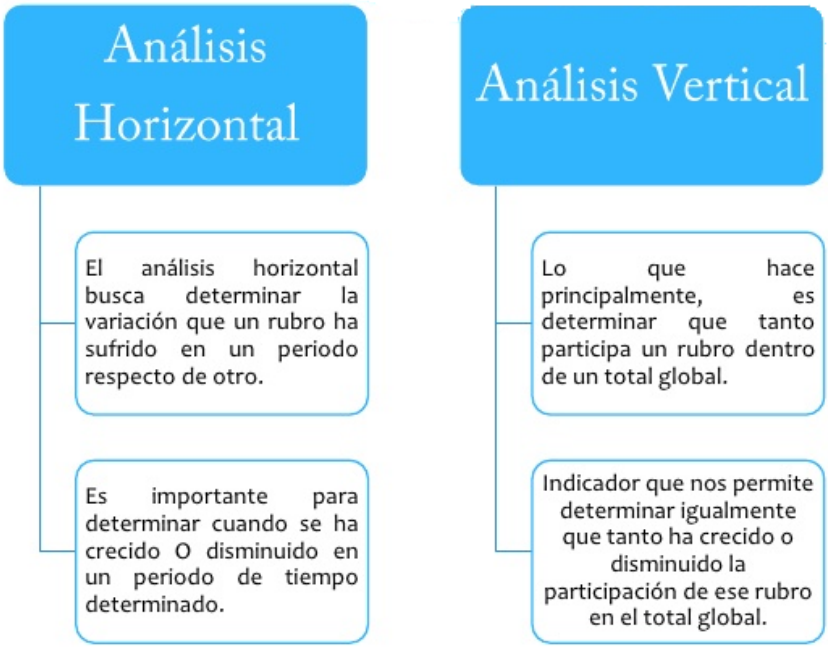
2.6.3 Diferencia entre Análisis Vertical y Horizontal

El análisis vertical, determina que tanto participa una cuenta dentro del total global de los Estados financieros, así como que indicador utilizar para determinar el crecimiento o disminución de la participación de cuentas individuales con la final.

En el análisis horizontal busca determinar la variación que sufren las cuentas en un periodo respecto de otro, es importante determinar el crecimiento o disminución en un periodo de tiempo determinado. Los dos análisis son diferentes y a la vez complementarios, por lo que es necesario recurrir a los dos métodos para hacer un análisis completo. El horizontal nos indica que ha mejorado y el vertical cual es exactamente el rubro que favoreció a ese crecimiento.

Figura 5

DIFERENCIA ENTRE ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL



Nota: Se detalla la diferencia que existe entre el análisis horizontal y vertical aplicado a los estados financieros. Tomado de: Compendios contables para Universitarios España por (Bastidas, 2018)

2.7 Razones Financieras

Las razones expresan la relación entre cuentas dando evidencia de la situación de liquidez, actividad, solvencia y rentabilidad de la unidad económica, las cuales son los cuatro grupos de índices en que se dividen las razones financieras.

Éstas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa y además son comparables con las de la competencia y, por lo tanto, constituyen una herramienta vital para la toma de decisiones.

Como lo determinan Wild, Subramanyam & Halsey respectivamente de las razones financieras afirmando que:" 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, Subramanyam, & Halsey, 2013, pág. 30).

Aun así, al igual que otras herramientas de análisis, las razones usualmente son más útiles cuando están orientadas a futuro. Esto quiere decir que a menudo se ajustan los factores que afectan a una razón con respecto a su tendencia y magnitud futuras probables.

2.7.1 Índices de Liquidez

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez es la capacidad de una empresa para generar fondos con los que se puede hacer frente a las obligaciones de pago en las condiciones y plazo pactados con terceros.

a. **Razón de liquidez:** Éstas se refieren al monto y composición del pasivo circulante, así como su relación con el activo circulante que es la fuente de recursos con que cuenta la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, expresándose de la siguiente manera.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos circulante}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

En general “cuanto más alta es la razón del circulante, se considera que la empresa es más líquida, una razón de 2.0 se considera aceptable, pero la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa” (Gitman & Zutter, 2013, pág. 49).

b. Prueba del ácido: Mide las veces que la Empresa puede pagar su deuda a corto plazo, utilizando su activo circulante con la diferencia que exceptúan su inventario ya que comúnmente es el activo corriente menos líquido. Lo que quiere decir que en algunos casos tiene una rotación lenta, puede ser obsoleto, dañada, perderse, etc. Así pues, nos da una medida con más exactitud sobre la capacidad de pago de una organización. La cual se representa así.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activos circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

2.7.2 Índices de actividad

Los índices de actividad miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, y su objeto es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos de los proveedores y el movimiento de los niveles de los inventarios.

a. Rotación de inventarios: La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

$$\text{Número de días} = \frac{\text{Días del período}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

El resultado de rotación es importante y se debe de comparar con la rotación histórica del inventario de la empresa. “La rotación de inventario puede convertirse fácilmente en una edad promedio de inventario dividiéndola entre 360 días en un año”. (Gitman & Zutter, 2013, pág. 51).

b. Período promedio de cobro: El período promedio de cobro es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro., así como indicar el número de veces que se financia a los clientes y los días que se tardan en liquidar su deuda. Se expresa así:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales / 365}}$$

c. Período promedio de pago: Esta razón indica el número de veces que financian los proveedores a la empresa y los días que ésta tarda en liquidar el adeudo.

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

d. Rotación de activos totales: Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de los activos totales se calcula de la manera siguiente:

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

En general cuanto más alta sea la rotación de activos totales de la empresa, más eficiente se habrán usado sus activos. Esta medida es tal vez una de las de mayor interés para la administración, ya que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

2.7.3 Índice de endeudamiento

Este índice muestra en porcentaje la aportación de dinero por personas internas y externas a la empresa, que se utiliza para generar utilidades.

a. **Apalancamiento financiero:** 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 y la otra por los socios o accionistas (cuentas que representan el capital contable). La razón es las siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

La expresión se deduce que si el cociente es alto significa que la empresa está empelando más deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades. Si este cociente es reducido implica que la empresa se vale menos del financiamiento de terceros para producir y generar beneficios.

b. **Estructura de capital:** Mide el nivel de endeudamiento que tiene la empresa con base al patrimonio neto. La razón que determina el resultado de este indicador es expuesta en la página siguiente.

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

El ratio normalmente mantiene su valor por debajo del capital propio porque supera el monto comprometido con los acreedores para tener una garantía de financiamiento futura, “si el coeficiente es mayor a 1 indican que las deudas superan el patrimonio por lo que se podría decir que la empresa esta endeudada y de difícil recuperación”. (Ricra Milla M. , 2014, pág. 34).

2.7.4 Índices de rentabilidad

Es la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos de la entidad, en relación con sus ingresos, su capital o patrimonio contables y sus propios activos.

a. **Margen de utilidad bruta:** Mide el porcentaje de cada quetzal de ventas que queda después de que la empresa pague sus bienes. El margen de utilidad bruta se la calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

b. **Margen de utilidad operativa:** La utilidad operativa es pura porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

c. **Margen de utilidad neta:** Es el valor que queda 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.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

2.8 Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

2.8.1 Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos.

Según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. Por lo que la fórmula es detallada de la siguiente manera.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Se indica qué, si el coeficiente es alto, entonces la empresa está empelando eficientemente sus recursos y está obteniendo mayores retornos por cada unidad de activo que posee. “Caso contrario, estaría perdiendo la oportunidad de lograr mejores resultados (Ricra Milla M. , 2014, pág. 34).

2.8.2 Rentabilidad Financiera o de Capital

La rentabilidad financiera, más conocida como Return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. El cual se determina con la siguiente fórmula.

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

Este mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa, “en general cuanto más alto es este rendimiento, es mejor para los propietarios” (Gitman & Zutter, 2013, pág. 60).

Por lo que se determina que el rendimiento económico es el beneficio alcanzado con la inversión realizada por lo accionistas que ayudaran a obtener las utilidades deseadas observando que tanta rentabilidad y si estos son factibles para la empresa.

2.9 Valor Económico Agregado (EVA)

El Valor Económico Agregado (EVA) es el importe que queda en una empresa una vez se cubren los gastos en su totalidad y la rentabilidad proyectada o estimada, este expresa el hecho de crear valor, la empresa debe ganar rendimientos sobre el capital invertido mayores que sus costos de capital.

El termino Valor Económico Agregado “indica el valor monetario agregado por una alternativa a los resultados de la corporación. Es una marca registrada de Stern Stewart & Co., la técnica fue creada en la década de 1990, y desde entonces goza de mucha popularidad como medio de evaluar la capacidad de una corporación para incrementar su valor económico, en especial desde el punto de vista de los accionistas”. (Blank & Tarquin, 2012, pág. 446).

Constituye una herramienta financiera que muestra el valor que agrega un proyecto a la empresa o valor que genera la compañía en un determinado período y que tiene en

cuenta que esa generación de valor debe resultar después de que se haya recuperado lo correspondiente a la inversión y a la remuneración que deben recibir los que prestan dinero y los que aportan el capital, sin dejar de tomar en cuenta el riesgo con el que se opera.

El concepto del EVA se basa en las dos variables siguientes:

a. Valor: en el ámbito financiero, el valor se define como los beneficios sostenibles derivados de un buen desempeño financiero en la inversión hecha dentro una actividad empresarial durante un período de tiempo, de lo anterior se deduce que el valor depende de lo que se espera que ocurra en el futuro en un largo plazo y de esta forma asegurar la continuidad de la empresa.

La compañía debe buscar que todos los activos generen valor real para el accionista, es decir desarrollar operaciones donde realmente la empresa sea competitiva. Consecuentemente es necesario impulsar estrategias enfocadas a la creación de valor para que las empresas logren retribuir al accionista de manera rentable y sostenida en el tiempo y atraigan nuevos inversores.

b. Costo de oportunidad: Es el beneficio potencial de una alternativa que se ha perdido por elegir otra, por lo que constituye aquella decisión en donde la posible obtención de mayor rentabilidad requiere desistir de la inversión en otro bien. Según el modelo del EVA, para calcular el costo de oportunidad se deben conocer los siguientes factores:

   i. Tipo de interés riesgo cero: se define como el tipo de interés mínimo que pueden obtener los accionistas si en lugar de invertir en la empresa, colocaran su dinero en inversiones con un nivel de riesgo cero, como por ejemplo la deuda emitida por el Estado.

   Dado que las inversiones de los accionistas en una empresa suelen tener una perspectiva a largo plazo, se considera que el tipo de interés de la deuda a largo plazo representada por los Bonos del Tesoro de la República de Guatemala tienen un riesgo cero.

ii. **Rentabilidad media del sector:** constituye el margen de utilidad neta ofrecida por inversiones alternativas de riesgo similar y que están al alcance los propietarios de la empresa. En la actualidad, es posible conocer este porcentaje derivado del Benchmarking (Análisis técnico competitivo), que consiste en recabar información de las empresas competidoras del mismo sector para realizar comparaciones financieras y operativas.

Rentabilidad media del sector: constituye el margen de utilidad neta ofrecida por inversiones alternativas de riesgo similar y que están al alcance los propietarios de la empresa. En la actualidad, es posible conocer este porcentaje derivado del Benchmarking (Análisis técnico competitivo), que consiste en recabar información de las empresas competidoras del mismo sector para realizar comparaciones financieras y operativas.

El resultado de análisis es una serie de estimaciones de valores anuales. En este análisis se comparan dos o más alternativas al calcular las estimaciones de Valor Actual y después se elige el mayor valor anual. Específicamente la ganancia económica que obtiene una compañía después de deducir los costos de capital. De manera específica es la ganancia operativa neta después de impuesto, menos el cargo de una cantidad monetaria de costo de capital por el capital empelado.

La utilidad neta después de deducir el rendimiento requerido por los inversionistas se conoce como utilidad residual y se obtiene de la formula siguiente.

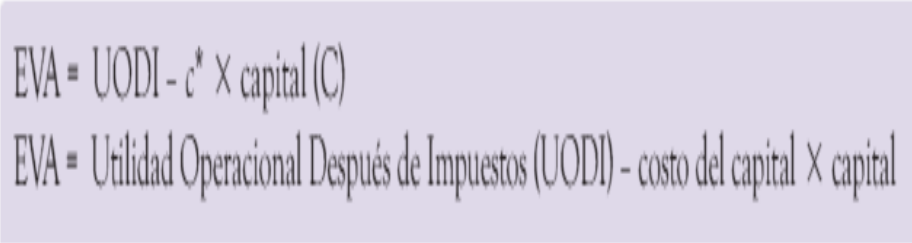
EVA = Utilidad residual = utilidad ganada – utilidad requerida = utilidad ganada

Al poder determinar la utilidad ganada se especifica que la determinación del EVA esta conformado de la siguiente manera.

EVA = Utilidad ganada – costo de capital * inversión

Figura 6

CALCULO DEL VALOR ECONÓMICO AGREGADO -EVA-



Nota: Esta figura muestra el cálculo del valor económico agregado
Tomado de: Ingeniería Económica por (Blank & Tarquin, 2012)

El rendimiento neto sobre la inversión y el EVA se centran en la misma cuestión. Cuando el rendimiento sobre la inversión es igual al costo de capital, el rendimiento neto y el EVA son iguales a cero, pero el rendimiento neto es un porcentaje.

Así mismo se puede decir que el Valor Económico Actual se puede determinar de otra manera expuesta anteriormente, con los componentes siguientes: calculando la utilidad antes de interés y después de impuestos (UAIDI), valor contable de activo y el costo de capital.

Al referirnos a la utilidad antes de interés y después de impuestos es la suma de la utilidad neta y los intereses generados por préstamos contraídos sin tomar en cuenta las utilidades extraordinarias, para concentrarse en las actividades que son consecuencia de las operaciones típicas de la empresa. Como su nombre lo indica, las utilidades extraordinarias no están relacionadas con el negocio de la compañía, por ejemplo, las ganancias por la venta de activos fijos, reembolso de pérdidas por incendios, etc. La fórmula para determinar este factor es la siguiente:

UAIDI = utilidad neta + (gastos financieros – utilidad extraordinaria)

No se restan los intereses percibidos, ya que se parte del supuesto que son indirectamente producidos por la actividad comercial y por lo tanto son frecuentes. En cambio, los gastos financieros se añaden a la utilidad neta para anular la deducción que se hace de los mismos en la cuenta de utilidades.

Cuando se refiere al valor contable del activo es el balance de situación menos las depreciaciones, amortizaciones y la financiación automática. Esta última es considerada la financiación sin costo explícito que aportan los proveedores, la seguridad social y los impuestos, es decir, que no es un préstamo propiamente dicho, pero le da a la empresa un período de crédito como consecuencia de sus actividades. La fórmula para determinar el valor contable del activo es:

Valor contable del activo = activo – (depreciaciones + amortizaciones + financiación automática)

En base al cálculo de costo de capital las empresas necesitan obtener financiamiento para llevar a cabo sus operaciones o inversiones a corto, mediano y largo plazo. Dicho financiamiento tiene un costo, aunque sea proporcionado por acreedores, entidades de crédito o por los accionistas; al costo del financiamiento de la empresa se le denomina Costo del capital. El financiamiento se divide en:

a. Financiamiento interno: proviene de los recursos generados por las operaciones en la misma empresa, es decir, de las utilidades no distribuidas y de los aportes de los accionistas. El costo del financiamiento interno está representado por el costo de oportunidad de los propietarios.

b. Financiamiento externo: Es el que se obtiene de los acreedores y entidades de crédito y está determinado por los contratos entre los prestamistas y la empresa. En estos contratos, se estipula el monto del préstamo, las condiciones de retorno y la tasa de interés sobre el capital. Esta última constituye el costo del financiamiento externo. Para determinar el costo del capital se recurre a la fórmula siguiente:

(Financiamiento interno * costo de oportunidad	**(+)**	**(Financiamiento externo *tasa de interés**
Total, del financiamiento)		**Total, del financiamiento)**

Al calcular el EVA y restarle a la utilidad operacional el costo de capital multiplicado por el total de activos empleados (pasivo más patrimonio), se reconoce el costo del dinero, tanto el que la compañía paga a sus acreedores como el que proviene de sus accionistas. La fórmula para obtener este indicador es la siguiente:

EVA = UAIDI – (valor contable del activo * costo del capital)

2.9.1 Características del EVA

Los principales atributos que determinan el poder calcular el EVA son los que se mencionan a continuación:

a. Reconoce la importancia de la correlación entre la utilización del capital (activos) y su costo asociado correspondiente (costo de capital).
b. Relaciona claramente los factores de la creación de valor.
c. Es consistente con los indicadores financieros tradicionales utilizados para calcular la rentabilidad de la inversión.
d. Permite medir de una forma más precisa la riqueza que se obtiene, desde la perspectiva de los accionistas.
e. La base del EVA son las utilidades ordinarias.
f. Promueve estrategias financieras enfocadas en la creación de valor a largo plazo.

Estas son las características más relevantes que se pueden mencionar respecto al Valor Económico Actual y con estos factores se tienen una mejor orientación del uso y ejecución de la formula.

2.10 Análisis FODA

Al evaluar la situación financiera y general de una empresa se examinan los recursos y capacidades competitivas que alcanza en su giro de negocio, que permiten aprovechar sus mejores oportunidades comerciales y defenderse de amenazas externas a su bienestar futuro.

La herramienta que apoya al conocimiento es el análisis FODA, llamado así porque muestra los factores que lo afectan y son positivos como lo son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de los recursos de una empresa, ofrece las bases para idear una estrategia que capitalice a aprovechar las oportunidades y la proteja de las amenazas.

Figura 7

ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS FODA

Nota: Muestra el esquema a utilizar al realizar una matriz FODA Tomado de: Restauranting por (Marquez, 2015).

Según los analistas Peteraf & Strickland especifican a esta herramienta como “Una fortaleza es algo que la empresa hace bien o un atributo que aumenta su competitividad en el mercado. Las fortalezas de una empresa dependen de la calidad de sus recursos y capacidades, una forma de evaluar el grado de las fortalezas de una empresa tiene que ver con su nivel de competencia en el desempeño de partes clave de su negocio.

La oportunidad comercial es un gran factor en la elaboración de la estrategia de una empresa. De hecho, los administradores no pueden idear una estrategia adecuada para la situación de la empresa sin identificar primero sus oportunidades comerciales y evaluar el crecimiento y potencial de ganancias.

Las debilidades de una empresa son, de este modo, fallas internas que representan pasivos competitivos, que casi todas las empresas tienen de una u otra forma.

Las amenazas externas tal vez no representen más que un grado moderado de adversidad o quizá sean tan alarmantes que ensombrezcan la situación y perspectivas de la compañía". (Peteraf & Strickland, 2012, pág. 104).

El análisis FODA implica más que la elaboración de cuatro elementos, la importancia es llegar a conclusiones sobre la situación general de la empresa y convertirlas en acciones estratégicas, y se ajuste mejor a las fortalezas de recursos y oportunidades del mercado en donde se pueda corregir las debilidades importantes y defenderse de las amenazas externas.

El análisis externo se engloba en un ambiente que excede la industria donde opera es decir en un macroambiente, este posee siete componentes principales características demográficas, valores y estilos de vida de la sociedad, factores legales, políticos, ecológicos y medioambientales, tecnológicos, condiciones económicas generales y fuerzas globales.

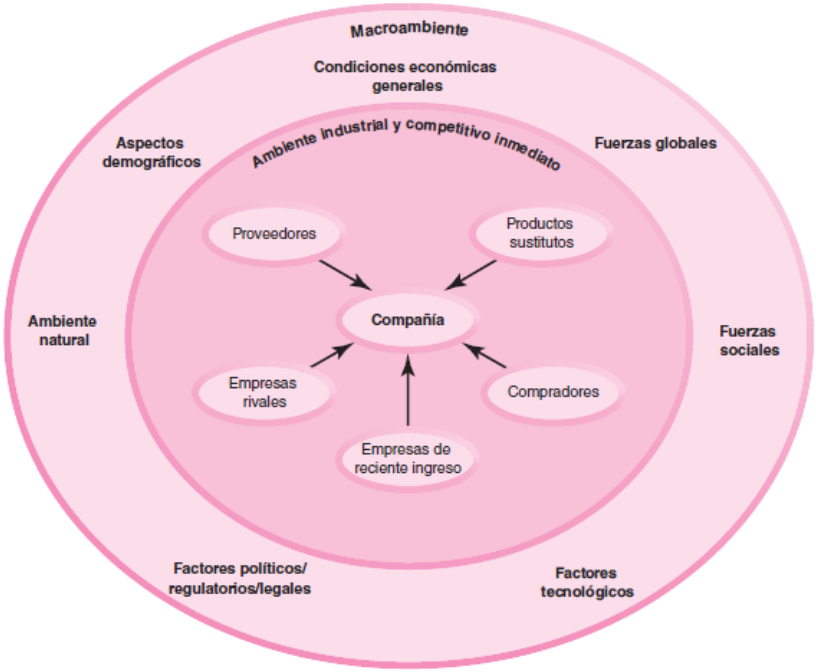
Lo que se genera en este análisis es estar alerta para detectar lo importante en los factores exteriores que afectan la industria, evaluando su impacto e influencia para obtener la estrategia que se requiera en la mitigación o efecto mínimo.

Los aspectos demográficos abarcan la tasa de crecimiento de la población, la distribución geográfica, los aspectos demográficos en la industria como lo es en la de salud. Las fuerzas sociales son los valores, actitudes, factores culturales y estilo de vida de una sociedad.

El factor político, legal y regulatorio identifica la normativa y leyes que la empresa debe de cumplir para su estabilidad en el mercado. El ambiente natural determina la fuerza ecológica y ambiental dando un impacto directo a las industrias que operan en los sectores de seguros, agricultura, producción y turismo. Los factores tecnológicos es el ritmo de cambios tecnológicos que se tienen en el sector.

Figura 8

COMPONENTES DEL MACROAMBIENTE DE UNA EMPRESA



Nota: Conforme a los componentes que se debe de ejecutar en una empresa para verificar el microambiente que poseen se determina la figura descrita. Tomada de: Administración Estratégica Teoría y casos por (Peteraf & Strickland, 2012).

En el análisis interno se pueden mencionar los factores siguientes.

a. **Recursos y capacidades:** determinan los bienes de la empresa que apoyan a ejecutar actividades y la aptitud que se tiene para el desarrollo de otras nuevas.
b. **Estudio de los componentes organizativos:** Las vías de comunicaciones, estructura organizativa, estilos de dirección, mecanismos de control interno entre otros.
c. **Análisis del personal:** estudiar los niveles de puestos y actividades que se tienen en la dirección, puestos operativos, administrativos y de distribución.
d. **Estudio de la situación financiera:** Las fuentes de financiación, estructura y distribución del presupuesto, inversiones, flujo de caja, entre otros.

Para realizar el análisis FODA como anteriormente se mencionó se identifican los cuatro componentes con la finalidad de llegar a una concusión y traducirlas en estrategias

posteriormente con la finalidad de ponerlas en acción. En resumen, los pasos que se deben tomar es identificar las fortalezas y activos competitivos de la empresa, identificar las debilidades y deficiencias competitivas, identificar las oportunidades comerciales, identificar las amenazas externas para el bienestar de la compañía.

a. Definir el objetivo que deseamos lograr

Es muy importante definir el objetivo de lo que nos interesa desarrollar, es decir, realizar la valoración de que tan exitoso puede llegar a ser el servicio que presta la empresa en el mercado.

Si un objetivo se tiene identificado correctamente, el análisis FODA puede ser usado para ayudar en la búsqueda de ese objetivo incorporándose en un modelo de planeación estratégica.

Un análisis FODA no debe ser iniciado con la definición de un estado final deseado, ya

que se corre el riesgo de manipular el ejercicio hacia lo que deseamos obtener, en lugar de que el mismo análisis muestre que estados y resultados podemos obtener al finalizar este estudio detallado.

b. Desarrollo del Análisis FODA

Este punto y el más importante lo podemos subdividir en diversos pasos que son

- **Recopilación de información de fortalezas y debilidades:** primero se realiza una lista de todas las fortalezas que existen actualmente. Posteriormente generar otra lista con todas las debilidades que existan actualmente.
- **Recopilación de información de oportunidades y amenazas:** realizar una lista que muestre todas las oportunidades reales que existen actualmente y en el futuro. Así mismo proceder a realizar lo mismo con las amenazas que existan actualmente y en el futuro.
- **Revise y afine las 4 listas desarrolladas:** Es importante asegurarse de que cada una de las listas contenga elementos reales y que estén claros y bien definidos.

Evita ser subjetivo y asegúrese de que cualquier persona puede entender cada elemento con tan solo leerlo para que sea fácil la implementación de las decisiones o estrategias a tomar en el futuro.

Una vez definido el proceso y los 2 primeros pasos para el desarrollo del análisis FODA, es momento de asegurarnos en implementar las estrategias que nos lleven a sacar el máximo provecho del análisis de las oportunidades y minimizar las amenazas que se presentan externa e internamente en la empresa.

2.10.1 La toma de decisiones respecto a la gestión financiera

Al referir una decisión se encierran diversos contextos estas disposiciones se observan desde el punto de vista empresarial actual y se plantea la toma de decisiones en un conjunto de información y acción.

Al referir decidir es identificar y resolver los problemas que se le presentan a una Compañía, este es generado por factores que afectar tanto interna como externamente a la Administración generando diversos problemas que deben ser estudiados y analizados para tomar una decisión favorable que generen un efecto favorable, por lo que se estructuran estrategias que apoyen a alcanzarlo.

Martínez A. (2013) afirma: tomar decisiones para la administración de una empresa, equivale a la resolución de problemas empresariales. El diagnostico de los problemas, las búsquedas que se realizan para resolverlos, las evaluaciones de esas alternativas y la elección final de una decisión constituyen las etapas fundamentales en el proceso de toma de decisiones y resolución de problemas. La toma de decisiones es una labor que requiere gran responsabilidad y conocimiento de los procesos una de las mejores estrategias para facilitar esa tarea es la de llevar una buena medición del desempeño, para lo cual es necesario contar con indicadores de gestión que contribuyan al monitoreo de las actividades. (Martínez, 2013, pág. 36).

3. METODOLOGÍA

El método que se utilizó para el desarrollo del presente trabajo de graduación de análisis financiero fue un método histórico con la información de tendencias de razones financieras.

Para el estudio de la Comercializadora FAF de Guatemala, S.A, se recopilan datos de activos y pasivos corrientes y no corrientes detallados en el **estado de Situación financiera**. Los ingresos, gastos, compras y ventas, estos datos forman parte del **estado de resultados integral**. De los cuales se obtuvieron datos como precios de compra, precios de venta, total de ventas anuales, cantidades de productos vendidos, movimiento de inventarios y estados de resultados finales de cada año analizado.

Luego con los datos obtenidos del balance general de los 3 años y el patrimonio de los accionistas más el estado de resultados, se procede el método de **análisis de razones financieras.**

Analizando las siguientes razones:

- Razones de liquidez

- Razones de actividad

- Razones de deuda

- Razones de rentabilidad

Se **Evaluó el Valor Económico Agregado** con la finalidad de obtener el panorama actual de la situación financiera de la Comercializadora, posteriormente con los resultados obtenidos, se describen las características del negocio y del mercado en el que opera se detectan las Fortalezas, Oportunidades del mercado, Debilidades y Amenazas del entorno interno y externo; permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas previamente formulados para el mejoramiento de la empresa.

Para finalizar se sacan conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos.

3.1 Definición

En la ciudad de Guatemala, operan empresas distribuidoras de productos de agroquímico tales como: insecticidas, fertilizantes, fungicidas, herbicidas, etc. A nivel nacional se dedican a la distribución de estos productos tanto al sector público como privado, a productores individuales con el fin de promover una agricultura sana, productiva y sostenible, como también enfocándose a la protección y nutrientes de los cultivos, la innovación genera sostenibilidad y responsabilidad del medio ambiente.

El problema de la entidad es que se enfoca más en aspectos de logística y comercialización, descuidando la administración, estructura financiera-contable, tales como las cuentas corrientes de activo y pasivo, lo cual no permite obtener un control y manejo adecuado de sus flujos de efectivo y utilidades.

Se conoce la situación financiera de la comercializadora, con el análisis e interpretación de los Estados financieros utilizando las razones financieras, conociendo la situación económica y financiera, examinando las cifras de dos o más rubros de las ventas, los costos y gastos que alcanzaron la utilidad anual, y se observó el producto de mayor relevancia de la entidad.

Con analizar los rubros del estado de resultados y el balance general o sencillamente visualizar una utilidad contable, en la actualidad es necesario evaluar si los activos se están utilizando correctamente o analizar si se tienen activos óseos para aprovecharlos al máximo.

Conforme a lo descrito anteriormente y la inexistencia de un análisis de rentabilidad financiera surge la necesidad de utilizar técnicas y herramientas para desarrollar y analizar la situación financiera, que muestre el rendimiento de cada de los productos y servicios prestados, así como el retorno de la inversión, este análisis servirá a los directivos y junta de accionistas como herramienta para la toma de decisiones que se

traducirá en la obtención de la maximización de los recursos invertidos al igual que la creación de valor para la empresa.

A continuación, se detallan los temas a los que se buscaran dar respuesta:

¿Cuáles son los principales productos vendidos en el mercado agricultor?

¿Cuál es la rentabilidad que se genera anualmente por la compañía con el análisis de las razones financieras y el Valor Económico Agregado?

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades que influyen en la situación financiera de la Compañía?

3.1.1 Punto de Vista

La investigación se realizó desde el enfoque **Financiero económico y Administrativo.**

3.2 Delimitación del problema

El presente análisis de rentabilidad financiera se realiza con información obtenida de los estados financieros al 31 de diciembre 2017, 2018 y 2019 de una Comercializadora en Guatemala.

3.2.1 Unidad de Análisis

Comercializadora FAF de Guatemala, S.A., es una Compañía organizada de acuerdo con las leyes de la República de Guatemala a partir del 23 de noviembre de 1998.

Su principal actividad es la compra, importación, exportación, industrialización y comercialización de mercaderías especialmente agroquímicos, materias primas, insumos y sus derivados.

El objeto principal del análisis financiero es verificar la rentabilidad que se ha obtenido en los últimos años de la comercializadora para evaluar el incremento de utilidades

obtenidas, el cual se desea alcanzar inversión futura para obtener nuevos productos que se ofrecerán en el mercado agroindustrial de Guatemala.

3.2.2 Período Histórico

El análisis financiero se elaboró con las cifras de los años 2017 al 2019, con el fin de lograr una comparación del rendimiento financiero de la entidad con sus **Estados financieros que posee la información acumulada como caso de estudios.**

3.2.3 Ámbito Geográfico

La investigación fue desarrollada en el Comercializadora ubicada en el Departamento de Guatemala, donde actualmente se observan las oficinas centrales en la Ciudad.

3.3 Objetivos

Los objetivos generales y específicos planteados para el desarrollo del análisis de la situación financiera de la Comercializadora son los siguientes:

3.3.1 Objetivo General

Establecer la situación financiera de una comercializadora de los fungicidas, abonos y fertilizantes en el mercado agrícola, generado por el análisis económico, financiero, y otros análisis enfocados en el crecimiento de las ventas.

3.3.2 Objetivos Específicos

1. Determinar los productos principales adquiridos en el mercado agricultor, que generen mayores márgenes de utilidad a la compañía.
2. Evaluar la rentabilidad financiera generada anualmente, con el apoyo de las razones financieras.
3. Conocer las fortalezas y debilidades que influyen en la situación financiera de la Compañía.

3.4 Diseño de la investigación

Para la realización de la investigación se utilizó el tipo no experimental-transaccional descriptivos de tipo correlacional causales debido al alcance, se observó y analizó la relación entre la inversión y las utilidades de la operación de la Comercializadora al igual que los rubros de los estados financieros a través de ratios financieros para dar respuesta a las preguntas de investigación procedentes de los objetivos de la investigación.

3.4.1 Enfoque

El enfoque de la investigación es de carácter cuantitativo debido a que recopilan datos numéricos, cifras y porcentajes obtenidos de la aplicación de análisis de indicadores financieros como rentabilidad, liquidez, endeudamiento, actividad y eficiencia al igual que la investigación de sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

3.4.2 Alcance

El alcance de la investigación es correlacional debido a que se busca conocer la relación o grado de asociación que existe entre la inversión y los rendimientos obtenidos por dicha evolución en el mercado, al igual que se busca identificar cuáles son los rubros de los estados financieros que son menos productivos aplicando un análisis de indicadores financieros como el análisis de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, actividad y eficiencia, así como el análisis del EVA y FODA.

3.4.3 Diseño de la investigación

El tipo de investigación empleado es no experimental transeccional descriptivos de tipo correlacional causales debido a que se recopila información de los estados financieros de los periodos contables de los años 2017, 2018 y 2019 para medir la situación financiera rentable de la entidad.

3.5 Universo

En Guatemala están constituidos y autorizados según el Instituto Nacional de Estadística (INE) respecto a la actividad económica de las empresas de agricultura 9,123 entidades que se dedican a la prestación de este servicio según informe MIPYME 2018.

3.6 Instrumentos de Medición

Al realizar el proceso de investigación, se incurrió en la utilización de diversos métodos, técnicas e instrumentos que apoyó en el desarrollo, procesos, estructura y ejecución de resultados del análisis de Estados financieros los cuales son los siguientes.

3.6.1 Método

El método que se aplicó en la investigación es el no experimental-transaccional con enfoque cuantitativo, para la planeación de la investigación y conocer los procesos y estrategias a utilizar, manejando la observación y los métodos estadístico, inductivos-deductivos en el análisis de razones financieras.

El análisis de datos cuantitativos se realizó con las bases de datos generadas por el Sistema de Información de la entidad respecto a los años establecidos.

El análisis del estudio será orientado a las siguientes fases: indagatoria, demostrativa, expositiva, explicativa.

Las fases en que se desarrolló la investigación fueron:

a. **Fase Indagatoria:** Esta fase comprende el examen que se realizó en los documentos que contienen información acerca del tema investigado.
b. **Fase Demostrativa:** A través de la comprobación de los resultados con base a la comparación de los procesos de análisis, síntesis, abstracción, comparación.
c. **Fase Expositiva:** Se desarrolló a través del trabajo de investigación presentado en el informe.

3.7 Técnicas

Las técnicas de investigación utilizadas fueron de investigación documental como libros, tesis, informes, páginas web y toda información relacionada con el tema, para la de campo, bases de datos, entrevista, revisión y observación de documentos.

a. **Observación directa e investigación bibliográfica:** Se realizó observación directa para evaluar la situación actual de la comercializadora objeto de estudio y poder evaluar los procesos que son llevados a cabo diariamente. Se utilizan instrumentos que sostengan la investigación siendo documentos bibliográficos, que sustentan con conceptos teóricos descritos en el marco teórico en el proceso de la investigación realizada.
b. **Entrevista:** Se realizó entrevistas a personas relacionadas con el tema de la Comercializadora, y poseedoras de experiencia en administración financiera, analistas en los resultados obtenidos de los estados financieros, las cuales se realizaron directamente efectuando un resumen de las interrogantes a los entrevistados como se puede observar en el anexo 1, 2 y 3 donde se exponen las interrogantes de la entrevista realizada a cada persona de la administración, posterior a este proceso de detallaron los resultados obtenidos en una breve narrativa observada en el inciso 4.3.1. que tiene como nombre especificar el resultado alcanzado de los análisis cualitativos.
c. **Revisión de documentos:** Comprende la revisión de los estados financieros auditados, el manual de instrucciones contables, que sirve de base para elaborar los estados financieros por la administración, que servirán como base para realizar el análisis de situación de rentabilidad financiera de la empresa objeto de estudio.
d. **Observación:** Luego de la recolección de datos se realizó un análisis de los datos recopilados a través de la observación utilizando cálculos matemáticos tomando como base las fórmulas de indicadores financieros y económicos que especificaran la situación actual para determinar el comportamiento y análisis de los resultados.

e. **Cuadros estadísticos:** Se utilizaron para presentar de forma gráfica los resultados obtenidos de la investigación y facilitar la comprensión e interpretación de la información.

La recopilación de información histórica de la empresa fue proporcionada con el historial del comportamiento administrativo-financiero, de la entidad observando el análisis detallado de los años que quedaron comparados, para adquirir los resultados deseados.

3.8 Resumen del procedimiento usado en el desarrollo del trabajo

El procedimiento utilizado del desarrollo del análisis financiero de rentabilidad de la Comercializadora FAF, está comprendida en la recolección de datos, el análisis de la administración en las cuentas corrientes y no corrientes de activos y pasivos, las cuentas de ingresos y gastos del **Estado de resultados integral**, los análisis horizontal y vertical de los **Estados financieros**, así como la observación del **Flujo de Efectivo**.

Se calculó los flujos de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad administrativa financiera con la guía de las razones financieras, ejecutando la interpretación de datos, y obteniendo los resultados, así como la determinación de la rentabilidad financiera con la directriz del Valor Económico Agregado.

Luego de la interpretación de los resultados obtenidos por la aplicación de razones financieras se procedió a realizar un informe con las conclusiones derivadas del análisis de datos determinados.

Posteriormente se realiza un análisis interno y externo, detectando las fortalezas y debilidades que tiene la empresa; así como, las oportunidades que puede aprovechar de su entorno y las amenazas que toca tomar en cuenta al momento de definición de sus estrategias.

Para comprender un poco más de los factores que componen el análisis FODA, se incluye una breve descripción de cada uno, donde se incluye los comentarios de los entrevistados a fin de validar los resultados.

4 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Se evidencian y muestran los resultados de la investigación y análisis relacionado con la Comercializadora FAF, a través del análisis de su situación financiera, analizando los estados financieros proporcionados por la empresa y observando cómo se encuentra los resultados de la información objeto de estudio, conociendo la situación actual.

Los estados financieros han sido preparados, en todos sus aspectos materiales, de acuerdo con las Normas Internaciones de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades –NIIF para Pymes-, emitida por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad-IASB. Así como los lineamientos contables como los manuales, políticas y desarrollo de procedimientos para el control interno y guía para la formulación de los estados financieros generales para la comercializadora. A continuación, se detalla el análisis financiero del estado del resultado integral, balance de situación general y estado de flujos de efectivo, para determinar la situación actual de la empresa

4.1 Situación actual de la Comercializadora

La Comercializadora es una Compañía organizada de acuerdo con las leyes de la República de Guatemala a partir del 23 de noviembre de 1986, su principal actividad es la compra, importación, exportación, industrialización, y comercialización de mercaderías especialmente agroquímicos, materias, insumos y sus derivados.

Así mismo, se promueve a que el mercado exista una competencia de productos con precios bajos, en este contexto es observar la competitividad que se tienen en el mercado con las otras empresas que atienden la misma demanda, para poder optimizar los procesos operativos y los gastos administrativos, se realizan entrevistas a los gerentes financiero, de ventas y marketing con el fin de lograr mayor eficiencia posible, enfocándolo en la mejora continua para seguir siendo competitivos en el mercado.

Para llegar al punto mencionado anteriormente es necesario conocer la situación actual que se tienen en los resultados de los tres años a estudiar, conformado por los estados financieros detallados a continuación.

4.1.1 Análisis de Balance General

El balance general muestra la situación financiera de la empresa que se evalúa, dentro de lo mencionado se indicará el comportamiento de los rubros de activos que reflejan los valores que poseen observando los rubros relevantes que son el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar, inventarios, los pasivos y deudas contraídas por inversiones a largo plazo dando énfasis a las cuentas por pagar; debido a la relación que existe entre estas cuentas, y por último el patrimonio representado por las acciones ordinarias y los resultados no distribuidos de los períodos anteriores.

El cuadro 1 informa sobre la situación actual que tiene la Comercializadora en los balances de situación general respecto a los años comparativos 2019, 2018 y 2017 estudiados, y los rubros importantes desarrollados en el análisis financiero que ayudan a la mejor comprensión de los resultados obtenidos.

En el balance de situación general a simple vista, muestra un fortalecimiento de la estructura del activo corriente observando la cuenta importante como el efectivo y equivalentes y cuentas por cobrar, respecto a las cuentas de activos no corrientes las cuentas más relevantes son las inversiones y los activos fijos observando que las cifras me mantienen similares en su comportamiento monetarias.

Así mismo se revelan las cuentas importantes del rubro de pasivo corriente siendo las cuentas por pagar en cuanto al rubro de patrimonio de los accionistas en encuentra relevancia en las utilidades no distribuidas, correspondiente a la acumulación de dividendos no repartidos en los últimos años.

A pesar del crecimiento mencionado del activo corriente, este cambio en su estructura significa un debilitamiento de la liquidez, en vista de que los rubros de cuentas por cobrar e inventarios, se fortalecieron en mayor proporción que el efectivo, lo cual afecta negativamente el ciclo de conversión de efectivo.

Tabla 2

Balances de Situación General

Del 01 al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción		Año 2019	Año 2018	Año 2017
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes	**Q.**	13,953,514	11,649,730	15,227,489
Cuentas por cobrar, otras CXC		8,404,401	8,340,896	8,073,456
Inventarios		9,773,344	10,849,903	13,763,901
Total del activo corriente		32,131,259	30,840,529	37,064,846
Activo No Corriente				
Inversión		4,836,483	4,836,483	2,563,244
Activos fijos		4,864,747	5,301,408	3,041,167
Otros activos		44,143	67,120	75,981
Total del activo no corriente		9,745,373	10,205,011	5,680,392
Total del activo	**Q.**	**41,876,632**	**41,045,540**	**42,745,238**
Pasivo Corriente				
Cuentas por pagar	**Q.**	4,231,627	4,773,161	8,470,234
Otras cuentas por pagar		578,474	248,348	754,655
ISR por pagar		692,148	1,050,289	1,254,441
Total del pasivo corriente		5,502,249	6,071,798	10,479,330
Pasivo No Corriente				
Prov. Indemnizaciones		627,514	586,340	386,182
Patrimonio de los Accionistas				
Capital autorizado		2,475,000	2,475,000	2,475,000
Utilidades no distribuidas		33,271,869	31,912,402	29,404,726
Total del pasivo y patrimonio	**Q.**	**41,876,632**	**41,045,540**	**42,745,238**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Respecto de la información del cuadro 1 se detallan las cuentas relevantes observadas las cuales son:

a. Efectivo y Equivalentes

El efectivo está integrado por inversión a plazo fijo en diversos bancos, que aportan ingresos por intereses ganados a corto plazo, así como la acumulación de dinero en las cuentas de ahorro y monetarias. Actualmente la entidad no cuenta con una política de adquisición de certificados a plazo fijo invertidos.

b. Cuentas por cobrar

Se ha mantenido relativamente constante durante los tres períodos evaluados dejando en evidencia que la cartera ha tenido un nivel lento de rotación propiciado por la falta de recuperación de las deudas adquiridas por los clientes, de la misma forma la deficiencia de la aplicación a la política de cobros y la efectiva gestión de cobro por los encargados del departamento de crédito.

La política de crédito formulada para los clientes es de 30 días, y un margen de 60 a los clientes del exterior este debe ser informado por el gerente de créditos a sus gestores de recuperación de la cartera y gerente de ventas a los vendedores al momento de búsqueda y mantenimiento a los clientes. No se han podido generar contratos de largo plazo con entidades privadas o públicas que se dediquen al consumo de los productos por lo que genera la necesidad de sostener estrechas relaciones con los clientes privados.

c. Documentos por cobrar

Se encuentra un pagaré a Nombre de Marketing FAF por US$. 35, 066.82, el cual venció el 09 de diciembre de 2017, el cual no se ha hecho efectivo, así como la debilidad de control interno a formular las actualizaciones de los contratos de renovación del pagaré del exterior.

d. Inventario

El stock del producto en bodega se tiene aproximadamente en un 20% con mercadería de lento movimiento, el cual hasta la fecha solo ocupa espacio y limita la adquisición de mercadería rentable, y se observa un deterioro y pérdida de los productos por la fecha de caducidad por la falta de venta de este producto.

La política de rotación de inventarios es de 6 veces al año, por lo que el resultado del último año evidencia falta de cumplimiento con las políticas empresariales, ineficiencia en la administración y la baja rotación de los inventarios. Adicionalmente, existe el riesgo de deterioro o daño de la mercadería almacenada.

e. Inversiones

Se tienen registro de inversión de acciones comunes nominativas con valor de Q. 1 cada una fuera del país, las cuales vencieron en el año 2016 y aun no se ha dado seguimiento al cobro de la prima y renovación de la inversión. Actualmente se posee una política de inversión en la agencia de San Salvador en la cual se debe realizar una inversión para obtener una prima anual cobrable a inicios del segundo año, del cual a la fecha no ha sido cumplida por los responsables.

f. Activos fijos

Respecto a los activos fijos que se tienen actualmente los rubros prioritarios con gran inversión es inmueble, vehículos y las mejoras de las instalaciones, respecto a las últimas mencionadas no se han ejecutado adecuadamente por la falta de documentación de respaldo de los trabajos realizados.

Es decir que no se encuentra una política y procedimiento establecido que determine la responsabilidad e importancia debida al registro y documentación de respaldo correcto para cada adquisición, baja o traslado de los bienes tangibles e intangibles de la Comercializadora.

g. Cuentas por pagar

Registra el valor de las obligaciones contraídas por la empresa con la compra a crédito de bienes y servicios, con proveedores del exterior, el valor de la compra debe contabilizarse respecto a la moneda local.

La política de pago respecto a los proveedores es de 60 días, el cual es cumplido por la Administración tanto con los acuerdos locales y del exterior para mantener un récord crediticio ideal.

h. Indemnización

Como beneficio a los colaboradores se cuenta con una política de indemnización universal que estipula la reserva en el rubro de pasivo y al momento de liquidar a un empleado se encuentre la liquidez necesaria, y no ser afectado el resultado del ejercicio con absorberlo directamente en el gasto.

i. Utilidades no distribuidas

La utilidad acumulada también registró un aumento significativo como resultado del aumento de la utilidad del periodo del 2019, pues en el año 2017 esta era de Q 29,404,726, generando un aumento del 10%.

Las utilidades retenidas no están conformadas exclusivamente por efectivo disponible, sino están distribuidas en el cambio de la estructura de todo el activo. Esta situación pone en riesgo la administración de la liquidez y la suficiencia de recursos para cumplir con las obligaciones de corto plazo.

4.1.2 Análisis de Estado de Resultado Integral

El Estado de Resultado Integral es el estado financiero que muestra la ganancia o pérdida sufrida por el patrimonio neto de la entidad como consecuencia de las operaciones realizadas en el período, mediante la descripción de los diferentes conceptos de ventas, ingresos, costos y gastos que se realizan en la entidad.

Tabla 3

Estados de Resultados Integrales

Del 01 al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción		Año 2019	Año 2018	31-dic-17
Ingresos				
Ventas	**Q**	42,029,982	41,475,265	41,667,465
Otros ingresos		1,337,521	1,017,206	907,741
		43,367,503	**42,492,471**	**42,575,206**
(-) Costo de ventas		20,144,975	20,020,736	20,784,281
Utilidad bruta en ventas		**23,222,528**	**22,471,735**	**21,790,925**
Gastos de Operación				
Gastos de venta		12,028,466	10,467,599	9,511,197
Gastos de administración		3,495,718	2,991,038	2,693,039
Otros gastos		510,346	625,116	652,397
Total de operación		**16,034,530**	**14,083,753**	**12,856,633**
Utilidad antes del ISR		**7,187,998**	**8,387,982**	8,934,292
I S R		1,766,844	2,107,030	2,247,427
Utilidad neta	**Q**	**5,421,154**	**6,280,952**	**6,686,865**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

En el cuadro 2 se observa el estado de resultados integral donde se observa una efectiva política de equilibrio entre las ventas en los tres años comparativos, generando un crecimiento y una adquisición de otros ingresos en el año 2019, y un equilibrio del costo de ventas igual al de los ingresos. Se observa el aumento considerable de los gastos operativos correspondientes a ventas y administración entre cada año, y disminuyendo los otros gastos respectivamente a los años 2019 y 2018, esto indica que es importante trabajar en formalizar políticas adecuadas que contribuyan a su razonamiento y por ende ayude a mejorar la utilidad neta.

a. Ingresos

Se observa aumento en los ingresos por servicios de herbicidas, fungicidas y semillas, debido principalmente a que algunos de los principales clientes han crecido en la adquisición de productos e incrementado operaciones y han dejado de consumir minoritariamente a la competencia, por motivos de innovar los productos y mejorar precios de la competencia.

b. Costo de venta

El costo de ventas presenta un comportamiento similar a los ingresos adquiridos, observando una disminución en el año 2018 respecto del siguiente año, lo cual se encuentra relacionado con las nuevas adquisiciones de mercado señalada en los ingresos producto.

c. Gastos de operación

Conforme al aumento de gastos de ventas los rubros que impactan más es el de honorarios profesionales teniendo un amento en el año 2019 del año anterior, así como un incremento en ambos años en el área de marketing y publicidad de productos, de la misma forma que los sueldos y salarios con un crecimiento en este rubro por aumento de comisiones de empleados de los cuales no se tiene el retorno adecuado por la falta de cobros a sus clientes.

Conforme al aumento de gastos de administración los rubros que impactan más es el de honorarios profesionales teniendo un amento en el año 2019 del año anterior, así como un incremento en ambos años en el área de reparación y mantenimiento de las instalaciones de bodega, de la misma forma que los sueldos y salarios con un crecimiento anual en este rubro. Observando que deben implementarse políticas internas conforme a los gastos que han tenido aumento.

4.1.3 Análisis de Flujo de Efectivo

A continuación, en el cuadro 3 se presenta un análisis del estado de flujos de efectivo con el objetivo de observar el comportamiento de la liquidez de la entidad de los años 2019 al 2017.

Tabla 4

Estados de Flujos de Efectivo

Actividades de Operación

Del 01 al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción		Año 2019	Año 2018	Año 2017
Flujos de Efectivo por Actividades de Operación				
Utilidad neta	**Q.**	5,421,154	6,280,952	6,686,865
Part. de conciliación actividades de operación:				
Depreciaciones		864,750	792,616	686,082
Provisión indemnizaciones		298,711	262,734	358,671
Reserva para cuentas incobrables		1,769	11,157	13,952
Ganancia de capital		-	(107,000)	(75,425)
		6,586,384	7,240,459	7,670,145
Cambios netos en activos y pasivos				
Aumentos				
Cuentas por cobrar		(65,274)	(371,887)	(465,074)
Inventarios		-	-	(3,492,330)
Otros activos		-	-	(62,957)
Cuentas por pagar		1,022,274	1,050,289	5,324,518
Total de aumentos		957,000	678,402	2,433,157
Disminuciones				
Inventarios		1,076,559	2,913,998	-
Otras cuentas por cobrar		-	93,291	324,471
Otros activos		22,977	8,861	-
Cuentas por pagar		(1,849,360)	(5,520,398)	(1,601,618)
Total disminuciones		(749,824)	(2,504,248)	(1,280,147)
Efectivo neto provisto por actividades de operación		6,793,560	5,414,613	8,823,155

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Tabla 5

Estados de Flujos de Efectivo

Actividades de Inversión y Financiamiento

Del 01 al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Flujos de Efectivo por Actividades de Inversión			
Adquisición de activos	(428,089)	(3,055,381)	(1,145,201)
Adquisición de inversiones	(3,576,949)	(2,273,239)	-
Producto de la venta de activos	-	109,524	75,431
Efectivo neto usado en actividades de inversión	(4,005,038)	(5,219,096)	(1,069,770)
Flujos de Efectivo por Actividades de Financiamiento			
Pago de dividendos	(4,061,687)	(3,773,276)	(1,040,413)
Efectivo neto usado en actividades de financiamiento	(4,061,687)	(3,773,276)	(1,040,413)
(Disminución) aumento neto en el efectivo	(1,273,165)	(3,577,759)	6,712,972
Efectivo y equivalente al inicio del año	11,649,730	15,227,489	8,514,517
Efectivo y equivalente al final del año	**Q. 13,953,514**	**11,649,730**	**15,227,489**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

El resultado del análisis del estado de flujos de efectivo confirma los resultados del análisis estructural realizado anteriormente de un aumento del rubro de efectivo con respecto a las otras cuentas de activos corrientes, en vista de que se aprecia que en los últimos tres años el aumento neto de efectivo ha variado de Q 11 millones a Q 13 millones y estos a Q 15 millones.

Este aumento neto de efectivo de solamente Q2 millones, en el último año, es una clara evidencia de que la inversión en certificados a plazo fijo ha tomado preponderancia en los activos corrientes. De la misma manera que se observa el pago de dividendos a los

accionistas alcanzando una disminución de las utilidades no distribuidas en los últimos años.

4.2 Herramientas, modelos y estrategias para el análisis de la Comercializadora

La estrategia de análisis consistió en el diseño y evaluación de la rentabilidad financiera utilizando herramientas de análisis financiero como los indicadores y razones financieras aplicados a los estados de resultados y balances generales, observando la participación, importancia y variaciones que permiten medir la efectividad de la administración para generar la rentabilidad.

Para el efecto se diseñan estrategias para mejorar la eficiencia de la administración en las cuentas de activo y pasivo como lo son cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar; con estas estrategias se cumple con el objetivo general que pretende mostrar la forma de analizar la situación financiera de un una comercializadora de los fungicidas, abonos y fertilizantes en el mercado agrícola, generado por el análisis económico, financiero, y otros análisis enfocados en el crecimiento de las ventas. A continuación, se detalla el proceso y desarrollo de la estrategia utilizada.

4.2.1 Análisis de datos cualitativos

La recolección de datos cualitativos se obtuvo a través de entrevista realizadas al gerente financiero, de ventas y marketing con preguntas estratégicas para determinar el nivel de conocimiento de las fortalezas, debilidades de su área, los productos principales adquiridos en el mercado agricultor, el conocimiento de la rentabilidad, la aplicación de las políticas y procedimientos administrativos, comprensión de las razones e indicadores financieros, así como confirmar la existencia o no de un modelo de rentabilidad financiera en la Comercializadora.

En dicha entrevista se confirmó que en ambos departamentos tiene un nivel bajo en conocimiento de los productos principales, las políticas y procedimientos administrativos y que no poseen un modelo para analizar la rentabilidad financiera (ver anexo 1-3) esta información sirvió de base para alcanzar el primer objetivo específico. La estrategia seria

capacitar a los colaboradores conforme a los factores relevantes de su área para mejorar las debilidades encontradas.

4.2.2 Análisis de la estructura de los estados financieros

Los datos para la elaboración de estados de resultados y balance general de los años 2017, 2018 y 2019 fueron extraídos del sistema de contabilidad obtenidos del contador general de la empresa, toda esta información recopilada fue vaciada en Excel donde se clasificaron y tabularon todos los rubros y organizaron para poder manejar la información de forma más sencilla.

Realizando la técnica de análisis vertical y horizontal observando las áreas más importantes, confirmando las debilidades encontradas cualitativamente, observando cuáles serán los efectos de la implementación de las estrategias, en los activos, pasivos e ingresos como el aumento de las ventas donde se estudió los productos vendidos y los no rentables, esta información sirvió de base para alcanzar el primer objetivo específico.

4.2.3 Calculo e interpretación de razones financieras

Luego de estructurar los estados financieros, se aplicaron los cálculos de las razones e indicadores financieras a los diferentes rubros de los estados de resultados y balances generales a través de hojas de trabajo donde se detallan las diferentes formas de analizar la liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad económica, rentabilidad financiera y efectividad de la gerencia para administrar los activos.

Después de realizar los cálculos de las razones e indicadores financieros se realizó un análisis e interpretación de los resultados a través del análisis y observando las diferencias que se tienen respecto de los porcentajes y cifras de cada año comparativo, las estrategias para mejorar la administración se enfocan a las principales áreas de los activos y pasivos corrientes y no corrientes: Inventarios, cuentas por cobrar, inversiones y cuentas por pagar.

Esta información sirvió de base para alcanzar el segundo objetivo específico del trabajo profesional de graduación respecto a la Comercializadora FAF, S.A.

4.2.4 Determinación de la Rentabilidad Financiera

Posterior al determinar las razones con apoyo de los indicadores financieros se desarrolla la rentabilidad financiera que muestra el importe que queda después de restar los gastos, impuestos y los costos de los inversionistas, es decir, mostrando las ganancias reales después de los gastos y el Valor Económico Agregado

Actualmente la Comercializadora no posee el conocimiento de este indicador por lo que se desarrolló y estructuró estrategias para el mejoramiento de su rentabilidad proponiendo aumentar las ventas para lograr el crecimiento del UAIDI (Utilidades Antes de Intereses y después de Impuestos), eliminar actividades por las cuales los clientes no están dispuestos a pagar o aquellas que se pueden eliminar sin que el cliente perciba que la calidad del producto es menor, desarrollo de una mejor publicidad, ya que es donde la empresa da a conocer lo que vende en el mercado.

4.2.5 Diseño de Matriz FODA

Con base a las entrevistas realizadas en la empresa y según fuentes de información secundaria consultada mencionada anteriormente, se logró determinar que existe una serie de factores internos y externos, los cuales fueron calificados según el criterio de los colaboradores como positivos o negativos, que apoyaron al desarrollo de la matriz FODA.

Se verificó que la empresa sí tiene estrategias, tales como: la expansión de la empresa, aumentar las ventas y la diversificación de productos; pero debido a que la administración no se ha preocupado por establecerlas y darlas a conocer a todos los gerentes; ellos no las pueden reconocer, lo que origina la falta de identificación de las actividades necesarias en su área, para alcanzar los objetivos establecidos.

La estrategia fue estructurar y dar a conocer las fortalezas y debilidades internas y externas a las que estaba expuesta la empresa por lo que nos sirvió para alcanzar el tercer objetivo específico.

4.3 Resultados del Análisis de la Situación Financiera

Se presentan los resultados del estudio y análisis de la evaluación financiera de la Comercializadora FAF, S.A. analizando los resultados de los años 2017, 2018 y 2019, reflejados en los estados financieros que sirvieron de base para realizar el análisis horizontal, análisis vertical, determinar las razones financieras de liquidez, actividad, endeudamiento, de rentabilidad, entre otras. Además, se determinó sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Evaluándolo de forma cualitativa respecto a las entrevistas realizadas a los gerentes de cada departamento identificado como relevante para la investigación y análisis de resultados, así como cuantitativamente observando los resultados numéricos y financieros los cuales son determinados a continuación.

4.3.1 Análisis de resultado cualitativos (entrevistas)

Se realizó entrevistas a los departamentos y gerentes del área financiera, ventas y marketing de los cuales se obtuvieron los datos necesarios para observar las debilidades, y el conocimiento de la administración de los bienes, servicios internos y externos.

Los entrevistados contestaron las preguntas objetivamente con la finalidad de obtener la maximización de resultados para determinar las debilidades, y estrategias futuras a implementar para alcanzar mejores resultados administrativamente y teniendo el conocimiento adecuado de los procedimientos a seguir.

a. Entrevista financiera

Es una empresa que tiene competencia en el mercado, y trata de aprovechar todos los recursos que tiene para obtener beneficios económicos positivos, teniendo así una rentabilidad considerable.

La rentabilidad es el mejor indicador para saber que la empresa está operando de manera eficiente y así conocer el comportamiento de esta en el sector de la demanda del mercado, sabiendo también que se podría analizar a la empresa en la calidad del producto y su aceptación de los clientes.

Con los índices financieros se observa el comportamiento, rendimiento de capital propio y de los bienes de la empresa, generalmente se manejan independientemente de los reportes entregados a la gerencia general, pero respecto a los resultados de los últimos años no se ha podido dar una reunión extraordinaria donde se detallen los resultados obtenidos.

Para obtener una mejor rentabilidad en la empresa se debería de aprovechar al máximo los recursos que poseen con una mejor organización, un mayor control de los procedimientos, conocimiento de las políticas, con la finalidad de alcanzar un mejor beneficio en los objetivos trazados de la administración.

b. Entrevista Ventas

La empresa tiene una localización estratégica en el interior del país, pero una de las debilidades es que actualmente no se cuenta con una bodega donde puedan almacenarse los productos, lo que genera un retraso en la entrega de la mercadería a los clientes, esta debe ser trasladada de la ciudad. Respecto a la ubicación de la oficina central que se encuentra en la ciudad no es un punto estratégico para la comercialización.

Obtener apoyo respecto a la innovación de estrategias de mercado, así como conocer los procedimientos y políticas administrativas, así como realizar una bitácora de ventas adecuadas que atiendan las necesidades de los consumidores, consideró obtendríamos mejores resultados.

Los productos más rentables de la empresa son los bioestimulantes foliares líquidos y en polvo, los fungicidas e insecticidas líquidos y en polvo que representan estimada

mente un 50% de las ventas totales del año, por motivos que se les da información a los clientes de cómo pueden ejecutan una implementación de los productos favorablemente.

Respecto a la cobranza de las ventas, sería adecuado que tanto los asesores de ventas como el área de cobras tengan unas líneas de comunicación adecuadas, para poder asesorar a los vendedores del límite de crédito que tienen los clientes y sí estos se encuentran morosos, con la finalidad de poder obtener los cobros eficientemente y vender respecto a la capacidad que se posee. Se debería de comunicar las políticas y procedimientos internamente a todo el personal, los encargados de cada área para obtener mejores resultados, y manejar una publicidad enfocada al aumento de ventas.

c. Entrevista marketing

La empresa respecto a la administración de mercadeo no cuenta con un presupuesto estimado anualmente, conforme a los gastos necesarios para ejecutar la publicidad, propaganda y promociones dirigidas al público en general. Por lo que obtiene una debilidad en la coordinación de los gastos adecuados y cómo enfocar estratégicamente el marketing para el incremento de ventas.

Los catálogos, folletos y manuales de productos de consumo agricultor son actualizados cada tres años, estos productos son seleccionados por cada vendedor exponiendo los productos más rentables, así como los preferidos por los clientes. Sería favorable que la administración informe sobre la estrategia de marketing de ventas que necesita para alcanzar un incremento de los ingresos.

Si la empresa desea crecer en el mercado, necesitamos aumentar los ingresos de ventas, por lo que enfocar la publicidad a alcanzar productos más rentables sería favorable, así como informar de los procedimientos y objetivos administrativos donde se pueda dar motivación a los colaboradores al incremento de metas de ventas.

El marketing debe ir enfocado a dar a conocer los productos, a los consumidores por lo que una estrategia podría ser enfocar la publicidad a las necesidades de cada agricultor

y asesorarlo en la eficiencia de los productos, así como dar a conocer todos los productos que se manejan y promocionar los de lento movimiento.

4.3.2 Análisis de resultados de los estados financieros

Se presentan los resultados del análisis de la situación financiera en la empresa objeto de estudio, que se dedican a la comercialización de fungicidas, abonos y fertilizantes en la ciudad de Guatemala. Para el efecto se utilizan el análisis estructural, análisis horizontal, análisis vertical. Por el cual el análisis se realizó sobre la base de los estados financieros siguientes: Balance de situación general, estado de resultados integral y estado de flujo de efectivo. En el cuadro 4 se darán los resultados de la Comercializadora FAF expresando los siguientes resultados:

De del análisis horizontal del balance de situación general observamos que el efectivo incremento en un rango del 20% en el año 2019 y un 23 en el 2018 y representando el activo corriente en dicho porcentaje de crecimiento, de lo cual podría invertirse en la implementación de una bodega en el interior del país para tener mayor rendimiento de las ventas.

Las cuentas por cobrar no tienen mucha recuperación en los años comparativos lo que ejecuta que se tenga una acumulación de deuda por los clientes y no observando la utilidad de las ventas. Conforme a lo que respecta al inventario tiene una disminución de 10% y 21% por la acumulación de mercadería es decir que las ventas han incrementado respectivamente, así como el acaparamiento de nuevos nichos de mercado donde se observara una rotación mayor en inventario.

Se tienen inversiones por Q. 4,836,483 que no han sido respaldadas con los documentos legales, ya que el plazo de la inversión caduco en el año 2017 y a la fecha no se ha realizado actualización de estas. En el año 2018 con respecto a los activos fijos se tuvo una inversión de Q. 2,260,241 al año anterior por implementar una sucursal fuera de la ciudad que actualmente no se observa rentabilidad en esta adquisición.

Las cuentas por pagar locales y del exterior se han generado con regularidad observando que se tiene de deuda en el 2019 un 11% más que el anterior, por motivos de mejorar el crédito con nuestros proveedores liquidando la deuda a un máximo de 30 días.

Tabla 6

Comercializadora FAF

Análisis Horizontal del Balance de Situación

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

	(a)	(b)	(c)	(a - b)	(b - c)	(a / b) - 1	(b / c) - 1
Descripción	**2019**	**2018**	**2017**	**Variación Absoluta**	**Variación Absoluta**	**Variación Relativa**	**Variación Relativa**
Activo							
Activo Corriente							
Efectivo y equivalentes	13,953,514	11,649,730	15,227,489	2,303,784	(3,577,759)	20%	(23) %
Cuentas por cobrar	8,404,401	8,340,896	8,073,456	63,505	267,440	1%	3%
Inventarios	9,773,344	10,849,903	13,763,901	(1,076,559)	(2,913,998)	(10) %	(21) %
Total activo corriente	**32,131,259**	**30,840,529**	**37,064,846**	**1,290,730**	**(6,224,317)**	**11%**	**(41) %**
Activo No Corriente							
Inversión	4,836,483	4,836,483	2,563,244	-	2,273,239	0%	89%
Activos fijos	4,864,747	5,301,408	3,041,167	(436,661)	2,260,241	(8) %	74%
Otros activos	44,143	67,120	75,981	(22,977)	(8,861)	(34) %	(12) %
Total act. no corriente	**9,745,373**	**10,205,011**	**5,680,392**	**(459,638)**	**4,524,619**	**(42) %**	**151%**
Total del activo	**41,876,632**	**41,045,540**	**42,745,238**	**831,092**	**(1,699,698)**	**(32) %**	**110%**
Pasivo y Patrimonio de los Accionistas							
Pasivo Corriente							
Cuentas por pagar	4,231,627	4,773,161	8,470,234	(541,534)	(3,697,073)	(11) %	(44) %
Otras cuentas por pagar	1,270,622	1,628,763	1,832,915	(358,141)	(204,152)	(22) %	(11) %
Total pasivo corriente	**5,502,249**	**6,401,924**	**10,303,149**	**(899,675)**	**(3,901,225)**	**(33) %**	**(55) %**
Pasivo No Corriente							
Prov. Indemnizaciones	627,514	586,340	386,182	41,174	200,158	7%	52%
Patrimonio Accionistas							
Capital autorizado	2,475,000	2,475,000	2,475,000	-	-	0%	0%
Utilidades no distribuidas	33,271,869	31,912,402	29,404,726	1,359,467	2,507,676	4%	9%
Total pasivo y patrimonio	**41,876,632**	**41,375,666**	**42,569,057**	**500,966**	**(1,193,391)**	**(22) %**	**6%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

De la misma manera que se analizó el balance de situación respecto a la herramienta de evaluación análisis horizontal se realizará el de estado de resultado integral de los años evaluados 2019, 2018 y 2017, con la finalidad de poder observar el estado de las cuentas, su importancia y cuáles son las más relevantes en la estructura del estado financiero, dando una comparación de variaciones absolutas donde se especificará la diferencia entre cuentas de cada año y las variaciones relativas donde se observará la representación porcentual determinada. Del cual el resultado de este es detallado a continuación:

Tabla 7

Comercializadora FAF

Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integral

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

	(a)	(b)	(c)	(a - b)	(b - c)	(a / b) - 1	(b / c) - 1
Descripción	**2019**	**2018**	**2017**	**Variación Absoluta**	**Variación Absoluta**	**Variación Relativa**	**Variación Relativa**
Ingresos							
Ventas	42,029,982	41,475,265	41,667,465	554,717	(192,200)	1%	0%
Otros ingresos	1,337,521	1,017,206	907,741	320,315	109,465	31%	12%
	43,367,503	**42,492,471**	**42,575,206**	**875,032**	**(82,735)**	**33%**	**12%**
(-) Costo de ventas	20,144,975	20,020,736	20,784,281	124,239	(763,545)	1%	-4%
Utilidad bruta	**23,222,528**	**22,471,735**	**21,790,925**	**750,793**	**680,810**	**32%**	**15%**
Gastos de Operación							
Gastos de venta	12,028,466	10,467,599	9,511,197	1,560,867	956,402	15%	10%
Gastos de administración	3,495,718	2,991,038	2,693,039	504,680	297,999	17%	11%
Otros gastos	510,346	625,116	652,397	(114,770)	(27,281)	-18%	-4%
Total gastos operación	**16,034,530**	**14,083,753**	**12,856,633**	**1,950,777**	**1,227,120**	**13%**	**17%**
Utilidad antes de ISR	**7,187,998**	**8,387,982**	**8,934,292**	**(1,199,984)**	**(546,310)**	**19%**	**-2%**
Impuesto Sobre la Renta	1,766,844	2,107,030	2,247,427	(340,186)	(140,397)	-16%	-6%
Utilidad neta	**5,421,154**	**6,280,952**	**6,686,865**	**(859,798)**	**(405,913)**	**35%**	**5%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Los ingresos respecto a las ventas no han incrementado en los últimos años, y obteniendo otros ingresos con un aumento en el año 2019 de 31% más que el año 2018 lo que determina que debemos mejorar las estrategias de venta, por ende, el costo de ventas se mantiene en el mismo comportamiento que las ventas.

A diferencia los gastos anualmente han tenido un incremento entre el 15% en el año 2019 y 10% el año 2018 comparativamente, así como los gastos de administración en los mismos años mencionados han incrementado un 17% y 11%lo que especifica que se están generando gastos innecesarios de los que no se ha obtenido rentabilidad.

Respecto a otros gastos se observó un comportamiento distinto de los gastos de ventas y administración, es decir que han disminuido entre los años 2019 y 2018 comparativamente entre un (18%) y (4%).

En el cuadro 6 se realizó el estudio de las cifras del estado de situación financiera, pero con la herramienta de análisis vertical los cuales se encuentran a continuación:

Conforme el análisis vertical del balance de situación general nos indica que los rubros representativos en las cuentas de activo es el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios los cuales están representados en el año 2019 en un 76%, en el 2018 en 74% y en el año 2017 en 87%. Lo que conforma el pasivo y patrimonio el rubro que tiene más importancia es el de capital y las cuentas por pagar; observando que el capital está representando con un 85% en el año 2019, 84% en el año 2018 y un 75% en el año 2017; las cuentas por pagar representan en el año 2019 un 10%, en el año 2018 un 11% y en el año 2017 un 20%.

Conforme a lo que se determinó en el análisis de las debilidades de las cuentas por cobrar tanto en la entrevista como en el estudio de resultados numéricos se observó que la antigüedad de saldo tiene un 45% a más de 90 días de crédito.

Se realizó un análisis vertical al balance de situación, en la tabla número 8 detallada.

Tabla 8

Comercializadora FAF

Análisis Vertical del Balance de Situación

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	2019	%	2018	%	2017	%
Activo						
Activo Corriente						
Efectivo y equivalentes	13,953,514	33%	11,649,730	28%	15,227,489	36%
Cuentas por cobrar	8,404,401	20%	8,340,896	20%	8,073,456	19%
Inventarios	9,773,344	23%	10,849,903	26%	13,763,901	32%
Total del activo corriente	**32,131,259**		**30,840,529**		**37,064,846**	
Activo No Corriente						
Inversión	4,836,483	12%	4,836,483	12%	2,563,244	6%
Activos fijos	4,864,747	12%	5,301,408	13%	3,041,167	7%
Otros activos	44,143	0%	67,120	0%	75,981	0%
Total del activo no corriente	**9,745,373**		**10,205,011**		**5,680,392**	
Total del activo	**41,876,632**	**100%**	**41,045,540**	**100%**	**42,745,238**	**100%**
Pasivo y Patrimonio de los Accionistas						
Pasivo Corriente						
Cuentas por pagar	4,231,627	10%	4,773,161	11%	8,470,234	20%
Otras cuentas por pagar	1,270,622	3%	1,628,763	4%	1,832,915	4%
Total del pasivo corriente	**5,502,249**		**6,401,924**		**10,303,149**	
Pasivo No Corriente						
Prov. Indemnizaciones	627,514	1%	586,340	1%	386,182	1%
Patrimonio de los Accionistas						0%
Capital autorizado	2,475,000	6%	2,475,000	6%	2,475,000	6%
Utilidades no distribuidas	33,271,869	79%	31,912,402	78%	29,404,726	69%
Total del pasivo y patrimonio	**41,876,632**	**100%**	**41,045,540**	**100%**	**42,745,238**	**100%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

En el cuadro 7 se mostrará uno de los análisis importantes de la Comercializadora, determinando la antigüedad de saldos de los saldos de cuentas por cobrar que poseen entre los años 2019, 2018 y 2017, así como comprobando la debilidad en la aplicación de la política de crédito establecida en la entidad y que no ha sido cumplida por las personas encargadas de su ejecución del cual el resultado es el siguiente:

Tabla 9

Comercializadora FAF

Análisis antigüedad de saldo cuentas por cobrar

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Concentración de Crédito al 31 de diciembre de 2019				
30 días	**60 días**	**90 días**	**120 días**	**Total**
1,512,792	3,193,672	1,933,012	1,764,924	8,404,401
18.00%	**38.00%**	**23.00%**	**21.00%**	**100%**
Concentración de Crédito al 31 de diciembre de 2018				
30 días	**60 días**	**90 días**	**120 días**	**Total**
1,167,725	3,336,358	1,668,179	2,168,633	8,340,896
14.00%	**40.00%**	**20.00%**	**26.00%**	**100%**
Concentración de Crédito al 31 de diciembre de 2017				
30 días	**60 días**	**90 días**	**120 días**	**Total**
2,018,364	2,502,771	1,533,957	2,018,364	8,073,456
25.00%	**31.00%**	**19.00%**	**25.00%**	**100%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La concentración de los créditos al 31 de diciembre 2019 mostró en la categoría de 30 días que tienen una representación de 18%, 14% y 25% respectivamente en los años 2019, 2018 y 2017; y en concentración de 60, 90 y 120 días existe una representación entre 81% en el año 2019; 86% en el año 2018 y 75% en el año 2017, por lo que se observa que la recuperación de la cartera ha sido lenta en relación con años anteriores. A continuación, se aprecia el comportamiento que han tenido los créditos en los años mencionados representada en la gráfica 8.

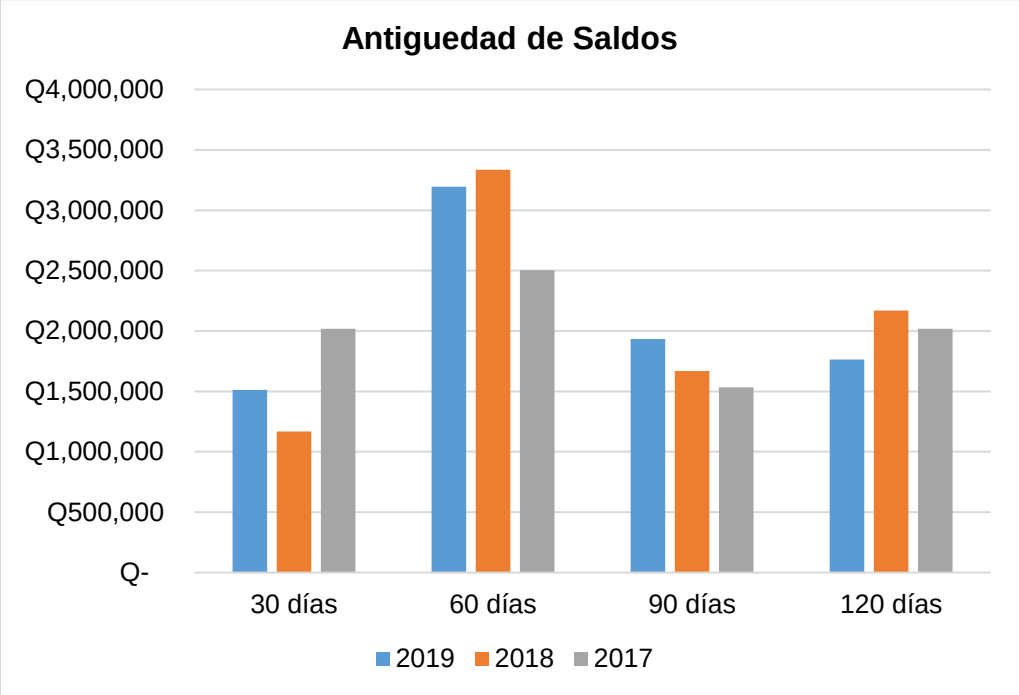
Figura 9

Comercializadora FAF

Antigüedad de saldos cuentas por cobrar

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)



Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Como se observó en el análisis anterior y el comportamiento de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar, la acumulación del crédito esta entre los días de 60, 90 y 120 en adelante a los clientes, siendo el más representativo el de 60 días. Se recomienda a la administración implementar una política de crédito y dar a conocer a los departamentos relevantes como el área de ventas y cobras.

Así como los clientes que, si su obligación excede de los 60 días no se les dé una venta crediticia sí no una al contado, obligándolos a liquidar su deuda con la empresa y dando una recuperación adecuada con el apoyo de los encargados de cobro y los asesores comerciales.

Tabla 10

Comercializadora FAF

Análisis Vertical del Estado de Resultado Integral

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Descripción	2019	%	2018	%	2017	%
Ingresos						
Ventas	42,029,982	100%	41,475,265	100%	41,667,465	100%
Otros ingresos	1,337,521	3%	1,017,206	2%	907,741	2%
	43,367,503		**42,492,471**		**42,575,206**	
(-) Costo de ventas	20,144,975	48%	20,020,736	48%	20,784,281	50%
Utilidad bruta	**23,222,528**		**22,471,735**		**21,790,925**	
Gastos de Operación						
Gastos de venta	12,028,466	29%	10,467,599	25%	9,511,197	23%
Gastos de administración	3,495,718	8%	2,991,038	7%	2,693,039	6%
Otros gastos	510,346	1%	625,116	2%	652,397	2%
Total gastos operación	**16,034,530**		**14,083,753**		**12,856,633**	
Utilidad antes de ISR	**7,187,998**		**8,387,982**		8,934,292	
Impuesto Sobre la Renta	1,766,844	4%	2,107,030	5%	2,247,427	5%
Utilidad neta	**5,421,154**	**13%**	**6,280,952**	**15%**	**6,686,865**	**16%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La entidad tiene un margen de utilidad neta en los años 2019, 2018 y 2017 de 13%, 15% y 16%; observando que su representación en costo de ventas es de un promedio de 50% y los gastos de operación correspondientes a ventas, administración y otros gastos corresponden a un 38% en el año 2019, 34% en el 2018 y 31% en el año 2017; y un pago de impuesto del 5%. Determinando que cada año la empresa ha tenido aumento en sus gastos, pero no ha sido el mismo comportamiento en sus ingresos, este no ha

aumentado en los últimos años lo que determina que no se tiene aumento en la venta de los productos.

Con el objetivo de determinar los productos principales adquiridos en el mercado agricultor, que genere mayores márgenes de utilidad en la compañía enfocando la publicidad y promocionándolos se establecieron los más relevantes en los años estudiados detallados a continuación.

Tabla 11

Representación de productos vendidos

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Productos	2019	%	2018	%	2017	%
Bioestimulantes foliares líquidos	**8,754,520**	**21%**	**7,645,849**	**18%**	**8,905,712**	**21%**
Bioestimulantes foliares polvos	**5,232,645**	**12%**	**4,105,270**	**10%**	**6,992,474**	**17%**
Boquillas	607,038	1%	127,083	0%	209,154	1%
Abonos	3,940,626	9%	3,282,034	8%	2,846,127	7%
Fungicidas	**8,645,954**	**21%**	**8,541,082**	**21%**	**7,270,335**	**17%**
Herbicidas líquidos	301,350	1%	264,936	1%	475,671	1%
Herbicidas polvos	318,186	1%	204,015	0%	145,149	0%
Hormonas de crecimiento	2,359,074	6%	2,938,437	7%	2,671,104	6%
Insecticidas líquidos	**5,873,998**	**14%**	**6,870,319**	**17%**	**4,678,331**	**11%**
Insecticidas polvos	**3,128,217**	**7%**	**3,243,117**	**8%**	**2,749,599**	**7%**
Semillas	600,318	1%	561,137	1%	1,051,692	3%
Monitoreo de plagas	2,268,056	5%	3,774,783	9%	3,584,409	9%
Utilidad bruta en ventas	**42,029,982**	**100%**	**41,558,062**	**100%**	**41,579,757**	**100%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

En el análisis de los productos vendidos en la Comercializadora se observó que los más representativos de los ingresos son los Bioestimulantes foliares en líquido y polvo con un 33% en el 2019 por un valor de Q. 13,987,165, 28% en el año 2018 por Q. 11,751,119, y un 38% en el año 2017 por Q. 15,898,186. Los fungicidas con un 21% de las ventas en los años 2019 y 2018 con un promedio de ventas de 8.5 millones, y en el 2017 representando el 17% por Q. 7,270,335.

Por último, los insecticidas líquidos y en polvo representando en los años 2019, 2018 y 2017 un 21%, 25% y 11% del ingreso de ventas por los valores de Q. 9,002,215, Q. 10,113,436 y Q. 7,427,930. Concluyendo que los bioestimulantes, los fungicidas y los insecticidas representan en promedio un 75% de las ventas finales de los años comparativos.

4.3.3 Determinación e interpretación de razones financieras

Con la finalidad de evaluar los resultados obtenidos y la situación financiera de la Compañía, respecto a sus estados financieros se determinaron los índices financieros más relevantes en los años de estudio, mostrando los resultados que se muestran a continuación.

Respecto a las razones evaluadas se determinaron las de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad; La razón de solvencia es representada por la de liquidez y prueba acida, determinando el resultado que se detalla a continuación.

a. Razón de Liquidez

Esta razón brinda información acerca de la capacidad de pago que tiene la empresa para enfrentar sus deudas a corto plazo, se consideran los activos más líquidos o que se pueden convertir en efectivo para realizar el pago de sus proveedores a corto plazo, mientras más alta sea la razón, mayor será la capacidad de la Compañía para pagar sus deudas a corto plazo, de modo contrario, mientras menor sea la razón, menor será la capacidad que tiene la Compañía para pagar sus deudas, el análisis es el siguiente:

Tabla 12

Razón de Liquidez

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Liquidez		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Activos Corrientes	=	32,131,259	30,840,529	37,064,846
Pasivos Corrientes		5,502,249	6,401,924	10,303,149
Resultado		**5.84**	**4.82**	**3.60**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La Administración de la Compañía ha logrado mantener un adecuado y elevado índice de liquidez, disponiendo de Q. 5.84, 4.82 y 3.60 durante los años 2019, 2018 y 2017 respectivamente para cubrir cada Q. 1 de sus pasivos a corto plazo, siendo el último año el más representativo.

b. Razón de prueba acida

Este índice financiero expresa la capacidad de pago inmediata que posee la Compañía sin la necesidad de realizar los inventarios. Se calculó al dividir los activos corrientes de la empresa menos el inventario, entre sus pasivos corrientes.

Esta razón financiera es una medición más estricta de la liquidez. Al eliminar los inventarios del activo circulante, la razón financiera reconoce que muchas veces éstos son uno de los activos circulantes menos líquidos. El análisis se aprecia a continuación en la página siguiente.

Tabla 13

Razón de prueba ácida

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Prueba ácida		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Activos Corrientes - Inventarios	=	22,357,915	19,990,626	23,300,945
Pasivos corrientes		5,502,249	6,401,924	10,303,149
Resultado		**4.06**	**3.12**	**2.26**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la Administración posee una adecuada liquidez aún sin realizar sus inventarios, disponiendo en los años 2019, 2018 y 2017 de Q. 4.06 Q. 3.12 y Q.2.26 respectivamente, para cubrir cada Q. 1 de sus pasivos a corto plazo siendo el último más representativo.

La siguiente razón determinada como prueba super ácida es similar a la determinada anteriormente, pero se diferencia porque se realiza la consideración especial de que en el activo circulante pueden estar incorporados, además del inventario, algunos elementos que no son lo suficientemente líquidos para ser realizados en una situación de requerir una liquidez inmediata, por lo tanto, se considera directamente solo aquellos activos líquidos.

Por lo que el resultado nos mide el número de unidades monetarias efectivas que se poseen en los activos corrientes específicamente en la cuenta de efectivo y equivalentes, por cada unidad monetaria de deuda a corto plazo que se tenga la Comercializadora.

Tabla 14

Razón de prueba súper ácida

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Prueba super ácida		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Efectivo y equivalentes	=	13,953,514	11,649,730	15,227,489
Pasivos corrientes		5,502,249	6,401,924	10,303,149
Resultado		**2.54**	**1.82**	**1.48**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la Administración posee una adecuada liquidez respectivamente del efectivo y equivalentes que poseen, disponiendo en los años 2019, 2018 y 2017 de Q. 2.54 Q. 1.82 y Q.1.48 para cubrir cada Q. 1 de sus pasivos a corto plazo en un periodo de 30 días siendo el primer año el más representativo.

Las razones financieras de actividad que se establecieron en el análisis de la Comercializadora fueron la rotación de inventario, periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago y rotación de activos totales.

c. Razón de rotación de inventario

El índice de rotación de inventario permitió identificar cuantas veces el inventario se convierte en venta y cuantos días rota la mercadería en un tiempo determinado, del cual se utilizará el monto del costo de ventas y del inventario para observar la rotación por lo que el análisis de esta razón se detalla a continuación.

Tabla 15

Razón de rotación de inventario

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Rotación de inventario		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Costo de Ventas	=	20,144,975	20,020,736	20,784,281
Inventario		9,773,344	10,849,903	13,763,901
Resultado		**2.1**	**1.8**	**1.5**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

El resultado de la razón de rotación de inventario indica que aproximadamente 2 veces en el año es rotada la mercadería de bodega, es decir que cada 6 meses se deja de colocar los productos.

Tabla 16

Razón de plazo promedio de reposición de inventario

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Plazo promedio reposición inventario		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
365 días	=	365	365	365
Rotación de Inventarios		2.06	1.85	1.51
Resultado		**177**	**197**	**242**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Los días de rotación de inventario han disminuido en 20 días en comparación al año 2,018, rotando en un promedio de 177 días, con relación a la eficiencia entre los días del año 2,018 comparado con el 2,017 se obtuvo una disminución de 45 días con un promedio de 197 días rotada la mercadería. Lo que especifica que en los últimos 2 años se ha reducido en promedio de 2 meses la rotación siendo aun una gran debilidad en la venta de los productos a los clientes.

d. Período promedio de cobro

El período promedio de cobro determinó si la política de la entidad cumple con lo estipulado respecto a los cobros generados a sus clientes mensualmente, así como indica el número de veces que se financia a los clientes y los días que se tardan en liquidar la deuda, expresándose en el siguiente cuadro.

Tabla 17

Razón promedio de cobro

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Días de cobro		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Cuentas por cobrar comerciales	=	8,404,401	8,340,896	8,073,456
Ventas		42,029,982	41,475,265	41,667,465
365		365	365	365
Resultado		**73.0**	**73.4**	**70.7**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Como indica la razón de promedio de cobro la recuperación de la cartera se realiza aproximadamente en 73 días lo que quiere decir que no se es ejecutada la política de

crédito correctamente, y que los clientes se tardan más de lo establecido, ya que esta estipula una recuperación de 30 días, observando una debilidad de importancia en los cobros. De la misma manera se observó que esta situación es periódica y que esta debilidad de la falta de cobranza a los clientes proviene desde años anteriores, dando un alto riesgo de acumulación de deuda en nuestra cartera.

e. Período promedio de pago

El período promedio de pago determinó los días de crédito y financiamiento que nos dieron los proveedores, así como indicar el número de veces que se financia la entidad con la mercadería adquirida al crédito y los días que se tarda en liquidar la obligación, para poder determinar este indicador se necesitó la información de los valores de las cuentas por pagar y las compras detalladas en la entidad en su costo de ventas expresándose en el siguiente cuadro.

Tabla 18

Razón promedio de pago

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Días de pago		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Cuentas por pagar	=	4,231,627	4,773,161	8,470,234
Compras (Costo de ventas)		20,144,975	20,020,736	20,784,281
365		365	365	365
Resultado		**76.7**	**87.0**	**148.7**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Como indica la razón de promedio de pago, se cancela la obligación con los proveedores en 77 días para el 2019, 87 días en 2018 y 149 días en 2017, viendo una mejora en el pago de la mercadería adquirida por crédito, lo cual se ve una debilidad en el contrato de crédito con nuestros proveedores, ya que esta estipula un pago de 60 días.

f. Rotación de activos totales

La rotación de activos totales nos indicó la eficiencia que la empresa tiene en la utilización de sus activos totales para ser ejecutados correctamente y poder obtener utilidades, en los cuales se determinó el resultado siguiente.

Tabla 19

Razón de rotación de activos totales

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Rotación de activos totales		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Ventas	=	42,029,982	41,475,265	41,667,465
Total, de activos		41,876,632	41,045,540	42,745,238
Resultado		**100%**	**101%**	**97%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La Comercializadora tiene una eficiencia con sus activos totales de un 100% es decir, que sus activos le dan ventas aproximadas de lo que se tiene como activos corrientes y no corrientes, teniendo un área de mejora de poder tener un rendimiento maximizado en el próximo año.

Los índices financieros de endeudamiento que se establecieron en el análisis de la Comercializadora fueron el apalancamiento financiero, estructura de capital, los cuales son mostrados en porcentaje, que representa la aportación de dinero por personas internas y externas a la empresa, que se utiliza para generar utilidades.

g. Apalancamiento financiero

Con esta razón se conoce la proporción de los activos totales es decir los que se tienen como respaldo financiero a los acreedores de la empresa, por si en determinado momento se obtiene una crisis económica, los cuales serán garantía para cancelar las obligaciones, así como utilizados para obtener utilidades, el resultado de este análisis fue el siguiente.

Tabla 20

Razón de apalancamiento financiero (endeudamiento)
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017
(Cifras expresadas en Quetzales)

índice de endeudamiento			**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Total, pasivo	=	=	6,129,763	6,988,264	10,689,331
Total, activo			41,876,632	41,045,540	42,745,238
Resultado			**15%**	**17%**	**25%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

El índice de endeudamiento indica hasta que porcentaje tiene comprometidos sus activos la empresa tiene un porcentaje de los activos de 15% en el año 2019, 17% en el 2018 y

25% en el 2017, lo que indica que no está significativamente endeudada y teniendo una eficiente administración.

h. Estructura de capital

Con este indicador se determinó el apalancamiento que tiene la empresa con base al patrimonio neto, y observando que tan comprometido está el capital propio a los acreedores, el cual es el siguiente.

Tabla 21

Razón de estructura de capital (apalancamiento)
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017
(Cifras expresadas en Quetzales)

índice de apalancamiento		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Pasivo Total	=	6,129,763	6,988,264	10,689,331
Patrimonio neto		35,746,869	34,387,402	31,879,726
Resultado		**17%**	**20%**	**34%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La Comercializadora tiene comprometido a sus acreedores en el año 2019, 2018 y 2017 un porcentaje promedio de 17%, 20%, y 34%, indicando que se posee un apalancamiento mínimo de las obligaciones administrativas externas e internas.

Los índices de rentabilidad obtenidos de la entidad observando la generación de utilidades, así como el incremento en de los activos netos, en relación con sus ingresos,

capital contable, se conoció con las razones de margen de utilidad bruta, operativa y neta.

i. Margen de utilidad bruta

Con este indicador se calculó el porcentaje de cada quetzal de ventas que la empresa posee antes de deducirle el costo de la adquisición de los productos, de lo cual para determinar este indicador necesitamos el valor de la utilidad bruta y las ventas obteniendo el margen de utilidad expresado en la formula siguiente:

Tabla 22

Margen de utilidad bruta

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Margen bruto		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Utilidad bruta	=	23,222,528	22,471,735	21,790,925
Ventas		42,029,982	41,475,265	41,667,465
Resultado		**55%**	**54%**	**52%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Al determinar el margen bruto se observa que la empresa obtiene un margen de ganancia de la venta de los productos de fertilizantes de los años 2019, 2018 y 2017 de un promedio de 55% lo que indica que es muy rentable para la comercializadora, observando que aún quedan pendiente la reducción de gastos operativos y financieros.

j. Margen de utilidad operativa

Esta razón calculó la utilidad operativa determinando la utilidad ganada pura, es decir reduciendo los gastos operativos, los intereses y los impuestos, del cual se obtuvo el resultado siguiente.

Tabla 23

Margen de utilidad operativa

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Margen operativo		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Utilidad operativa	=	7,187,998	8,387,982	8,934,292
Ventas		42,029,982	41,475,265	41,667,465
Resultado		**17%**	**20%**	**21%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Al determinar el margen operativo se observa que la empresa obtiene un margen de ganancia deduciendo los gastos operativos y otros gastos en los años 2019, 2018 y 2017 de un promedio de 17%, 20% y 21% lo que indica que es rentable.

De la misma manera que se ve la debilidad de control respecto de los gastos de ventas y administración, por lo que se observa la ausencia de control interno por el incremento de gastos. Recomendando la implementación de la política de consumo de combustibles, obtención de publicidad, aumentos a los empleados, entre otros para regularizar la minimización de utilidades en cada año.

k. Margen de utilidad neta

Se determinó el valor que queda después de que se dedujeran todos los costos, gastos e impuestos, en la comercializadora obteniendo como resultado lo que se detalla a continuación en la página siguiente.

Tabla 24

Margen de utilidad neta

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Margen neto		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
Utilidad neta	=	5,421,154	6,280,952	6,686,865
Ventas		42,029,982	41,475,265	41,667,465
Resultado		**13%**	**15%**	**16%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Este índice financiero calculo el éxito que la Compañía ha obtenido respecto al capital, por lo tanto, el resultado expresa la utilidad por cada Quetzal del capital, después de todos los costos, gastos e impuestos, durante los años 2019, 2018 y 2017 es de 13%, 15% y 16% respectivamente, siendo el más representativo el año 2017.

4.3.4 Determinación de la rentabilidad económica y financiera

Con la finalidad de concluir de evaluar la rentabilidad financiera generada anualmente, por la comercializadora se desarrollaron el ROA y ROE con el apoyo de los resultados especificados anteriormente, en los cuales se observan a continuación.

a. Rentabilidad económica – ROA-

La rentabilidad económica se tomó como medida para determinar en los años de estudio el rendimiento de los activos de la comercializadora con independencia de la financiación de estos. El cual se obtuvo en el cuadro 22 detallado a continuación:

Tabla 25

Rentabilidad económica -ROA-

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Rentabilidad económica		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
utilidad neta	= =	5,421,154	6,280,952	6,686,865
Activos totales		41,876,632	41,045,540	42,745,238
Resultado		**0.13**	**0.15**	**0.16**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

La rentabilidad económica que posee la Comercializadora respecto a los activos totales respecto a las utilidades netas alcanzadas durante los años estudiados 2019, 2018 y 2017 es de un 13%, 15% Y 16% respectivamente por cada quetzal del capital invertido, siendo el más representativo el año 2017.

El decrecimiento de este indicador se debe a la disminución de utilidades netas, estas generadas por los incrementos en gastos de ventas y administración, así como la estabilidad de ingresos y costos de venta de los productos, se debe de implementar una estrategia de mercadeo para adquirir un mejor posicionamiento en el mercado con el fin de incrementar los ingresos.

El indicador es influido por la disminución de activos totales, dando una relevancia a las cuentas por cobrar observando en los análisis anteriores mencionados en el cuadro 7 y gráfica 2 donde se determinó la falta de recuperación de la cartera y deficiencia en la aplicación de la política de crédito.

b. Rentabilidad financiera o de capital – ROE-

La rentabilidad económica se tomó como medida para determinar en los años de estudio la rentabilidad financiera obtenido por el capital propio, con independencia de la distribución del resultado. De lo cual para poder observar el ROE de la entidad se tuvo que observar los resultados de las cuentas de utilidad neta especificadas en el estado de resultados integras y el patrimonio neto en el rubro de capital del balance de situación financiera, el cual alcanzó el siguiente resultado.

Tabla 26

Rentabilidad financiera -ROE-

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Rentabilidad Financiera		**31-dic-19**	**31-dic-18**	**31-dic-17**
utilidad neta	= =	5,421,154	6,280,952	6,686,865
Patrimonio neto		35,746,869	34,387,402	31,879,726
Resultado		**15%**	**18%**	**21%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Este indicador calculó la rentabilidad financiera que poseen el patrimonio independientemente de las utilidades netas alcanzadas representa durante los años 2019, 2018 y 2017 un 15%, 18% y 21% del patrimonio respecto a los resultados, siendo el más representativo el año 2017.

El decrecimiento de este indicador es afectado por dos componentes importantes el primero a mencionar es la disminución de utilidades netas generadas por los incrementos en los gastos de ventas y administración, específicamente en las cuentas de sueldos y salarios, publicidad y propaganda entre otros; que no han sido regulados correctamente por la administración. La acumulación de las utilidades de años anteriores 2018 y 2017, dando una falta de repartición entre los accionistas de dividendos.

Como se mencionó con anterioridad la empresa cuenta con una deficiencia de aplicación de políticas contables y falta de lineamientos en los procedimientos, por lo que la debilidad de distribuir las utilidades es una de ellas.

4.3.5 Determinación del Valor Económico Agregado -EVA-

Se determinó el EVA de los años de estudio observando cuál ha sido el más rentable en la empresa donde se examina el importe que queda en una empresa una vez se cubren los gastos en su totalidad, obteniendo rendimientos sobre el capital invertido. La utilidad neta después de deducir el rendimiento requerido por los accionistas se conoce como utilidad residual.

Para poder determinar el Valor Económico Agregado -EVA- de la Comercializadora en los años evaluados de 2019, 2018 y 2017 en el cuadro número 24 se tuvieron que realizar tres fases que se comprendieron en la determinación de la utilidad antes de intereses y después de impuestos, el valor contable del activo, costo de capital en el cual se determinó tanto el interno como externo y por último el EVA donde se obtuvieron los resultados siguientes.

Tabla 27

Valor Económico Agregado -EVA-

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019, 2018 y 2017

(Cifras expresadas en Quetzales)

Costo de capital promedio ponderado año 2019					
	Monto	**Porcentaje**	**Costo**	**Impuesto**	**CCPP**
Financiamiento	-	0%	0.00%	75%	0.00%
Capital social	35,746,869	100%	13.00%		13.00%
Total	35,746,869	**Costo de Capital Promedio Ponderado**			**13.0%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Costo de capital promedio ponderado año 2018					
	Monto	**Porcentaje**	**Costo**	**Impuesto**	**CCPP**
Financiamiento	-	0%	0.00%	75%	0.00%
Capital social	34,387,402	100%	13.00%		13.00%
Total	34,387,402	**Costo de Capital Promedio Ponderado**			**13.0%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Costo de capital promedio ponderado año 2017					
	Deuda	**Porcentaje**	**Costo**	**Impuesto**	**CCPP**
Financiamiento	-	0%	0.00%	75%	0.00%
Capital social	31,879,726	100%	13.00%		13.00%
Total	31,879,726	**Costo de Capital Promedio Ponderado**			**13.0%**

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Concepto	**2019**	**2018**	**2017**
UAII	7,187,998	8,387,982	8,934,292
Tasa de impuesto	25%	25%	25%
UAII(1-T)	5,390,998.50	6,290,986.50	6,700,719.00
Costo promedio ponderado	13.00%	13.00%	13.00%
Capital	35,746,869.00	34,387,402.00	31,879,726.00
Valor económico agregado	743,906	1,820,624	2,556,355

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

El Valor Económico Agregado se seleccionó para saber cuál es el nivel de riqueza que le queda a la compañía después de asumir el costo del capital tanto de acreedores como de los accionistas, este indicador sirve para complementar el análisis de razones financieras. En los años 2019, 2018 y 2017 el resultado es de Q. 743,906 Q. 1,820,624 y Q. 2,556,355

4.3.6 Determinación de Matriz FODA

Con base a la entrevista realizada a los departamentos de contabilidad, ventas y marketing, así como los gerentes de cada área y según el estudio, análisis y resultados de los estados financieros, se logró determinar que existe una serie de factores internos y externos, los cuales fueron calificados según la opinión de los colaboradores y los resultados como positivos o negativos, siendo éstos, los siguientes:

Tabla 28

Elaboración de Matriz FODA

Fortalezas y Oportunidades

De Comercializadora FAF

Factores internos y externos

	Fortalezas				Oportunidades
1	Estrecha relación comercial con los proveedores.	F	O	1	Dar a conocer la variedad de productos agrícolas que posee la empresa.
2	Actualización constante en la guía de los productos más relevantes en el mercado agrícola.			2	Obtener contratos mayores a 5 años con entidades privadas dedicadas a la producción agrícola.
3	Conocimiento del procedimiento de cultivo y aumento de producción por los asesores comerciales.			3	Orientar la publicidad y propaganda en convenciones y redes sociales.
4	Fidelización de los clientes con la Comercializadora			4	Realizar contratos con proveedores del exterior mejorando precios y extendiendo el crédito de pago.
5	Precios accesibles de los productos agrícolas.			5	Realizar inversión en construcción de bodega, en el interior del país.

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Tabla 29

Elaboración de Matriz FODA

Debilidades y Amenazas

De Comercializadora FAF

Factores internos y externos

	Debilidades				Amenazas
1	Falta de una excelente ubicación geográfica.	D	A	1	Alza de los costos de mantenimiento de las bodegas.
2	Falta de políticas y procedimientos adecuados para el manejo administrativo.			2	Expansión de la competencia con innovación en los productos para la venta.
3	Poca eficiencia en la entrega del producto en el interior del país			3	Incremento en los sueldos y salarios de los colaborados administrativamente y de ventas.
4	No se cuenta con investigación y desarrollo adecuado del marketing			4	Aprobación de productos transgénicos.
5	Información a los colaboradores de los objetivos y estrategias administrativas.			5	Presencia de fenómenos climáticos en el territorio nacional.

Nota: La información presentada fue proporcionada por la Comercializadora FAF, S.A. Elaboración propia.

Realizando los factores internos y externos que afectan la administración de la empresa se determinaron los descritos en el cuadro anteriormente descrito, por lo que se observaron las deficiencias y debilidades de los procesos, de los cuales se logró determinar estrategias para alcanzar mejores resultados.

Así como conocer los factores positivos y de oportunidad con la finalidad de minimizar las amenazas internas y externas, para alcanzar mejores resultados, así como la implementación del conocimiento de las estrategias y controles de cada departamento.

4.4 Discusión de resultados del análisis financiero

Se analizó los estados financieros evaluados con el análisis vertical y horizontal donde se alcanzó la importancia de las cuentas, así como un estudio cualitativo por medio de entrevistas a los departamentos de finanzas, ventas y marketing. Posteriormente se determinaron los productos más rentables vendidos en los tres años revisados 2019,

2018 y 2017, así como la representación que tiene cada uno de ellos en los ingresos anuales; observando los bioestimulantes foliares en polvo y líquido con una representación entre el 2019 al 2017 aproximada del 33%, 28% y 38% de los ingresos, los fungicidas en segundo lugar con un porcentaje promedio de 21%, y 17% y por último los insecticidas en polvo y líquidos con un 21%, 25% y 18% determinando un total de participación de estos tres productos en las ventas de 75%, 74% y 73%.

Así como enfocando la estrategia de elevar las ventas con publicidad en los productos menos rentables, como lo son los herbicidas líquidos y en polvo, las semillas y abonos; por motivos de que los productos rentables no necesitan más que asesoramiento en la aplicación de estos con los manuales proporcionados a los clientes.

Se realizó un análisis del balance de situación general y el estado de resultado, con los índices de razones financieras, separándolas por fases las de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad, rendimiento económico y financiero; por último, determinando el EVA de la comercializadora estableciendo los resultados que a continuación se detallan:

Razones de liquidez: las primeras razones analizadas fueron las de liquidez dentro de estas se aplicaron la razón circulante, esta razón especifica que el activo corriente en los años 2019 al 2017 está en un promedio de Q. 5.84, Q. 4.82 y Q. 3.60 veces más que el pasivo corriente, en otras palabras, indica que por cada Q. 1.00 de deuda que tiene la empresa para cubrirlos especificando que se cubre al 100% la deuda y más.

La prueba de ácido especificando que por cada quetzal que se debe a corto plazo, se cuenta con una disponibilidad para su cancelación, sin tener que recurrir a la venta del inventario de Q. 4.06, Q. 3.12 y Q. 2.26 quetzales; en los últimos tres años para pagarla lo cual positivo por adquirir un rendimiento de 100%, liquidando la deuda totalmente a los proveedores existentes actualmente.

Luego las razones de actividad, y como primer punto está la razón de rotación de inventario, los resultados muestran que el inventario de mercancías de la comercializadora rota en los años 2019 al 2017 en un plazo de 2.1, 1.8 y 1.5 aproximado

a 2 veces en el año convirtiéndose en 177, 197 y 242 días, lo cual es bajo, debido al tipo de producto que la empresa trabaja; ya que la industria de la agricultura tiene una producción de verduras y frutas perecederos, por lo que el uso de los productos vendidos es alto.

Otra razón de actividad es el periodo y promedio de cobro, estos resultados mostraron que en los años 2019 al 2017 la recuperación de la cartera en promedio era cada 73, 83.4 y 70.7 días, teniendo una debilidad en la política establecida en sus cuentas por cobrar, y que los clientes deberían cancelar en un máximo de 30 días.

Al seguir con las razones de actividad se encuentra el periodo promedio de pago, conociendo el resultado para los tres años concluyendo que es bajo, ya que las compras se realizan en un 65% al contado, y el resto al crédito del cual se les paga a los proveedores a un plazo de 76.7, 87 y 148.7 días debido a que la mayoría de los productos se obtienen del exterior. Por último, el resultado de la rotación de activos totales entre los años 2019, 2018 y 2017, muestran que las ventas cubren un 1, 1.01 y 0.97 de los activos totales, es decir 100% de eficiencia en la utilización de activos.

De la misma manera se analizó el endeudamiento de la comercializadora, con las razones de apalancamiento que muestra que, en los tres años estudiados, la empresa tiene un rendimiento de 15%, 17% y 25%, lo que demuestra que la empresa posee un endeudamiento mínimo. Así mismo como la estructura del capital se determinó un resultado de eficiencia de 17%, 20% y 34%.

Las razones de rentabilidad son sumamente importantes ya que estas razones permiten evaluar las utilidades de la empresa en relación con determinado nivel de ventas, activo o capital. Dentro de estas determinamos el margen de utilidad bruta sobre ventas, en donde el resultado de los años 2019, 2018 y 2017 fueron de 55%, 54% y 52% que indica que después de cubrir los costos le queda este margen siendo muy positivo para la comercializadora.

El margen de operación determinó que después de deducir los gastos de operación conformamos por los administrativos, ventas y otros gastos en que incurrió la entidad,

tiene un rendimiento en los tres años evaluados de 17%, 20% y 21% donde se puede reducir gastos para tener un mejor margen de rendimiento, ya que se observó que las ventas se mantienen en el mismo margen y no ha tenido aumento representativo y los gastos si crecieron en un 20% aproximadamente en cada año.

El margen de utilidad neta indicó el porcentaje de cada quetzal de ventas que queda después de deducir los costos, gastos e intereses e impuestos, especificando que los accionistas obtuvieron un rendimiento del 13%, 15% y 16% siendo aceptable para la empresa.

Concluyendo el análisis de estas razones se procedió a determinar el rendimiento económico y financiero, con la guía de las razones de ROA, ROE y EVA en los tres años evaluados teniendo los resultados siguientes. Respecto al ROA obtuvimos un Q. 0.13; Q. 0.15; 0.16 centavos por los activos totales teniendo un rendimiento que se puede mejorar.

Conforme al resultado del ROE durante los años 2019, 2018 y 2017 un 15%, 18% y 21% del patrimonio respecto a los resultados, siendo el más representativo el año 2017. El EVA de la Comercializadora en los años 2019, 2018 y 2017 es de Q. 743,906, Q.1,820,624 y Q. 2,556,355 por razones que actualmente la no se cuenta con un financiamiento interno o externo, siendo este un factor positivo para la entidad.

Por último, se determinó una matriz FODA, donde se colocaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la entidad actuales en sus ámbitos internos y externos expuestas a continuación: las fortalezas relevantes son: la estrecha relación comercial con los proveedores y clientes, la calidad del producto, el asesoramiento a clientes en el manejo del producto.

Las oportunidades importantes es el aumento de producción por los asesores comerciales, realizar una construcción de bodega en el interior del país para facilitar la repartición de productos.

Las debilidades que se conocieron es la mala ubicación geográfica que tiene la comercializadora en la capital del país, la poca eficiencia en la entrega del producto en el interior del país y la falta de políticas y procedimientos en el manejo administrativo.

Las amenazas externas que perjudican el rendimiento es la presencia de fenómenos climáticos en el territorio nacional que disminuye el consumo de fertilizantes, abonos en los cultivos, expansión de la competencia con innovación de productos y aprobación de productos transgénicos.

CONCLUSIONES

1. El resultado del análisis de la situación financiera de la comercializadora en los años estudiados 2019, 2018 y 2017 con los análisis económicos, financieros y otros lograron establecer que se encuentra una sanidad financiera en sus resultados obtenidos, lo que le permite a la entidad desempeñar sus actividades con total normalidad.

2. Los productos significativos en los ingresos de la comercializadora respecto al mercado agricultor son tres los cuales son clasificados en líquidos y polvo siendo el producto a) los bioestimulantes foliares en polvo y líquido con el 33%, 28% y 38% de representación en las ventas, b) los fungicidas con un porcentaje de participación por 21% ambos años 2019 y 2018 y 17% para el 2017; c) los insecticidas en polvo y líquidos con un 21%, 25% y 18% de aportación a ingresos.

3. El análisis financiero indica que la empresa cuenta con una liquidez positiva para cubrir deudas en un 100%, la prueba acida establece que no se tiene dependencia en los inventarios para cubrir los pasivos a corto plazo. La recuperación de cartera de crédito es baja, dando un incumplimiento de su política crediticia, el período de pago a los proveedores es largo dando una desventaja en sostener los convenios de pago y una credibilidad inadecuada. Se identifico un alza de gastos de ventas y administración en las cuentas de combustibles, publicidad y sueldos lo que genera una disminución en el margen de operación y el valor económico agregado ha generado valor cada año respectivamente.

4. La matriz FODA expone los factores internos y externos que favorecen y debilitan el manejo de la Administración, identificando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas obteniendo resultados que especifican que deberán dar seguimiento a implementar nuevas estrategias para minimizar los riesgos internos y externos, así como tener especial enfoque en priorizar el impacto positivo en el mercado, reducir costos para generar una maximización de crecimiento y mantener la diferenciación de la comercializadora con sus competidores.

RECOMENDACIONES

1. En vista de las condiciones cambiantes en la economía y en las condiciones de competitividad del sector, es importante la realización de un monitoreo constante del cumplimiento de metas y objetivos estratégicos, de los ingresos y cobros con el fin de adaptarse a la realidad de los resultados y para realizar las correcciones en caso necesario, para mejorar la eficiencia de operación.

2. Estructurar un análisis mensual de precios de los productos respecto a los costos fijos, variables y margen de utilidad deseado. Realizar un estudio de mercado de la oferta de precio de los competidores. Y ejecutar metas de crecimiento anuales en el presupuesto al inicio de cada año, para el incremento de ventas apoyarse en el marketing actual y mejorar los folletos, manuales y guías de productos a los clientes.

3. Que la administración realice mensualmente una estructura de los estados financieros que permitan presentar razonablemente la situación financiera económico y financiero del negocio con el apoyo a las razones financieras, identificando la situación actual de los resultados obtenidos y simplificar la toma de decisiones que apoyen a mejorar la utilidad y desempeño administrativo, estructurar políticas o estrategias que apoyen a mejorar la utilidad y desempeño administrativo.

4. Realizar una evaluación anual donde se conozca la situación real de la empresa cualitativamente desde el punto de vista interno y externo con el fin de observar las amenazas y oportunidades que pueda realizar una bitácora real de las estrategias a aplicar y que contribuyan a la optimización de los recursos, así como el aprovechamiento de los activos y minimizar los riesgos generando una presencia mayor el mercado.

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

Ricra Milla, M. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas.* México: Pacifico Editores.

Acuerdo Gubernativo, 3.-2. M. (2010). *Reglamento para el registro de fertilizantes, enmiendas y sustacias a fines.* Guatemala: Ministerio de Agricultura y Ganadería y Alimentación.

Bastidas, I. (2018). *Compendios Contables para Universitarios* (Segunda ed.). (Unión Europea, Ed.) España: Grupo editorial Insólitas.

Blank, L., & Tarquin, A. (2012). *Ingenieria Económica* (Séptima ed.). (G. Martínez del Campo Varela, F. González Hernández, M. D. Lara Delfín, K. B. Valenzuela Ocaña, Edits., & J. E. Brito, Trad.) México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, SA DE CV.

Contabilidad, N. I. (2018). *NICC 7.*

FAO. (Junio de 2014). *Asociación Internacional de la Industria de Fertilizantes*. Recuperado el Agosto de 2020, de Los Fertilizantes y su uso: http://www.fao.org/3/a-x4781s.pdf

Fuster Roig, M. (2014). *Produccción de Plantas y tepes en vivero.* Bubok publica sin limites.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2013). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). (A. Medellín Palencia, Ed., & A. E. Brito, Trad.) México: Pearson Always Learning.

Guatemala, M. d. (Sepiembre de 2018). *Informe de Situación y Evolución del Sector MIPYME de Guatemala 2015-2018*. Recuperado el Julio de 2020, de https://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/MIPYMES/informedesituacion_y_evolu_delsector_mipymedeguatemala2015-2017.pdf

IFA. (2017). *Internacional Fertilizer Association*. Recuperado el Agosto de 2020, de https://www.fertilizer.org/Public/About_fertilizers/Fertilizers_Topics/Innovation/Public/About_Fertilizers/Fertilizer_Topics/Innovation.aspx?hkey=e7d8ab2d-bcff-4761-b1c1-534620d7e4fa

López, K. (2015). *Análisis Financiero y principios Administración* (Vol. 14). Colombia: Proyectos Editoriales Curcio Penen.

Marquez, C. (10 de Julio de 2015). *ANÁLISIS DAFO/FODA DE UN RESTAURANTE. Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.* Recuperado el Junio de 2020, de Restaurandig: http://www.restauranding.com/analisis-dafofoda-de-un-restaurante-debilidades-amenazas-fortalezas-y-oportunidades/

Martínez, Á. (2013). Desarrollo y definición de un modelo de gestión como paso previo al a innovación empresarial. *Dialnet*, 50-53.

Molina, P. (2014). *Manual de Unidad Formativa. Operaciones Básicas en viveros y Centros de jardín* (Vol. 1). España: CEP S.L.

Navarro, G., & Navarro, S. (2014). *Fertilizantes: Química y Acción* (Vol. 3). España: Ediciones Mundi-Prensa Velázquez.

Núñez Álvarez, L. (2016). *Finanzas 1 Contabilidad, planeación y administración financiera.* México: Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Ochoa Setzer, G. A., & Saldívar del Ángel, R. (2012). *Administración financiera correlacionada con las NIIF* (3 ed., Vol. 3). (F. I. Salteado, Trad.) España: McGraw-Hill Interamericana España.

Ortíz Ayala, H. (2015). *Análisis Financiero Aplicado y principios de Administración Financiera* (Vol. 15a.). Colombia Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Padilla, M. (2014). *Análisis Financieros de las Ciencias Empresariales.* Colombia: Ecoe Ediciones.

Peláez, M. (2017). *Manejo y mantenimiento de equipos de aplicación de fertilizantes* (Quinta ed.). (P. S. Español, Ed.) España: E-learning S.L.

Pérez Porto, J., & Merino, M. (Mayo de 2017). *Definiciones.* Recuperado el Agosto de 2019, de https://definicion.de/fertilizante/

Peteraf, T. I., & Strickland, G. I. (2012). *Administración Estratégica Teoría y Casos* (18 ed.). (A. López, Trad.) México D.F.: McGraw-Hill Interamericana Ediciones, S.A. de C.V.

Piloña, G. (2016). *Guía Práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo* (Décima ed.). Guatemala: GP Editores Guatemala.

Ricra Milla, M. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas.* México: Pacifico Editores.

Robles Roma, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera* (Vol. 1). (E. M. Buendía López, Ed.) México: Red Tercer Milenio S.C.

Rojas, F., & Rojas, E. (2017). *Ingeniería Administrativa Contabilidad y Finanzas, Marketing, Producción y gestión del talento Humano.* Colombia: Ediciones de la U Bogotá Colombia.

Villatoro Villatoro, C. E. (2012). *Actividades agro-frutícolas realiadas en el Instituto de ciencia y Tecnología Agrícolas (ICTA).* Huehuetenango: CUNOROC-USAC.

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2013). *Análisis de Estados Financieros* (Novena ed.). (J. Mares Chacón, E. C. Zúñiga Gutiérrez, Edits., G. Meza Staines, & P. Carril Villarreal, Trads.) México D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

ANEXOS

ANEXO 1

Guía de Entrevista al Departamento Financiero de la Comercializadora FAF, S.A.

Nombre del Entrevistado: _____

Puesto: _____ **Fecha:** _____

1. ¿Qué puede decir usted sobre la rentabilidad de la empresa?

2. ¿En su opinión, obtener rentabilidad es el mejor indicador de que la empresa está operando de manera eficiente?

3. ¿Usted Cree que los índices financieros ayudan a analizar mejor la participación de la empresa?

4. ¿Qué opinión podrí dar usted para que mejore la rentabilidad de la empresa?

ANEXO 2

Guía de Entrevista al Departamento de Ventas de la Comercializadora FAF, S.A.

Nombre del Entrevistado: _____

Puesto: _____ **Fecha:** _____

1. ¿En su opinión la empresa tiene lugares estratégicos para la comercialización de los productos para la venta?

2. Cómo gerente, ¿qué consideras que te hizo falta para obtener mejores resultados?

3. ¿Qué productos es el más vendido y rentables?

4. ¿Cuál sería una buena meta y/o política de cobranza con respecto a las ventas y por qué?

ANEXO 3

Guía de Entrevista al Departamento de Ventas de la Comercializadora FAF, S.A.

Nombre del Entrevistado: _____

Puesto: _____ **Fecha:** _____

1. ¿Tiene la empresa un plan de mercadeo para cada año que opera, es decir el año en curso y los siguientes?

2. ¿Los catálogos de productos, manuales de uso de fertilizantes para los clientes y folletos están actualizados con los productos que se manejan en cada temporada?

3. ¿Qué área considera más estratégica de la que depende el éxito a largo plazo de la empresa?

4. ¿Actualmente cuál es el medio publicitario más efectivo para atraer a los clientes?

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 3
Figura 2 4
Figure 3 12
Figura 4 14
Figura 5 21
Figura 6 31
Figura 7 34
Figura 8 36
Figura 9 69

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1..... 9
Tabla 2..... 49
Tabla 3..... 53
Tabla 4..... 55
Tabla 5..... 56
Tabla 6..... 64
Tabla 7..... 65
Tabla 8..... 67
Tabla 9..... 68
Tabla 10..... 70
Tabla 11..... 71
Tabla 12..... 73
Tabla 13..... 74
Tabla 14..... 75
Tabla 15..... 76
Tabla 16..... 76
Tabla 17..... 77
Tabla 18..... 78
Tabla 19..... 79
Tabla 20..... 80
Tabla 21..... 81
Tabla 22..... 82
Tabla 23..... 83
Tabla 24..... 84
Tabla 25..... 85
Tabla 26..... 86
Tabla 27..... 88
Tabla 28..... 89
Tabla 29..... 90