

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



**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS
ONCOLÓGICOS EN GUATEMALA**



AUTOR: LICDA. INGRID LORENA SUBUYUJ CIFUENTES

GUATEMALA, OCTUBRE 2020

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



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ONCOLÓGICOS EN GUATEMALA

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

ASESOR Dr. ALFREDO AUTUSTO PAZ SUBILLAGA

AUTOR: LICDA. INGRID LORENA SUBUYUJ CIFUENTES

GUATEMALA, OCTUBRE 2020

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano:	Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario:	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero:	Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo:	Dr. Byron Giovani Mejía Victorio
Vocal Tercero:	Vacante
Vocal Cuarto:	Br. CC. LL. Silvia María Oviedo Zacarias
Vocal Quinto:	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 Silvia Roció Quiroa Rabanales
Evaluador:	MSc. Carlos Enrique Calderón Monroy

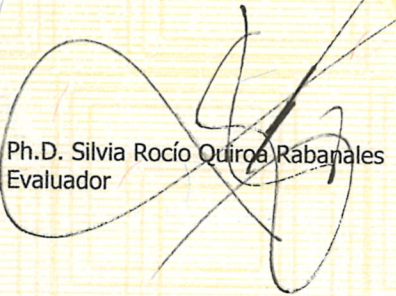
ACTA/EP No. **03289****ACTA No. MAF-D-045-2020**

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **25 de octubre de 2020**, a las **11:30** para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN de la Licenciada **Ingrid Lorena Subuyuj Cifuentes**, carné No. **199816383**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018. Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado **"ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ONCOLÓGICOS EN 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 **65** 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.**

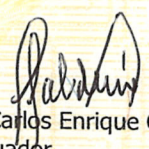
En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 25 días del mes de octubre del año dos mil veinte.



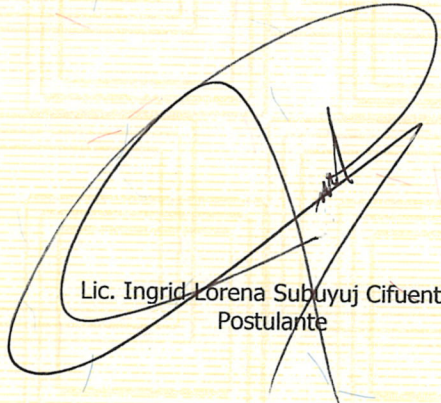
MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
Coordinador



Ph.D. Silvia Rocío Quiroa Rabanales
Evaluador



MSc Carlos Enrique Calderón Monroy
Evaluador



Lic. Ingrid Lorena Subuyuj Cifuentes
Postulante



ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante Ingrid Lorena Subuyuj Cifuentes, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 10 de noviembre de 2020.

(f)

MSc. Hugo Armando Mérida Pineda
 Coordinador

MSc. Carlos Enrique Cabrerón Henríquez
 Examinador

Ph.D. Silvio Rocio Ortiz Rivas
 Examinador

Lic. Francisco Subuyuj Cifuentes
 Postulante

ACTO QUE DEDICO A

- A Dios:** Por ser la guía y la fuerza que me ha ayudado y me ha permitido a llegar al término de una meta más.
- A mis Padres:** Con amor, por su apoyo, palabras de ánimo en todo momento. Infinitas gracias.
- A mis Hermanos:** Porque ellos me han brindado su apoyo incondicional en todas las formas, gracias por su paciencia y comprensión.
- A mis Amigos:** Por su apoyo, cariño y aprecio a nuestra amistad.
- A mis Catedráticos:** Por su colaboración, compartir conmigo sus conocimientos, para el desarrollo del presente trabajo.
- A la Escuela de Estudios de Postgrado:** Por el apoyo brindado en el transcurso de mi preparación académica.
- A la Universidad de San Carlos de Guatemala:** Por tener sus puertas abiertas y formarme profesionalmente.
- En General:** A todos aquellos que hicieron posible la realización de este trabajo profesional.

CONTENIDO

	RESUMEN	i
	INTRODUCCIÓN	ii
1	ANTECEDENTES	4
1.1	Antecedentes de la rentabilidad	4
1.2	Antecedentes de la distribución de productos oncológicos en Guatemala	4
2	MARCO TEÓRICO	10
2.1	Información Financiera	10
2.2	Administración Financiera	10
2.3	Rentabilidad Financiera	11
2.4	Ética en la Finanzas	11
2.5	Estados Financieros	12
2.6	Análisis Financiero	17
2.7	Interpretación de la información financiera para la toma de decisiones	18
2.8	Análisis Vertical	19
2.9	Análisis Horizontal	20
2.10	Razones Financieras	21
2.11	Razones de Liquidez	22
2.12	Razones de Endeudamiento	23
2.13	Índices relativos a la Actividad	25
2.14	Razones de Rentabilidad	28
2.15	Índices de rentabilidad de los capitales	30
2.16	Ganancia por Acción	31
2.17	Análisis Dupont	31
2.18	Ganancia Económica o EVA	32
2.19	Promedio ponderado del costo de capital	36
2.20	Capital de trabajo	38
2.22	Acerca de los usos y limitaciones del análisis de razones	39
3	METODOLOGÍA	42
3.1	Definición del Problema	42
3.2	Especificación del Problema	42
3.3	Delimitación del Problema	43
3.4	Justificación del problema	43
3.5	Objetivo General y específicos	44
3.6	Métodos técnicas e instrumentos	44
4	ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ONCOLÓGICOS	47
4.1	Análisis Vertical	47
4.2	Análisis horizontal	52
4.3	Análisis por medio de razones financieras	58

4.4	Sistema Dupont	66
4.6	Análisis del EVA	70
5	ESTUDIO DE CLIENTES POTENCIALES A MEDICAMENTOS PARA TRATAR EL CÁNCER	73
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	75
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
	ANEXOS	84
	ÍNDICE DE CUADROS Y GRAFICAS	87

RESUMEN

En este trabajo profesional de graduación se trata la problemática de la rentabilidad de una empresa distribuidora de productos oncológicos, es decir productos farmacéuticos para tratar el cáncer. En la investigación se presenta el análisis para determinar la liquidez, el nivel de endeudamiento y la rentabilidad aplicando el uso de herramientas financieras como el análisis vertical, horizontal y la aplicación de razones financieras, a los estados financieros, para determinar si los recursos de la empresa están siendo utilizados de manera eficaz y eficiente. Para ello se tuvo acceso a los estados financieros de la compañía correspondiente a los años 2017, 2018 y 2019; se realizó la evaluación financiera de la liquidez, endeudamiento y de la rentabilidad de la empresa.

Para proteger la identidad de la empresa, se le asignó el nombre ficticio Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos. Como resultado de los análisis obtenidos puede observarse que la empresa posee liquidez, por lo que no tiene inconvenientes para cubrir sus obligaciones. Su nivel de endeudamiento para el año 2019, es favorable ya que este disminuyó con respecto de los años anteriores. La rentabilidad de la empresa se observó en un 23% según el análisis realizado.

Es importante mencionar que, aunque la empresa es rentable, es necesario optimizar la utilización de sus recursos ya que la rentabilidad 2019 con respecto de años anteriores ha disminuido. Lo que indica que no se están aprovechando al cien por ciento todos los recursos de la empresa.

INTRODUCCIÓN

El mundo de las finanzas evoluciona de manera acelerada, por lo que las empresas deben estar a la vanguardia en cuanto a la economía, tecnología y a las finanzas; deben estar a la altura que se requiere en el mundo de los negocios. El sector farmacéutico se ha convertido en un sector pujante de la economía, ya que involucra a miles de personas de una manera directa. Cada individuo busca la forma de mantener la salud, o bien sobrellevarla con los medicamentos que estas industrias ofrecen. En Guatemala el Ministerio de Salud Pública es la principal institución para velar por la salud de las personas. El acceso a médicos y medicamentos, se vuelve indispensable para satisfacer las necesidades de salud de miles de personas.

El sector farmacéutico se ha transformado en un área fundamental de negocios debido al crecimiento económico y al desarrollo del mercado de las distribuidoras de productos oncológicos. Por lo anterior, es importante conocer y evaluar la rentabilidad que se genera en ellas, para toma de decisiones económicas y financieras.

Una empresa distribuidora de productos oncológicos es el establecimiento dedicado a la importación, distribución y venta de productos farmacéuticos, productos afines, material hospitalario y reactivo de laboratorio para uso de diagnóstico. También se encarga de la comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también para la prevención de las enfermedades tanto en el sector público y privado.

El principal objetivo de las empresas es maximizar la riqueza. Esto se logra a través de las buenas prácticas, la ética y un manejo adecuado de las finanzas, para obtener una ventaja competitiva sostenible, haciendo buen uso de los recursos humanos, económicos, y el recurso intelectual que posee una empresa.

Para todo esto es necesario que la empresa cuente con las herramientas necesarias de análisis sobre el comportamiento financiero de la misma. La administración financiera es indispensable para optimizar y maximizar los recursos financieros, que se refiere al uso adecuado del dinero, y lograr los objetivos de la empresa con eficiencia y rentabilidad.

El análisis financiero y su interpretación son importantes para los *stakeholders*, y para las empresas es fundamental conocer los rendimientos obtenidos.

El objetivo general que se estableció en este trabajo de investigación es determinar la rentabilidad de la empresa distribuidora de productos oncológicos, determinar la liquidez, el nivel de endeudamiento, a través de la aplicación de herramientas de análisis vertical, horizontal y por razones financieras. Además, detectar áreas de mejora y comprobar si la empresa está generando valor a través de la aplicación de la herramienta EVA.

La lucha contra el cáncer se ha convertido en la principal área de negocio de las compañías farmacéuticas, el aumento en la demanda y el aumento en los costos de los fármacos, hacen necesario el análisis para conocer la realidad económica de la empresa.

Para el desarrollo del trabajo profesional se llevó a cabo la recopilación de información a través del método científico aplicando cada etapa, indagación, observación y exposición de los resultados.

El presente trabajo profesional consta de los siguientes capítulos: El capítulo I Antecedentes, expone la historia, la evolución a través del tiempo y espacio del sector farmacéutico. El capítulo II Marco Teórico, expone la literatura, conceptos y definiciones que fundamenta el trabajo profesional. El capítulo III presenta la metodología empleada para el desarrollo del tema. El capítulo IV, La discusión de los resultados, incluyen los análisis realizados a los estados financieros. Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones del estudio.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes, constituyen el origen del trabajo profesional de graduación. Exponen el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con el análisis de la rentabilidad en empresas distribuidoras de productos oncológicos en la ciudad de Guatemala.

1.1 Antecedentes de la rentabilidad

La rentabilidad financiera conocida en la literatura anglosajona como “*return or equity ROE*”, Es considerada el indicador o herramienta más cercana a los accionistas y propietarios. Se presenta como factor motivacional más importante para que invierten capital en una empresa.

La valoración de empresas ha variado con el transcurso del tiempo, de procedimientos elementales basados en la situación patrimonial. La historia ofrece un marco apropiado para situar la valoración de empresas bajo una óptica adecuada. En los inicios el análisis financiero se diferencia de las técnicas contables, siendo la obtención de beneficios la piedra angular de todo planteamiento.

A mediados del siglo XX Estados Unidos, empezó la valoración por descuento de cash Flow, método que se ha ido perfeccionando y generalizando, se considera como el método correcto y de referencia para toda valoración.

1.2 Antecedentes de la distribución de productos oncológicos en Guatemala

1.2.1 El sector Farmacéutico

A nivel mundial el sector farmacéutico no ha sido alcanzado por la crisis económica y financiera, sino que sigue operando sin mayores problemas, disponiendo de liquidez, solidez y crecimiento independientemente de lo que ocurre en la economía a nivel mundial. La razón principal se debe a que el consumo del producto farmacéutico se hace necesario en miles de personas para satisfacer sus necesidades de salud. En gran parte los productos farmacéuticos están

garantizados por el sector público, por otro lado, también los sectores privados de salud cada vez hacen más uso de dichos productos.

La industria farmacéutica se encuentra entre las 10 industrias más importantes del mundo occidental. Además del enorme impacto económico que tiene, desarrolla una enorme cantidad de proyectos de investigación gracias a las cuales ha puesto a disposición de los médicos y de la sociedad, una gran cantidad de fármacos y productos biológicos que han sido de gran beneficio para los enfermos, en muchos casos, cuando enfermedades que en el pasado provocaban un sin número de muertes. (Globedia.com, 2019)

La demanda de medicamentos y cosméticos naturales crece de forma constante, razón por la cual muchas marcas destacan sus productos como “naturales”. Un aprovisionamiento sostenible puede reforzar la disponibilidad y calidad de materias primas y por lo tanto asegurar una buena reputación de marca. Esto hace posible aumentar la concienciación de los consumidores sobre la biodiversidad a la vez que se promociona la marca y sus productos. Las industrias cosméticas y farmacéuticas se basan en la diversidad genética y biodiversidad. Muchas materias primas provienen de la naturaleza, la pérdida de biodiversidad tiene un gran impacto en sus recursos, 72,000 (17%) de todas las especies de plantas globales, se utilizan para fines médicos y 15,000 (21%) de ellas son especies en peligro. El valor estimado de la biodiversidad marina que se utiliza para generar medicamentos contra el cáncer es entre 560 millones a 5.690 millones de dólares. (Fund, 1998)

La lucha contra el cáncer se ha convertido en la principal área de negocio de las compañías farmacéuticas, que en el 2017 ingresaron más de 96,000 millones de euros con la venta de tratamientos oncológicos. Sin embargo, el aumento en los costes de la I+D para lanzar nuevos fármacos ha sido aún mayor y ha abocado a las grandes farmacéuticas a una carrera de compras y fusiones. El gasto en medicamentos contra el cáncer crece mucho porque la población envejece y cada vez hay más cánceres. (BURMESTER, 2019)

El deficiente nivel de vida de las personas, el estrés y el vivir en un mundo muy acelerado ha provocado que el índice de vida de las personas se deteriore, cada vez se descubren nuevas enfermedades y el organismo cede ante estas enfermedades como el cáncer. La cantidad de personas que necesitan estos tratamientos va en aumento, por lo tanto, las empresas farmacéuticas se preparan lanzar nuevos fármacos que satisfagan las necesidades de salud.

Las ventas crecen el 13% anual: ahora son de 96.000 millones de euros y se doblarán las cifras en 2024. Lo que doblará los ingresos de las compañías en el 2024, pero pone contra las cuerdas a los sistemas sanitarios que habrán de pagarlos y que tratan de bajar los precios de los fármacos o incluso de no incorporarlos. Cinco grandes compañías controlan el 60% de las ventas de medicamentos contra el cáncer en todo el mundo: Roche, Celgene, Novartis, Bristol-Myers Squibb y Johnson & Johnson. (BURMESTER, 2019)

La inversión en la salud se ha convertido para las empresas en áreas de oportunidad para ofrecer productos que alivien en cierto grado la dolencia de las personas que padecen una enfermedad. Debido a esto las empresas abarcan grandes segmentos de mercado controlando la fabricación de fármacos, determinando precios, y asumiendo costos, para incrementar las ventas.

1.2.2 Antecedentes Oncológicos en Guatemala

En Guatemala, el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) es el encargado de conducir, regular, vigilar, coordinar y evaluar todas las actividades relacionadas con las instituciones a nivel nacional, para garantizar la salud del país. Garantizar el ejercicio del derecho a la salud de los habitantes del país, ejerciendo la rectoría del sector salud a través de la conducción, coordinación y regulación de la prestación de servicios de salud.

El Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) es una institución que tiene como función la atención médica, brindando la prestación de los servicios médico-hospitalarios a sus afiliados con el fin de conservar, prevenir o restablecer la salud.

El INCAN es una asociación ajena a toda actividad política, religiosa y lucrativa, que tiene por objeto promover la organización y realización en toda la República de Guatemala, de la lucha contra el cáncer y todas sus manifestaciones, actuando por si misma y en cooperación con los organismos oficiales y privados, cuyos fines sean análogos a ella. Es una entidad privada de servicio social.

El INCAN cuenta con un convenio suscrito ante el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, por prestación de servicios de salud a los pacientes referidos de la red hospitalaria nacional, por un monto de 21.7 millones de quetzales. (INCAN, 1974)

La distribución de los productos farmacéuticos en Guatemala es de gran importancia para satisfacer las necesidades de salud de las personas, en los meses de enero a junio 2018, registró una variación del valor importado de productos farmacéuticos en Centroamérica, puesto que subió de \$1.533 millones a \$1.587 millones, Guatemala fue uno de los importadores principales en la adquisición de medicamentos con \$299 millones de dólares. (Central America Data.com, 2019)

Según la OMS Cáncer, es un término genérico que se designa a un amplio grupo de enfermedades que pueden afectar a cualquier parte del organismo; también se habla de tumores o neoplasias malignos. Una característica del cáncer es la multiplicación rápida de células anormales que se extienden más allá de sus límites habituales y pueden invadir partes adyacentes del cuerpo o propagarse a otros órganos, proceso conocido como metástasis. Las metástasis son la principal causa de muerte por cáncer. (Social, Guía de prevención y atención integral de Cáncer, 2016)

En Guatemala el cáncer es considerado como una fatalidad, es el grupo patológico que ocupa el tercer lugar como causa de muerte y ha sido preocupación importante del sector salud y del sector privado.

El porcentaje de años de vida potencialmente perdidos secundarios a la mortalidad por los diferentes tipos de cáncer en la población general, en el periodo 2008-2013, identifican al cáncer gástrico y hepático como responsables del 75% de los años de

vida perdidos por cáncer, seguidos por el de cérvix y pulmón con más del 10%, luego mama entre el 5% y 10% y finalmente próstata que representa el menor porcentaje. Las tasas de mortalidad por cáncer de cérvix del país entre los años 2008-2013, ubican al año 2012 con la tasa más alta de 15 por 100,000 mujeres entre 25-69 años, y el año 2008 con la tasa menor de 11 por 100,000 entre 25-69 años. La tasa de mortalidad por edad, reporta casos a partir de 25 años; con incremento significativo a partir de los 50 años, persistiendo esa tendencia hasta los 65 y más años. (Social, Análisis de la situación Epidemiológica de enfermedades no transmisibles Guatemala , 2015).

En Guatemala, las empresas comercializadoras y distribuidoras de productos farmacéuticos pueden definirse como: Los establecimientos destinados a la importación, distribución y venta de productos farmacéuticos de venta libre, productos afines, material quirúrgico e instrumental y reactivo de laboratorio para uso de diagnóstico. (Acuerdo Gubernativo numero 712-99, 1999)

En Guatemala existen dos tipos de compañías farmacéuticas que operan en el mercado:

- a. Compañías de investigación
- b. Laboratorios de producción local

Los laboratorios pueden participar en los tres diferentes segmentos de mercado farmacéutico los cuales son:

- a. Productos de prescripción medica
- b. Productos auto medicados
- c. Mercado institucional

La empresa objeto de estudio inició labores en el año 2001, dedicándose específicamente a la comercialización y distribución de productos farmacéuticos a los diversos pacientes, aseguradoras y sus asegurados médicos, doctores y

hospitales de la ciudad de Guatemala. Su misión es brindar un servicio personalizado de entrega de medicamentos, siendo prioridad los diversos pacientes, médicos y hospitales que requieren del uso de tratamientos oncológicos, hospitalarios y de especialidad para enfermedades específicas o crónicas. Su visión es ser líder en la venta de medicamentos oncológicos, hospitalarios e institucionales, logrando ser distinguidos por los usuarios de medicamentos. Los valores que caracterizan a la empresa son: confianza, responsabilidad, honestidad, accesibilidad, cortesía, agilidad, comunicación respeto, competencia y pasión.

Actualmente la empresa, abarca varias regiones del país, permitiendo brindar un servicio de entrega de medicamentos por medio de las distintas empresas de transporte. Además del servicio personalizado de entrega en el perímetro de la ciudad capital y sus zonas aledañas, la empresa brinda facilidades de envío, pago, entregas y coordinación.

2. MARCO TEÓRICO

A continuación, se detalla la literatura, los términos, los conceptos, definiciones y teorías científicas que sirven de base para fundamentar el trabajo profesional, así para sustentar los análisis de razones financieras en la solución del caso práctico, sobre el análisis de la rentabilidad de una empresa Distribuidora de Productos Oncológicos, ubicada en la ciudad de Guatemala

2.1 Información Financiera

Las actividades de finanzas y contabilidad de una empresa están estrechamente relacionadas y por lo general se traslapan. Los analistas financieros recopilan información contable. Las funciones principales del contador son generar y reportar los datos para medir el rendimiento de la empresa, evaluar su posición financiera, cumplir con los informes que requieren las autoridades que regulan el manejo de valores y archivarlos, así como declarar y pagar impuestos. Aplicando Normas Internacionales de Contabilidad, el contador elabora los estados financieros que registran los ingresos al momento de la venta y los gastos, cuando se incurre en ellos. Los financieros evalúan los estados contables, generan datos adicionales y toman decisiones según la evaluación de sus rendimientos y riesgos relacionados. (Lawrence J. Gitman, 2012)

Toda empresa necesita conocer su condición económica y financiera, el sistema de información consiste en recolectar, recuperar, procesar, distribuir y almacenar información que sea confiable, razonable y que sirva de apoyo a la toma de decisiones.

2.2 Administración Financiera

En la actualidad las empresas, buscan ser rentables, sustentables y competitivas, para lograr esto, debe tener una buena administración.

Stephen P. Robbins, indica que la administración “es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras

personas a través de ellas”, aprovechando cada uno de los recursos que se tiene como los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, para cumplir con los objetivos de la empresa. (Roman, 2012)

Debido a la globalización y al uso de la tecnología, el mundo empresarial se ha convertido en una lucha constante. Por lo que las empresas para poder mantenerse en el mercado y ser competitivas, utilizan la administración financiera como una herramienta para tener los recursos monetarios necesarios.

Es por esto que la administración financiera es una disciplina para optimizar y maximizar los recursos financieros, que se refiere al uso adecuado del dinero, y lograr los objetivos de la empresa con eficiencia y rentabilidad.

2.3 Rentabilidad financiera

Son las medidas que pueden utilizarse para cuantificar la rentabilidad de una empresa. La rentabilidad financiera ROE, recoge la rentabilidad del accionista o propietario de la empresa. ROE es el cociente entre los resultados antes de impuestos y los fondos propios. (Rico Belda, 2015)

Da Acosta (1992) La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio.

La rentabilidad financiera de los fondos propios, denominada en la literatura como *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. (Chorres, 2014)

La rentabilidad financiera determina los beneficios que optine una compañía, sobre su patrimonio, es decir sobre la inversión de los accionistas. Por lo anterior es una medida fundamental para las empresas, ya que determina si la misma esta siendo rentable.

2.4 Etica en las finanzas

Ética se puede definir como los estándares de conducta o comportamiento moral. Comprende el conjunto de principios y la actitud de una empresa hacia sus empleados, clientes, accionistas, etc. Los altos estándares de comportamiento ético demandan que una empresa trate a cada parte con la que tiene relación de una manera justa y honesta. El compromiso de la empresa con la ética en las finanzas se mide por la tendencia de esta y de sus empleados para apearse a las leyes y normas relacionadas con factores de seguridad y calidad de los productos, servicios, prácticas laborales, de ventas, de marketing, etc., que sean justas. (Scott Besley, 2016)

La ética de la empresa analiza las actuaciones de la empresa. Se ocupa de las políticas de buen gobierno en los órganos de decisión más importantes de las empresas, en los procedimientos y normas para integrar la ética en la gestión diaria. En la transparencia, en la comunicación interna, en la calidad de los productos, en la misión y visión de una organización, en los códigos de valores o de conducta, en el clima ético.

La aplicación de la Ética en los negocios es imprescindible para poder lograr ventajas competitivas y por ende llegar a alcanzar los objetivos financieros y económicos que se ha propuesto la empresa.

En una empresa distribuidora de productos oncológicos la ética es fundamental, si bien se persigue un fin de lucro, los principios y valores morales, deben ser la carta de presentación frente a los clientes, agregando valor a sus productos y servicios, para lograr la satisfacción de sus necesidades de salud.

2.5 Estados Financieros

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los

estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. (NIC 1, 2017)

Conjunto completo de estados financieros

- a. Un Estado de Situación Financiera al final del período.
- b. Un Estado del Resultado del período y otro resultado integral del período.
- c. Un Estado de Cambios en el Patrimonio del período.
- d. Un Estado de Flujos de Efectivo del período.
- e. Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa. (NIC 1, 2017)

Los estados financieros proporcionan la información contable y financiera de una empresa, son una estructura de las cuentas, y reflejan el comportamiento que ha habido en un periodo de tiempo de dado. La información debe ser oportuna y confiable para tener un análisis verás y poder tomar las mejores decisiones.

2.5.1 Estado del Resultado

El estado del resultado registra todos los ingresos, los costos y los gastos de una entidad, incurridos en un período.

El estado del resultado del período incluirá las partidas que presenten los importes para el período: (NIC 1, 2017)

- a. Ingresos de actividades ordinarias que se presenten por separado de los ingresos por intereses calculados utilizando el método del interés efectivo;
- b. Ganancias y pérdidas que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado;
- c. Costos financieros.

En el estado de resultados se registran los ingresos del giro normal de la empresa, el costo de ventas, los gastos operativos y los ingresos y gastos financieros, para determinar una utilidad o una pérdida. A continuación, se presenta la estructura general de un Estado de Resultados.

Tabla 1

Estructura Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	XXX
menos Costo de ventas	XXX
Utilidad Bruta	XXX
Gastos Administrativos	(XXX)
Gastos de ventas	(XXX)
Depreciación	(XXX)
Utilidad Operativa	XXX
Gastos financieros	(XXX)
Utilidad antes de impuestos	XXX
Impuesto	(XXX)
Utilidad Neta	XXX

Fuente: Elaboración propia, con base a NIC 1, 2017.

La tabla 1 corresponde a la estructura del Estado de Resultados, con base a NIC 1, donde se reflejan la clasificación de los ingresos por ventas, el costo de ventas, los gastos administrativos, gastos de ventas, depreciación, impuestos, y la utilidad neta.

2.5.2 Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera de una entidad, muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital que los accionistas tienen invertido. (NIC 1, 2017)

El estado de situación financiera incluirá partidas que representen los siguientes importes:

- a. Propiedades, planta y equipo;
- b. Propiedades de inversión;
- c. Activos intangibles;
- d. Activos financieros;
- e. Activos y equivalentes al efectivo;
- f. Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar;
- g. Provisiones;
- h. Pasivos y activos por impuestos corrientes;
- i. Capital emitido y reservas atribuibles a los propietarios

El estado de situación financiera es un documento contable que muestra la situación de la empresa, a una fecha determinada, presenta los derechos-activos y obligaciones-pasivos, así como el capital y reservas, la información que se presenta debe ser razonable y confiable que permita efectuar análisis comparativos de la misma. Se presenta la estructura general del Balance General.

Tabla 2
Balance General
al 31 de diciembre 2019
(Cifras en miles de quetzales)

BALANCE GENERAL		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS		Pasivos circulantes	
Activos circulantes		Proveedores	XXX
Efectivo	XXX	Cuentas por pagar	XXX
Cuentas por cobrar	XXX	Préstamo corto plazo	XXX
Inventario	XXX	Total pasivos circulantes	XXX
Total de activos circulantes	XXX		
Activos fijos		Pasivos a largo plazo	
Planta y equipo	XXX	Préstamos a largo plazo	XXX
Vehículos	XXX	Total pasivos a largo plazo	XXX
Total de activos fijos	XXX		
TOTAL DE ACTIVOS	XXX	TOTAL PASIVOS	XXX
		PATRIMONIO	
		Capital en acciones	XXX
		Ganancias retenidas	XXX
		TOTAL PATRIMONIO	XXX
		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	XXX

Fuente: Elaboracion propia. Con base a NIC 1, 2017.

El balance general de una empresa muestra las cifras de las cuentas que integran los activos, pasivos y patrimonio en un periodo de tiempo, y reflejan la situación financiera de la misma.

2.5.3 Estado de Flujos de Efectivo

La información que los flujos de efectivo proporcionan a los usuarios de los estados financieros, es una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo. (NIC 1, 2017)

Existen dos métodos para informar acerca de los flujos de efectivo de operaciones la diferencia radica exclusivamente en la forma de presentación de los flujos de efectivo de la actividad de operación. (Duque-Sánchez, 2015)

El primer método es el directo muestra los conceptos básicos de las entradas y salidas de efectivo de las partidas operativas, y el método indirecto presenta la misma información en forma de conciliación, partiendo del resultado del ejercicio.

El estado de flujo de efectivo proporciona información de la variación del efectivo y equivalentes de efectivo, resultado de la suma y resta de los flujos de efectivo de las actividades de operación, inversión y financiación de la empresa. Dicha información determina la capacidad de la empresa para generar efectivo.

2.6 Análisis financiero

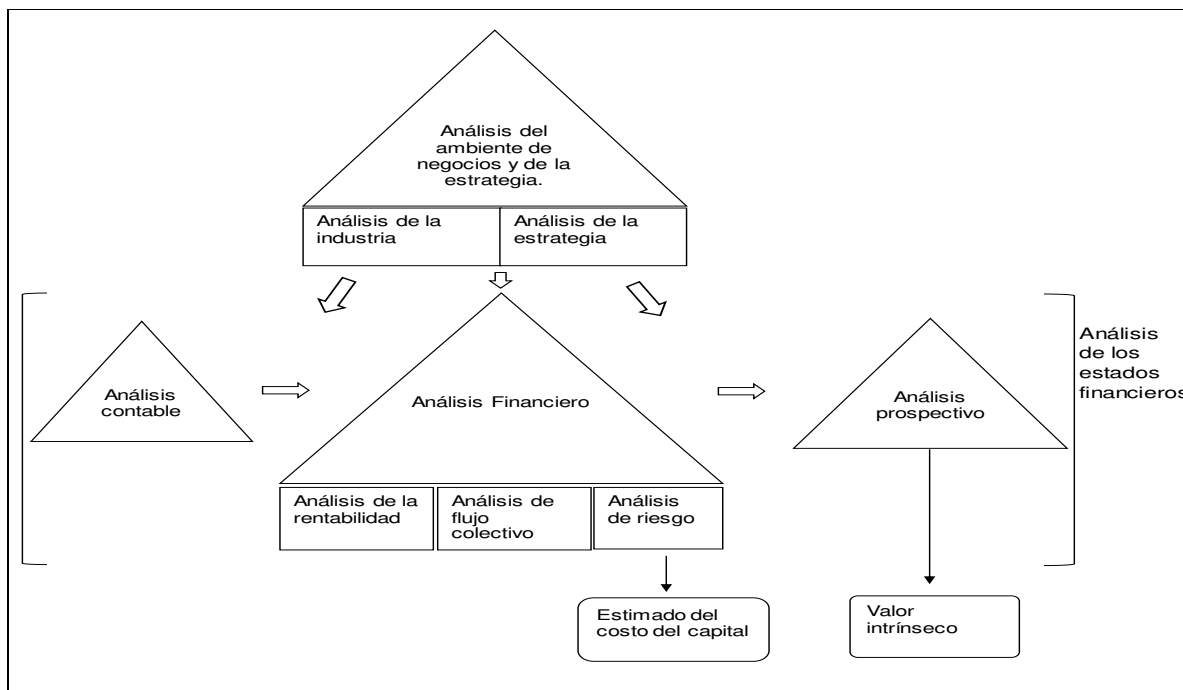
Las empresas de todo tipo en la actualidad necesitan conocer el estado financiero hoy. Para poder realizar la planeación a corto, mediano y largo plazo. Esto se puede realizar con los Estados Financieros generados de la Contabilidad, que nos muestran en forma monetaria las transacciones que se han hecho en el pasado cercano como el historial de estas desde sus inicios. Los estados más requeridos para este análisis son el Estado de Resultados y el Balance General. Así pues, el análisis financiero es una evaluación de la empresa utilizando los datos arrojados de los Estados Financieros con datos históricos para la planeación a corto y a largo plazo. (Soto González, 2017)

El análisis financiero implica:

- Comparar el desempeño con empresas de su mismo giro y en el mismo período.
- Evaluar la tendencia que ha tenido la empresa con respecto al pasado.

Figura del análisis del ambiente de negocios y de la estrategia.

Figura 1

Esquema del análisis financiero

Nota: la presente figura representa el esquema de los procesos de los análisis financieros. Adoptado de Procesos componente del análisis de negocios, de Fabio Puerta, Guardo, José Vergas y Netty Huertas, 2018, (Fabio Puerta Guardo, 2018)

2.7 Interpretación de la información financiera para la toma de decisiones

El análisis financiero y su interpretación son importantes para los directivos, accionistas, clientes, proveedores, etc. Para los accionistas es fundamental conocer los rendimientos obtenidos en los periodos analizados. Los proveedores y acreedores, al prestar financiación a la empresa, deben saber la solvencia de esta y así lograr recuperar su dinero. La administración necesita conocer este aspecto para el buen manejo de todos los recursos con los que cuenta la empresa para obtener los mejores resultados y alcanzar sus objetivos. (Roman, 2012)

El análisis e interpretación financiera es relevante, debido a que para los accionistas es de vital importancia conocer si la empresa es rentable. La administración debe

contar con un alto criterio y conocimiento para poder emitir una opinión respecto de cómo se manejan los recursos.

2.8 Análisis Vertical

El Análisis Vertical toma como base la información financiera de un mismo periodo, es decir se analiza la proporción que muestran los rubros de un estado financiero, en relación con un elemento base, este sentido para el Estado de Resultado representa las ventas netas y para el Balance corresponde el activo total. El análisis vertical tiene la ventaja de mostrar la estructura interna de la organización; para el Balance, muestra la relación que guardan las inversiones con respecto a las fuentes de financiamiento, y para el Estado de Resultados detalla la proporción de costos, gastos, intereses, impuestos y utilidades en relación con los ingresos totales. (Siade, 2018)

Por lo tanto el analisis vertical es una herramienta que se utiliza para analizar los estados financieros determinando el peso proporcional que tiene cada cuenta dentro un estado financiero.

Esta herramienta es de gran importancia para establecer si una empresa tiene una distribución equitativa y de acuerdo con las necesidades financieras y operativas. (Siade, 2018)

Es decir muestra la estructura de como esta conformado el estado financiero, estableciendo cuales son los rubros más importantes y más representativos para la empresa.

Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

2.8.1 Procedimiento de porcentajes integrales:

Consiste en determinar matemáticamente la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio. Tomando base la parte específica de la información a analizar, esta se iguala al cien por ciento; a las cantidades que sumadas

representan esa cantidad, en el caso del activo se toma el valor del total y en el Estado de Resultados el porcentaje se representa a partir de las ventas netas.

2.8.2 Procedimiento de razones simples:

El procedimiento de razones simples tiene gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad, además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los períodos de cobros de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa. La razón simple se entiende por la razón al cociente que resulta de dividir un número entre otro, o de cuantas veces un concepto contiene a otro.

2.9 Análisis Horizontal

Este tipo de análisis busca analizar la variación absoluta o relativa que han sufrido las distintas partidas de los estados financieros en dos o más períodos consecutivos, Esto es importante para saber si se ha crecido disminuido en un periodo de tiempo determinado. (Milla, 2014)

- Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.
- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas. (Milla, 2014)

Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos.

Por lo tanto, permite establecer las tendencias de los distintos rubros, mediante la comparación de uno o varios años. Las variaciones se muestran en cifras absolutas,

en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

2.10 Razones Financieras

La información contenida en los cuatro estados financieros básicos es muy importante para las diversas partes interesadas que necesitan conocer con regularidad medidas relativas del desempeño de la empresa. El análisis de razones financieras incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. El análisis de razones no es simplemente el cálculo de una razón específica. Es más importante la interpretación del valor de la razón. Se requiere de criterio significativo de comparación para responder si el desempeño de la empresa es bueno o malo.

Las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa a partir del análisis de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General, no es solo con la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada, sino además con la interpretación del valor de la razón. (Padilla, 2012)

El método de análisis mediante razones financieras e indicadores es muy extenso. Se basa en la combinación de dos o más grupos de cuentas, con el fin de obtener un índice cuyo resultado permita determinar resultados positivos o negativos y con la interpretación de los mismos establecer cual es la situación de la empresa.

2.10.1 Categorías de las Razones Financieras

Las razones financieras, para su interpretación y análisis, han sido clasificadas de acuerdo con la importancia que le da cada empresa o bien de acuerdo con las necesidades de esta, algunos prefieren otorgar mayor importancia a la rentabilidad de la empresa con la explicación de los indicadores de solvencia, liquidez y eficiencia. Mientras que otros ponen en primer lugar la solvencia y después la rentabilidad y estabilidad. (Lawrence J. Gitman, 2012)

Marcial Córdoba clasifica los diversos indicadores en cuatro grupos tales como:

- Razones de liquidez
- Razones de actividad
- Razones de endeudamiento
- Razones de rentabilidad

Gitman, (2012) agrega una categoría indicando que son cinco las razones básicas: razones de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y endeudamiento miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el rendimiento. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el rendimiento.

2.11 Razones de Liquidez

La empresa mide su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento, a esto se le llama liquidez. (Block, 2013)

La liquidez se refiere a que la empresa es capaz de pagar sus deudas, obligaciones en el plazo convenido, que tiene la facilidad de pagar sus cuentas y que de igual forma tiene la habilidad de convertir activos en efectivo.

Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento. Las dos medidas básicas de liquidez son: la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido).

2.11.1 Liquidez Corriente

La liquidez corriente, es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera: (Lawrence J. Gitman, 2012)

Liquidez corriente = Activos corrientes / Pasivos corrientes

Mientras mayor es la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Como se puede observar esta razón es simple y fácil de aplicar, no obstante, cuando se sospecha o se observan desequilibrios o problemas en varios componentes de los activos circulantes, se deben examinar los mismos por separado para determinar la liquidez.

2.11.2 Razón Rápida (Prueba del Ácido)

La razón rápida, es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales. (Scott Besley, 2016)

- a. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, o con una finalidad especial.
- b. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve con una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

Fórmula:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

En la razón acida muestra el efectivo que se tiene en disponibilidad inmediata, a esta razón se le restan los inventarios ya que es el efectivo que tarda más tiempo en convertirse en efectivo.

2.12 Razones de Endeudamiento

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades en la empresa. Este tipo de razones evalúan los niveles de deuda o en qué grado están comprometidos los activos y el patrimonio con acreedores o proveedores. A este grupo de razones se le conoce

también como razones de deuda, influencia, apalancamiento o solvencia. (Soto González, 2017)

Las razones de endeudamiento permiten a la empresa conocer como financia sus activos con deudas a terceros. La empresa debe analizar la capacidad de pago que posee, pues es la manera de determinar el volumen máximo de endeudamiento en que se encuentra. Es de vital importancia que tenga la información oportuna y la empresa no tome una decisión de riesgo por falta de solvencia. La situación de endeudamiento indica el monto de dinero que la empresa posee con terceros para generar beneficios en una actividad productiva. Es decir, que el nivel de deuda de una empresa esta expresado por el importe de dinero que realicen personas externas a la empresa, llamadas acreedores, cuyo uso está destinado a la obtención de utilidades.

2.12.1 Índice de endeudamiento

Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice mayor es el monto de dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. Se calcula de la siguiente forma:

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

Esta razón representa la proporción de activos que están financiados por medio de deuda. Mientras se muestre una razón mayor indica que la empresa está más endeudada y por lo tanto será más riesgosa y es menos susceptible de obtener préstamos en el futuro.

Generalmente el apalancamiento de una empresa determinada debe de comparar con los promedios de la industria o con la razón de la misma empresa en periodos anteriores a fin de poder concluir si el nivel de endeudamiento es razonable. (Siade, 2018)

El índice de endeudamiento mide la proporción con que la empresa está financiando sus activos, es decir es la razón que muestra cuánto tiene la empresa comprometido con sus acreedores.

2.12.2 Razón de Deuda-Patrimonio

Esta razón establece el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación con la estructura patrimonial; es muy esencial para la empresa, tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses. (Soto González, 2017)

$$\text{Razón de deuda - patrimonio} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

Acá se compara el pasivo total, con el patrimonio total. Mide el grado de endeudamiento que tiene la empresa frente a su patrimonio.

El nivel de endeudamiento en relación con el patrimonio se interpreta; que mientras más bajo es el nivel de endeudamiento es favorable para la empresa.

2.13 Índices relativos a la actividad

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. Los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros.

Es evidente la relación que existe entre el equilibrio financiero y la estructura del circulante de la empresa, relación existente en proceso productivo, vinculado con la actividad de la empresa. (Pascual, 2016)

Los índices de actividad miden la eficiencia en el manejo de inventarios, si la empresa cuenta con una alta rotación indica es eficiente en la operación de hacer líquido su inventario, creando cuentas por cobrar o bien ingresos e efectivo. Cuando se crean la cuentas la empresa puede medir la efectividad con que la empresa recupera su efectivo.

2.13.1 Rotación de inventarios

La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad o liquidez, del inventario de una empresa.

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de los bienes vendidos} / \text{Inventario}$$

Se interpreta de la siguiente forma: se vendió el inventario X veces, en tanto se agoten las existencias. El valor óptimo es el más alto posible. (Monteverde, 2012)

La relación de días de inventarios en mano se formula:

$$DI = N / RI$$

DI= Días de inventarios en mano

N= Número de días del periodo

RI= Rotación de inventarios

Se interpreta: El inventario rotó X veces en el periodo de análisis, su valor óptimo es el valor más alto posible.

La rotación de los inventarios indica los recursos invertidos en inventarios y puede ser usado para mostrar la efectividad en la administración de estos. Mientras mayor es el índice de rotación de inventarios, menor es el número de días de inventarios en mano. Un índice alto de rotación de inventarios, con respecto al resto de la industria, indica que la administración de los inventarios es efectiva.

Por ejemplo, si se tiene un elevado índice de rotación y un pequeño índice de inventarios en mano, podría indicar que la empresa no mantiene un adecuado nivel de inventarios. Esta escasez de inventario inevitablemente afecta las ventas de forma negativa. (Monteverde, 2012)

2.13.2 Período promedio de cobro

El período promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar por 360 días dividido entre las ventas. (Garduño Ventura, 2013)

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas anuales}}$$

Este índice establece el aplazamiento medio de pago concedido a los clientes. Este aplazamiento no se fija de forma arbitraria, sino responderá a una política financiera a corto plazo fijada por la empresa.

2.13.3 Período promedio de pago

El período promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de forma similar al período promedio de cobro, pero en el período de pago se toman las cuentas por pagar por 360 días dividido entre las compras. (Garduño Ventura, 2013)

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar} * 360}{\text{Compras anuales}}$$

2.13.4 Rotación de los activos totales

Indica la habilidad que posee la empresa en la utilización de sus activos para generar ventas. Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa mayor es la eficiencia con la que han usado los activos. Esta medida es de

gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

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

Se interpreta: por cada unidad monetaria invertida en el total de activos, se generan X unidades monetarias en ventas. Como se indicó anteriormente este índice mide la habilidad de la empresa para generar ingresos con un nivel dado de activos. Un índice de rotación bajo puede ser un indicador de ineficiencia o de una relativa intensidad de capital del negocio. (Monteverde, 2012)

2.14 Razones de Rentabilidad

Estos índices permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.

La rentabilidad y maximizar las riquezas es el objetivo de toda empresa, y los índices de rentabilidad permitirán ver la eficacia de la gestión.

La apreciación del rendimiento de las empresas puede apoyarse en la comparación de los resultados con relación a las ventas brutas.

2.14.1 Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada unidad monetaria de ventas después de que la empresa pago sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor. Ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida. (Soto González, 2017)

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \text{Utilidad Brutas en Ventas} / \text{Ventas}$$

Este índice relaciona la utilidad bruta en ventas, dividido las ventas, esto quiere decir que es la cantidad que se obtiene de utilidad por cada unidad monetaria de ventas, después que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que vende o produce. Mide la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos. Si el margen de utilidad bruta es elevado será mejor, pues significa, que tiene altas ventas en relación con el costo.

2.14.2 Margen de utilidad neta

La razón de margen de utilidad neta presenta el porcentaje de utilidad que queda de cada unidad monetaria de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo la deducción de impuestos. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. (Soto González, 2017)

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Ventas}}$$

Este índice facilita la comparación entre empresas; sin embargo, se debe tener siempre presente que la utilidad neta no necesariamente refleja las ganancias o pérdidas de la empresa, ya que puede estar influenciada por depreciaciones, amortización y por provisiones.

Es importante establecer diferencia entre la razón de margen bruto y la razón de margen de utilidad neta. La primera razón determina en términos porcentuales la ganancia bruta de la empresa, debido a que solo se excluye el costo de ventas, por otro lado, la razón de margen de utilidad neta da a conocer en forma porcentual la ganancia neta de la empresa del cien por ciento de los ingresos. (Mercedes Fajardo Ortiz, 2018)

2.14.3 Margen de utilidad operativa

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada unidad monetaria de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. La utilidad operativa es pura, porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos. Es preferible un margen de utilidad operativo alto.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \text{Utilidad operativa} / \text{ventas}$$

2.15 Índices de rentabilidad de los capitales

Mediante estos índices se busca medir la cantidad de recursos creados por la empresa con el capital empleado.

Es el pasivo del balance donde aparece el origen de los recursos y estos pueden ser divididos en dos categorías:

- Los fondos propios.
- La deuda financiera.

Esta diferenciación permite distinguir la rentabilidad financiera que proviene de los fondos propios, de la rentabilidad económica que explica la rentabilidad del activo total, es decir, la rentabilidad que se obtiene con el conjunto de capital de la empresa. (Monteverde, 2012)

2.15.1 Rendimiento sobre los activos (ROA)

El rendimiento sobre los activos (ROA), es una medida de la utilidad por unidad monetaria de activos.

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

Este índice se lee como la utilidad en unidades monetarias por cada unidad monetaria, sin preocuparse de cómo se han financiados.

2.15.2 Rendimiento sobre el capital

El rendimiento sobre el capital ROE, es una herramienta que sirve para medir como les fue a los accionistas durante el año. Debido a que la meta es beneficiar a los accionistas, el ROE es, en el aspecto, contable la verdadera medida del desempeño en términos del renglón de resultados. (Ross, 2012)

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$$

Acá se mide la rentabilidad de los capitales propios y mide la eficacia con la que las empresas invierten el capital de los accionistas. Mientras más alto es el índice, mayores capacidades de crecimiento tendrá la empresa; además, si este índice es menor que la rentabilidad esperada de los accionistas, la empresa se verá en problemas para conseguir capital.

2.16 Ganancias por acción

En general las ganancias por acción (GPA) de la empresa son importantes para los accionistas actuales o futuros y para la administración. Las GPA representan el monto obtenido durante el período para cada acción común en circulación. (Lawrence J. Gitman, 2012)

$$\text{Ganancias por acción} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas}}{\text{Numero de acciones comunes en circulación}}$$

2.17 Análisis Dupont

El sistema Du Pont es una de las razones financieras de rentabilidad mas importantes en el analisis del desempeño economico y operativo de una empresa. (Garduño Ventura, 2013)

Integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa esta utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (apalancamiento financiero).

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

Partiendo de lo anterior, la rentabilidad de la empresa depende de tres factores como lo son: el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema Du Pont lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles. A continuación se detalla como se utilizan las tres variables.

- Margen de utilidad en ventas. Existen productos que no tienen una alta rotación en ventas, por lo que el manejo de un buen margen de utilidad le permite a las empresas a ser rentables.
- Uso eficiente de sus activos fijos. Esto se da cuando una empresa tiene un margen menor en la utilidad sobre el precio de venta, pero este es compensado por la alta rotación de sus productos.
- Multiplicador de capital. Corresponde también al llamado apalancamiento financiero, que consiste en la posibilidad que se tiene de financiar inversiones sin necesidad de contar con recursos propios. Para poder operar, la empresa requiere de activos, los cuales solo pueden ser financiados de dos formas: uno por aporte de los socios, es decir el Patrimonio y dos por créditos con terceros, es decir Pasivos.

Al tener un mayor capital financiado, mayores serán los costos financieros, lo que afecta la rentabilidad generada por los activos. Por este motivo el sistema Du Pont incluye el apalancamiento financiero, para determinar la rentabilidad de la empresa,

puesto que todo activo financiado con pasivos supone un costo financiero. (Garduño Ventura, 2013)

Formula del sistema Du Pont

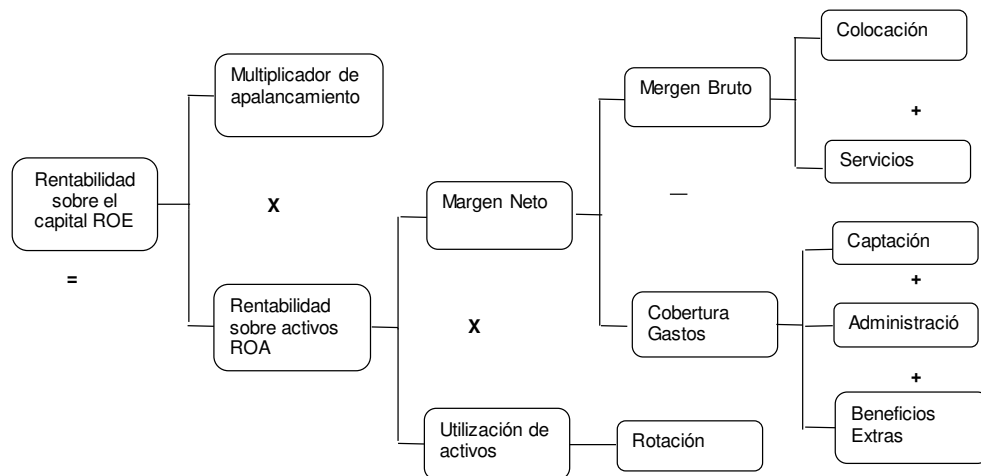
$$\text{Sistema Du Pont} = \left(\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \right) \times \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \right) \times \left(\frac{\text{Activo total}}{\text{Capital}} \right)$$

Como se observa el primer factor corresponde a la primera variable (margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales, (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero.

A continuación, se grafica el procedimiento a seguir:

Figura 2

Esquema gráfico modelo Du Pont



Fuente: Elaboración propia.

2.18 Ganancia económica o EVA

El “Valor económico agregado”, más conocido como EVA (o Economic Value Added, en inglés), es un indicador financiero que muestra el importe que queda después de

restar los gastos, impuestos y los costos de los inversionistas, es decir, muestra las ganancias reales después de los gastos y de recuperar la inversión. El EVA indica cuanto valor se crea con el capital invertido, por lo que es de gran valor para la toma de decisiones. (Valor Económico Agregado o EVA, 2017)

Valor es obtener rendimientos sobre la inversión que supere el costo de la inversión. Se dice también que una empresa genera valor cuando, con el capital invertido produce rendimientos que superan el costo de capital.

El principio de este concepto es simple: los recursos usados por la empresa deben generar una rentabilidad mayor a su costo.

Si el EVA es positivo la empresa estará creando valor, si es negativo lo destruye.

El EVA es importante porque analiza los objetivos operativos y financieros de una empresa en función del costo de los recursos usados. El EVA funciona a largo plazo.

El objetivo de la generación de valor es, la eficiencia en el empleo de los recursos, la estrategia de desarrollo, medición del desempeño, incrementar el valor de la empresa. Su objetivo principal es aumentar la riqueza de la empresa y de sus propietarios.

Stewart (2000, 163) propone calcular el EVA como la diferencia entre la tasa de rendimiento del activo, $UODI / ANO$, y el costo del capital, Ko , y luego multiplicarlo por el activo neto operacional del negocio, ANO ; (Godoy, 2012)

Formula:

$$EVA=(UODI / ANO - Ko) (ANO)$$

Dónde, UODI es la utilidad operacional después de impuestos.

De igual forma se propone una forma simplificada: multiplicar los dos componentes del porcentaje de utilidad o pérdida residual, por el activo neto operacional, quedando así:

$$EVA = UODI - (ANO) (K_o)$$

El costo promedio ponderado de capital, K_o , es el resultado de combinar el costo de la deuda K_i , y el costo de del capital propio K_e . Por ejemplo:

$$K_o = K_e (1-L) + K_i (1-t)L$$

Dónde L , es el coeficiente de endudamiento, K_i , $(1-t)$ es el costo despues de impuestos de la deuda, y t la tasa de impuesto. (Godoy, 2012)

Otras formulas para el calculo del EVA

$$EVA = (ROE - re) * E$$

Dónde

ROE= Retorno sobre el capital.

Re= Costo del capital

E= Capital

$$EVA = NOPAT - WACC * C$$

Dónde:

NOPAT = Beneficio operativo neto después de impuestos.

C = Capital

WACC = Costo promedio ponderado de capital

$$EVA = EBIT * (1 - t) - WACC * C$$

Dónde:

t = tasa de impuesto

$$EVA = OP * (1 - t) - WACC * C$$

Dónde:

OP = Beneficio en operación (beneficio o pérdida de las actividades de operación)

Ventajas del EVA

- a. Es un indicador muy exacto para la creación real de valor, ya que tiene en cuenta costos, gastos e impuestos para dejar solo así la ganancia.
- b. Muestra el verdadero beneficio para una empresa.
- c. Con él se pueden identificar los elementos empresariales que generan más valor.
- d. Alinea las metas de los administradores con las metas que posee la misma empresa.
- e. Mide el desempeño operativo y el financiero de manera combinada, lo cual facilita la toma de decisiones.

2.19 Promedio ponderado del costo de capital

El costo promedio ponderado de capital o (WACC) siglas en inglés (Weighted Average cost of capital).

El WACC es el rendimiento mínimo que una empresa necesita ganar para satisfacer a los inversionistas, incluidos accionistas, tenedores de bonos y accionistas preferentes. (Ross, 2012)

Cada empresa tiene una estructura de capital óptima que comprende en la deuda, acciones preferentes y acciones comunes, que ocasiona que el precio de la acción se maximice. Las empresas para poder financiar sus activos deben tomar en cuenta el costo de la procedencia de los recursos ya sea de fuente interna o externa.

Desde la década de los 30, autores clásicos como Graham, Dodd, y Cotte (1934) Midigliani y Miller (1958), entre otros, plantearon postulados que fueron el origen de

la teoría clásica de inversión, la cual se fue nutriendo de posteriores aportes y discusiones sobre la forma de combinación óptima para financiarse entre recursos propios y de terceros. El interés se centró en tratar de explicar la determinación de los componentes del costo medio ponderado de capital. (José Isnardi Sastoque Rubio, 2019)

A continuación, se define la siguiente ecuación.

$$WACC = WD * KD (1-t) + WE * KE$$

Dónde:

WD = Nivel de deuda financiera

KD = Costo de la deuda

WE = Nivel de capital aportado por los propietarios

T = Tasa de impuestos

Las proporciones de deuda, acciones preferentes y capital contable común, fijadas como meta, junto con los costos componentes de capital, se utilizan para calcular el promedio ponderado del costo de capital. El costo de capital representa el costo promedio de cada unidad monetaria de financiamiento, sin importar su fuente, y que la empresa utiliza para comprar activos. Es decir, representa el rendimiento mínimo que la empresa necesita obtener sobre sus inversiones (activos) para mantener su nivel de riqueza actual.

Formula detallada

$$PPCC = \text{Proporción de deuda} \times \text{Costo de la deuda después de impuestos} + \text{Proporción de acciones preferentes} \times \text{Costo de las acciones preferentes} + \text{Proporción de capital contable común} \times \text{Costo del capital contable común}$$

Debido a que las empresas en ocasiones tienen diversos tipos de deuda, es complicado el cálculo matemático del PPCC. Es por esto que, en la práctica, el costo

de la deuda, que se utiliza para calcular el PPCC de la empresa, es un promedio ponderado de los costos de los diferentes tipos de deuda que la empresa ha emitido.

Para el cálculo del costo promedio ponderado de capital, se incluye la totalidad de la deuda de largo plazo de la empresa para tomar un promedio ponderado de los costos.

2.20 Capital de trabajo

El capital de trabajo es un elemento fundamental para el progreso de las empresas porque mide en gran parte el nivel de solvencia y define un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores, de alcanzar el equilibrio adecuado entre los grados de utilidad y el riesgo que maximizan el valor de la empresa. (Padilla, 2012)

El capital de trabajo es fundamental para garantizar la solvencia de la empresa y garantizar el amplio funcionamiento de sus componentes para maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo.

La gestión del capital de trabajo interactúa positiva o negativamente, con el nivel de liquidez y de rendimiento operativo de una empresa. Estas variables son directamente proporcionales, es decir, que cuando una aumenta, la otra también aumenta y viceversa.

La rentabilidad esta entendida como la utilidad después de gastos. Esta utilidad aumenta con el aumento de las ventas o cuando se disminuyen los costos de materias primas, salarios o servicios.

El riesgo, es la variabilidad de los resultados que se esperan, significa peligro para la empresa al no mantener un activo corriente que cubra sus obligaciones en efectivo.

Como se puede observar el capital de trabajo se refiere al activo corriente de una empresa. La inversión de estos activos es necesaria para que la empresa funcione operativamente. Por ejemplo, si una empresa no cuenta con los inventarios

necesarios no podrá ofrecer sus productos al cliente, por lo que no generaría ventas, y una empresa que no ofrece crédito a sus clientes, no genera cuentas por cobrar.

Gran parte del financiamiento de los activos de capital de trabajo la proporcionan los inversionistas, como los accionistas, gran parte de estos activos proviene de préstamos, suministrados por los proveedores, empleados y el gobierno. Por ejemplo, los proveedores proporcionan financiamiento al permitir a la empresa comprar a crédito. Por otro lado, los acuerdos financieros formales, como los préstamos bancarios, requieren acciones específicas y conscientes por parte de la empresa, y se debe pagar una renta o un interés por utilizar los fondos. (Scott Besley, 2016)

El capital de trabajo neto se define como:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

El capital de trabajo neto operativo se define como:

$$\text{Capital de trabajo neto operativo} = \text{Activo circulante requerido para las operaciones} - \text{Pasivo corto plazo que no produce interés}$$

Como se ha podido observar la gestión del capital de trabajo es fundamental para las empresas, ya que depende de la buena gestión y buenas prácticas y del comportamiento del activo y pasivo circulante para que la misma cuente con una solvencia sostenible. La cual le permitirá realizar sus operaciones con normalidad.

2.22 Acerca de los usos y limitaciones del análisis de razones

Como se ha observado el uso de las principales razones para el análisis financiero es de utilidad para los directivos, que emplean las razones para controlar, analizar y por tanto mejorar las operaciones de la empresa.

A pesar de que los análisis de razones ofrecen información útil concerniente a las operaciones y a la condición financiera de una empresa, tienen problemas y limitaciones inherentes que necesitan cuidado y reflexión. (Scott Besley, 2016)

A continuación, se enumeran algunos problemas potenciales:

- Empresas que manejan varias divisiones en industrias diferentes, es difícil elaborar un conjunto significativo de promedios industriales con fines comparativos. Por lo que los análisis de razones tienden a ser más útiles para empresas pequeñas con un enfoque muy definido que para las grandes con múltiples divisiones.
- La inflación podría distorsionar los balances de las empresas.
- Los factores estacionales pueden distorsionar un análisis de razones financieras. Por ejemplo, la razón de rotación de inventario para una empresa inmobiliaria no puede ser igual a una distribuidora de productos de primera necesidad, ya que estos se mueven constantemente, por otra parte, en la industria inmobiliaria hacerse de un inventario se requiere de más tiempo para obtenerlo.
- Las empresas pueden emplear técnicas de maquillaje contable, para hacer parecer que sus estados financieros son más sólidos. Por ejemplo, una empresa solicita un préstamo por dos años, a finales del 2015, utiliza el efectivo del préstamo durante unos cuantos días y después de manera anticipada liquida la deuda al mes siguiente. Esta actividad mejoró las razones de liquidez inmediata y circulante, y se logró que el balance general de la empresa a finales del 2015, fuera muy bueno. Lo anterior fue estrictamente un maquillaje contable, ya que a la semana después el balance general regreso y reflejo la realidad de la empresa. En este sentido acá podemos aplicar la falta de ética de algunos empresarios, los cuales no están comprometidos verdaderamente con los principios de la empresa.
- Las diferentes prácticas contables pueden distorsionar las comparaciones.
- Es complicado o difícil generalizar acerca de si una razón particular es buena o es mala. Por ejemplo, una razón de solvencia alta podría indicar una fuerte

posición de liquidez, lo cual es bueno, o una cantidad excesiva de efectivo, lo cual es malo, debido a que el exceso de efectivo en el banco es un activo que no produce utilidades.

- Una empresa podría tener algunas razones que en apariencia sean buenas y otras que sean malas, lo que dificulta determinar si la empresa es equilibrada, fuerte o débil. Es posible utilizar procedimientos estadísticos para analizar los efectos netos o un conjunto de razones y entonces aclarar la situación.

Se deben tomar en cuenta que los análisis de índices financieros son útiles e indispensables, para tener un control y tomar decisiones sobre la situación financiera. no obstante, se pueden dar situaciones adversas, y prácticas equivocadas, que distorsionen su interpretación y análisis, por lo que este tipo de análisis se vuelve peligroso.

Se dice que un factor importante, para realizar un análisis de éxito de un estado financiero es el sentido común que se utiliza cuando se interpretan los resultados para llegar a una conclusión, acerca de la posición financiera de la empresa, sin embargo, como se ha podido observar, la ética podría ser un factor aún más importante en su interpretación y análisis.

3. METODOLOGÍA

Este capítulo presenta la metodología empleada para darle respuesta a los objetivos del presente trabajo profesional.

La metodología del Trabajo Profesional comprende Definición del Problema, objetivo genera y objetivos específicos, método científico, técnicas de investigación documental y de campo utilizadas.

3.1 Definición del problema

El análisis de la rentabilidad para las empresas es de suma importancia, ya que se puede tener a la vista la realidad que reflejan los estados financieros. En el caso de las empresas distribuidoras de productos oncológicos en Guatemala, es indispensable determinar la situación financiera ya que se invierte en la salud de miles de personas.

3.2 Especificación del Problema

¿Cuál es la situación actual de la rentabilidad de una empresa distribuidora de productos oncológicos en Guatemala?

3.2.1 Subtemas

3.2.1.1 ¿Cuál es la situación financiera según la liquidez de la empresa?

3.2.1.2 ¿Cuál es el nivel de endeudamiento de la empresa?

3.2.1.3 ¿Cuál es la rentabilidad de la empresa según análisis horizontal y mediante aplicación de razones financieras?

3.2.1.4 ¿Cuáles son las áreas por mejorar en la empresa?

3.2.1.5 ¿Cuál es el valor de la empresa según EVA?

3.2 Punto de Vista

Financiero

3.3 Delimitación del Problema

- Unidad de Análisis, empresas distribuidoras de productos oncológicos.
- El período para analizar la rentabilidad de la empresa será el año 2019. Y para realizar el análisis comparativo se tomará información de los años 2017 al 2019.
- Ámbito geográfico: Ciudad de Guatemala.

3.4 Justificación

Debido al crecimiento económico y a la globalización de los medicamentos oncológicos, y al desarrollo de las empresas distribuidoras de estos productos, a nivel mundial y tomando en cuenta a Guatemala, el sector farmacéutico se ha convertido en un área fundamental de negocios. Por lo que, se hace imprescindible el estudio de análisis de la rentabilidad de las operaciones que realizan estas empresas, a través del análisis y la aplicación de las razones financieras más relevantes, siendo este de vital importancia para los directivos, en la gestión de la administración financiera, y conocer la situación de la empresa, principalmente para la toma de decisiones financieras y estratégicas.

A través del análisis financiero las empresas distribuidoras de productos oncológicos en Guatemala pueden visualizar una adecuada administración de los recursos, se puede llegar a determinar si los procedimientos en su canal de distribución cumplen con las expectativas de los interesados, es decir, si el producto agrega valor a los clientes. Los clientes, proveedores, los inventarios, los beneficios y el cumplimiento de las políticas tienen repercusión directa en liquidez, el endeudamiento, la rotación de los inventarios y la rentabilidad de las empresas. La importancia del análisis financiero radica en determinar la situación financiera de la empresa para poder detectar áreas de mejora y hacer las propuestas para implementar el uso de herramientas, iniciando en este caso con el uso de las razones financieras, para lograr una adecuada gestión, un adecuado manejo del efectivo y un adecuado uso de los activos de la empresa.

La lucha contra el cáncer se ha convertido en la principal área de negocio de las compañías farmacéuticas. Sin embargo, el aumento en los costos para lanzar nuevos fármacos, y el aumento de los costos de insumos para poder producir medicamentos de calidad continua, por lo que es fundamental el análisis para la toma de decisiones

Por los altos costos y la competencia que existe en el mercado de productos oncológicos es fundamental evaluar el comportamiento de las cuentas que integran la información financiera y así determinar si la empresa está generando valor.

3.5 Objetivo General

Evaluar la rentabilidad de una empresa distribuidora de productos oncológicos.

3.5.1 Objetivos Específicos

- Analizar la situación financiera de la liquidez a través del uso de las razones financieras.
- Analizar el nivel de endeudamiento de la empresa.
- Comparar el aumento o disminución de la rentabilidad de la empresa mediante el análisis horizontal, y aplicando razones financieras de los estados financieros 2017, 2018 y 2019.
- Determinar las áreas de mejora de la empresa.
- Analizar el valor de la empresa según EVA.

3.6 Métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos y técnicas son una serie de pasos y herramientas a utilizarse durante el proceso del plan de trabajo, es la forma ordenada y sistemática de actividades a realizarse para obtener un fin determinado, el cual permitirá obtener información necesaria para alcanzar los objetivos del plan de trabajo, y de esta manera demostrar la validez objetiva de la rentabilidad de la empresa.

Es necesario para el presente trabajo profesional de graduación, que se lleven a cabo los métodos que a continuación se detallan:

3.6.1 Método Científico

El método científico, “es el conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas de investigación mediante la prueba o verificación de hipótesis” El método científico es el conjunto de etapas y reglas que señalan el procedimiento para llevar a cabo una investigación, cuyos resultados sean aceptados. (Edison Damián Cabezas Mejía, 2018)

El método científico se realizará mediante sus tres fases:

- a. Indagadora: se utiliza para la recolección de información financiera a través de la fuente primaria de manera planificada, la cual permitirá conocer y actualizar la información por medio de la entrevista.
- b. Demostrativa: se desarrolla a través de la investigación de campo, por medio de la comprobación a través de la aplicación de razones financieras para cumplir los procesos de análisis de la información, para establecer la rentabilidad de la empresa.
- c. Expositiva: a través de la información obtenida se dan a conocer los resultados en el trabajo de graduación para su posterior consulta el cual también servirá de base para futuros análisis de la situación financiera.

3.7 Técnicas

En la realización del trabajo profesional, las técnicas son procedimientos que se utilizan para acceder al conocimiento científico. Las técnicas de investigación documental y de campo para la presente investigación, se refieren a lo siguiente:

3.7.1 Técnicas de Investigación Documental

Las técnicas de investigación documental fueron aplicadas para la revisión de la diversa bibliografía a la que se tuvo acceso, relacionada con la administración

financiera, leyes. Las fuentes documentales fueron libros, tesis, publicaciones científicas, documentos electrónicos.

3.7.2 Técnicas de Investigación de campo

Para la realización del trabajo de campo se aplicaron técnicas para la obtención de información financiera diversa, para fundamentar la investigación y cumplir con los objetivos establecidos. La técnica es el medio que se utiliza, para recolectar, procesar y analizar la información.

Para la realización del trabajo profesional de graduación que trata sobre la rentabilidad de una empresa distribuidora de productos oncológicos en Guatemala, se aplicaron técnicas para la recopilación, proceso y análisis de la información.

Como punto inicial se aplicó la técnica de entrevista: conversación personal para la obtención de información primaria dirigida a la Gerencia. Se elaboró una boleta la cual contiene interrogativas las cuales servirán de fundamento para el trabajo profesional. (ANEXO 1)

De igual forma se aplicó la observación: para analizar los procesos de administración financiera en el sector. Se llevó a cabo por medio de la visita a oficinas, a realizarse en fechas establecidas en el cronograma de actividades, esta técnica se utilizó para describir y anotar aspectos importantes observados en la unidad de análisis, sobre los estados financieros a estudiarse.

4. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ONCOLÓGICOS

Este capítulo presenta los resultados del trabajo profesional y análisis relacionados con la rentabilidad en empresas distribuidoras de productos oncológicos en Guatemala. El resultado incluye el análisis vertical, horizontal, de razones financieras al 31 de diciembre. Así como la aplicación del sistema Dupont.

La empresa objeto de estudio es una distribuidora de productos oncológicos, ubicada en la ciudad de Guatemala. con la aplicación de las herramientas financieras se espera determinar si la misma es rentable. Asimismo, proporcionar información que sea fundamental para los directivos para la toma de decisiones financieras y económicas.

4.1 Análisis Vertical

El análisis vertical como se ha mencionado muestra la estructura interna de la organización, se analiza la proporción que muestran los rubros del estado financiero en relación con el elemento base.

4.1.1 Análisis vertical del activo

A continuación, determinación del análisis vertical correspondiente a las cuentas del activo.

Tabla 3
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Balance General
Análisis Vertical del Activo
(Cifras en Quetzales)

	2017	%	2018	%	2019	%
ACTIVO						
CORRIENTE:	4,947,812.56	84.63%	6,059,877.94	90.11%	6,014,789.20	88.36%
CAJA Y BANCOS	1,397,444.14	23.90%	1,941,030.57	28.86%	564,910.68	8.30%
CUENTAS POR COBRAR -NETO-	1,360,094.03	23.26%	1,672,937.32	24.88%	1,475,286.57	21.67%
(-) RESERVA PARA CUENTAS INCOE	40,802.82	-0.70%	-40,802.82	-0.61%	-44,258.60	-0.65%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241,500.00	4.13%	703,197.96	10.46%	869,040.20	12.77%
INVERSIONES	0.00		0.00		750,000.00	11.02%
INVENTARIO	1,623,148.16	27.76%	1,435,985.76	21.35%	2,060,009.07	30.26%
IMPUESTOS	366,429.06	6.27%	347,529.15	5.17%	339,801.27	4.99%
NO CORRIENTE:	898,860.63	15.37%	665,165.24	9.89%	792,201.66	11.64%
EQUIPO DE COMPUTO	1,446.29	0.02%	1,446.29	0.02%	2,999.87	0.04%
VEHICULOS	905,443.37	15.49%	846,991.72	12.59%	967,868.87	14.22%
INMUEBLES	356,222.52	6.09%	326,222.52	4.85%	327,000.00	4.80%
MOB Y EQUIPO.	1,160.43	0.02%	1,160.43	0.02%	1,160.43	0.02%
MAQUINARIA					7,633.93	0.11%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	- 365,411.99	-6.25%	-510,655.73	-7.59%	-514,461.43	-7.56%
SUMA DEL ACTIVO	5,846,673.19	100%	6,725,043.18	100%	6,806,990.86	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida.

4.1.1.1 Análisis de activo

Según el análisis vertical de los activos corrientes, el activo más importante para la empresa es el Inventario. Durante el año 2019 aumentaron el rubro en un 2.5% en comparación al 2017; lo que indica que la empresa abasteció su inventario adquiriendo productos para la venta, así mismo se observa que las cuentas por cobrar tuvieron una disminución de 1.59% esto es positivo para la empresa debido a que recupero efectivo proveniente de las cuentas por cobrar. El rubro de Caja y Bancos tuvo una disminución en el año 2019 de 15.60%, esto se atribuye a que la empresa está invirtiendo ese dinero, y generando intereses a su favor.

Los activos corrientes forman un 88.36% del total de activo de la empresa concentrados principalmente en el inventario por un 30.26%. Al disminuir el

inventario y las cuentas por cobrar se incrementaría la liquidez de la empresa por lo que es preferible dar le movimiento a estas cuentas en el corto plazo.

Los activos no corrientes representan el 11.64% de los activos de la empresa. La variación entre los años 2017 y 2019 no es significativa, ya que se mantienen de una manera constante.

4.1.2 Análisis vertical del pasivo y patrimonio

Determinación y análisis vertical realizado a las cuentas que integran de pasivo y patrimonio.

Tabla 4
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Balance General
Análisis Vertical del Pasivo y Patrimonio
(Cifras en Quetzales)

	2017	%	2018	%	2019	%
PASIVO						
CORRIENTE:	3,129,856.46		2,816,445.82		1,835,925.09	
PROVEEDORES	679,302.47	11.62%	526,038.73	7.82%	627,238.31	9.21%
PROVISIONES LABORALES	4,558.15	0.08%	2,979.65	0.04%	14,987.19	0.22%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00		1,909,326.64	28.39%	296,551.53	4.36%
INTERESES POR PAGAR	0.00		0.00		86,624.92	1.27%
ACREEDORES LOCALES	0.00		0.00		28,674.68	0.42%
CUENTAS POR PAGAR	853,356.41	14.60%	0.00		2,018.93	0.03%
CUENTAS POR PAGAR INTERCOM	0.00		0.00		351,375.48	5.16%
IMPUESTOS POR PAGAR	392,639.42	6.72%	378,100.80	5.62%	327,847.72	4.82%
PROVEEDORES DEL EXTERIOR	0.00		0.00		100,606.31	1.48%
DIVIDENDOS POR PAGAR	1,200,000.00	20.52%	0.00		0.00	
NO CORRIENTE:	618,749.40		618,749.40		618,749.40	
DOCUMENTOS POR PAGAR	618,749.40	10.58%	618,749.40	9.20%	618,749.40	9.09%
TOTAL PASIVO	3,748,605.86	64.12%	3,435,195.22	51.08%	2,454,674.49	36.06%
CAPITAL	2,098,067.33	35.88%	3,289,847.96	48.92%	4,352,316.37	63.94%
CAPITAL SOCIAL	150,000.00	2.57%	180,000.00	2.68%	180,000.00	2.64%
RESERVA LEGAL	89,590.18	1.53%	147,679.21	2.20%	200,802.63	2.95%
UTILIDADES ACUMULADAS DEL E	887,978.69	15.19%	1,858,477.15	27.64%	2,962,168.75	43.52%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	970,498.46	16.60%	1,103,691.60	16.41%	1,009,344.99	14.83%
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	5,846,673.19	100%	6,725,043.18	100%	6,806,990.86	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida.

4.1.2.1 Análisis del pasivo

El pasivo representa el 36.06%, del total, como se puede observar en otras cuentas por pagar se obtuvo una disminución del 24.03 con respecto del 2018, esto se puede interpretar indicando que la empresa efectuó pagos reduciendo sus obligaciones. El rubro de proveedores no presenta una variación significativa con respecto del primer año, esto indica que la empresa ha cumplido con sus obligaciones en el corto plazo.

La empresa para el año 2019 adquirió obligaciones en el exterior con proveedores, estos representan el 1.48% del total del pasivo y patrimonio.

En el largo plazo la empresa posee documentos por pagar que presentan el 9.09% del total, esta obligación no ha sufrido disminución debido a que la empresa aún no ha efectuado pagos a la entidad prestamista.

La estructura del pasivo y del patrimonio para el año 2019, equivale al 36.06% del total de la suma de pasivos y patrimonio. El total del patrimonio equivale al 63.94% de los activos. Esta estructura del capital con el 63.94 de capital propio y el 36.06% de capital ajeno, muestran una forma adecuada ya que los pasivos no representan un alto costo financiero. Esto es positivo para la empresa ya que está en un nivel moderado de apalancamiento, es decir la deuda de la empresa representan un rubro menor a su patrimonio.

Las utilidades retenidas para el año 2019 representan un 43.52% del total, esto demuestra un aumento del 28.33% respecto del año 2017. Este rubro representa los beneficios no distribuidos a los accionistas, lo cual resulta positivo para la empresa porque se cuenta con este rubro para poder reinvertir, en el giro de la empresa. Por otro lado, el Capital representa solamente el 2.64% del patrimonio, lo cual puede ser un riesgo de descapitalización al momento que se decida la distribución de utilidades retenidas.

4.1.3 Análisis vertical de los resultados

Determinación y análisis vertical realizado a las cuentas que integran el estado de resultados.

Tabla 5
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Estado de Resultados
Análisis Vertical
(Cifras en Quetzales)

	2017	%	2018	%	2019	%
(+) VENTAS	9,699,353.45	100%	9,642,069.63	100%	9,092,317.25	100%
(-) DEV. SOBRE VENTAS	0.00		0.00		0.00	
SALDO NETO EN VENTAS	9,699,353.45		9,642,069.63		9,092,317.25	
INVENTARIO INICIAL	1,738,712.61		1,623,148.16		1,435,985.76	
COMPRAS	6,387,648.19		6,721,960.35		6,830,430.96	
DISPONIBLE	8,126,360.80		8,345,108.51		8,266,416.72	
(-) INVENTARIO FINAL conta	1,623,148.16		1,435,985.76		2,060,009.07	
(-) COSTO DE VENTAS	6,503,212.65	67.05%	6,909,122.75	71.66%	6,206,407.65	68.26%
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	3,196,140.81	32.95%	2,732,946.88	28.34%	2,885,909.60	31.74%
GASTOS DE OPERACIÓN	1,834,037.71	18.91%	1,397,785.45	14.50%	1,581,854.00	17.40%
GASTOS OPERATIVOS	1,834,037.71		1,397,785.45		1,581,854.00	
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS			172,429.17	1.79%	75,221.16	0.83%
GASTOS					47,096.68	
Otros gastos			3,782.28		46,598.89	
Gastos no Deducibles					497.79	
INGRESOS			176,211.45		122,317.84	
Otros ingresos					9,110.21	
Diferencial Cambiario Producto					666.47	
Intereses					112,541.16	
UTILIDAD ANTES DE ISR	1,362,103.10	14.04%	1,507,590.60	15.64%	1,379,276.76	15.17%
ISR 25%	340,525.77	3.51%	345,809.97	3.59%	316,808.35	3.48%
RESERVA	51,078.87	0.53%	58,089.03	0.60%	53,123.42	0.58%
UTILIDAD NETA	970,498.46	10.01%	1,103,691.60	11.45%	1,009,344.99	11.10%

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida.

4.1.3.1 Análisis de las ventas, del costo de ventas y gastos de operación

El costo de ventas no ha sufrido una variación significativa según el análisis, el costo representa el 68.26% de los ingresos, se considera un porcentaje alto, el margen bruto es del 31.74% y poseen gastos de operación que equivalen a un 17.40% del total de los ingresos para el año 2019. Lo que denota una baja en las utilidades. Para el año 2019 la empresa ha obtenido ingresos, de otros ingresos financieros lo que representa un incremento del 0.83% esto es positivo para la empresa ya que se captaron ingresos por actividades inversión.

La empresa ha sido constante en el manejo de los ingresos y costos y gastos, como se puede observar la ganancia antes del impuesto representa un 15.17% del total, por lo que no hay variación relevante. La utilidad neta después de impuestos representa un 11.10% del total. Para el año 2019 las ventas muestran una disminución de Q.607,036.20 respecto del año 2017, esto resulta negativo debido a que se dejan de percibir ingresos, y se deja de cubrir una cuota de mercado.

4.2 Análisis horizontal

A través del análisis horizontal se determinan las variaciones de las cuentas que integran los estados financieros. Este análisis es un procedimiento dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un período a otro. Estas variaciones se muestran en cifras absolutas o relativas.

4.2.1 Análisis horizontal de activo

Determinación de variaciones relativas de las cuentas del Activo de la empresa.

Tabla 6
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Balance General
Análisis Horizontal del Activo
(Cifras en Quetzales)

	2017	2018	2019	ANÁLISIS HORIZONTAL VARIACIÓN RELATIVA		
				2017-2018	2018-2019	2017-2019
				%	%	%
ACTIVO						
CORRIENTE:	4,947,812.56	6,059,877.94	6,014,789.20	22.48%	-0.74%	21.56%
CAJA Y BANCOS	1,397,444.14	1,941,030.57	564,910.68	38.90%	-70.90%	-59.58%
CUENTAS POR COBRAR -NET	1,360,094.03	1,672,937.32	1,475,286.57	23.00%	-11.81%	8.47%
(-) RESERVA PARA CUENTAS	40,802.82	-40,802.82	-44,258.60	0.00%	8.47%	8.47%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	241,500.00	703,197.96	869,040.20	191.18%	23.58%	259.85%
INVERSIONES	0.00	0.00	750,000.00			0.00%
INVENTARIO	1,623,148.16	1,435,985.76	2,060,009.07	-11.53%	43.46%	26.91%
IMPUESTOS	366,429.06	347,529.15	339,801.27	-5.16%	-2.22%	-7.27%
NO CORRIENTE:	898,860.63	665,165.24	792,201.66	-26.00%	19.10%	-11.87%
EQUIPO DE COMPUTO	1,446.29	1,446.29	2,999.87	0.00%	107.42%	107.42%
VEHICULOS	905,443.37	846,991.72	967,868.87	-6.46%	14.27%	6.89%
INMUEBLES	356,222.52	326,222.52	327,000.00	-8.42%	0.24%	-8.20%
MOB Y EQUIPO.	1,160.43	1,160.43	1,160.43	0.00%	0.00%	0.00%
MAQUINARIA			7,633.93			0.00%
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	365,411.99	-510,655.73	-514,461.43	39.75%	0.75%	40.79%
SUMA DEL ACTIVO	5,846,673.19	6,725,043.18	6,806,990.86	15.02%	1.22%	16.43%

En las cuentas del activo corriente se puede observar una disminución en el rubro del efectivo, del año 2017 a 2019, en un 59.58%, esto puede adjudicarse a que la empresa decidió invertir la disponibilidad de efectivo, lo que integra el rubro de inversiones para el año 2019. Este tipo de prácticas son positivas debido a que la empresa puede obtener ingresos por intereses, de las inversiones que se realicen. Se debe tener especial cuidado con el manejo de este tipo de actividades, para no incurrir en pérdidas por malas inversiones, que dejarían a la empresa sin liquidez.

Las cuentas por cobrar sufrieron una disminución del 2017 al 2019 del 8.47%, esto significa que el cobro a clientes ha sido efectivo para el año 2019, lo cual es favorable para la empresa debido a que se logró la disminución de la cartera por cobrar e ingreso más efectivo a la misma. La empresa cuenta con la provisión para cuentas incobrables, por cualquier contingencia, este rubro se muestra al cierre de cada año el cual no tiene una variación significativa. Para el año 2019 tuvo un aumento del 8.47%.

Un rubro importante son las otras cuentas por cobrar la cual tiene un aumento del año 2017 a 2019 del 259.85%, este rubro ha tenido un aumento relevante, se puede adjudicar que la empresa ha otorgado préstamos a empleados y accionistas. La cuenta, otras cuentas por cobrar son derechos exigibles que se originan por actividades distintas a la venta de bienes. Esta práctica puede ser negativa para la empresa, sino se especifica de manera formal como se recuperará el efectivo. Esto induciría en un riesgo de insolvencia para la empresa al no contar con liquidez y no cumplir con el giro normal de la misma.

El rubro de inventarios ha sufrido un aumento del 26.91% entre el año 2017 al 2019, esto se debe a que la empresa ha incrementado su inventario y mantiene un alto el stock de medicamentos en bodega.

El rubro de impuestos muestra una disminución del 7.27% con respecto del 2017 al 19, esto se puede a que la empresa aplica los créditos fiscales como el ISO.

El activo no corriente, integrado por la planta y equipo muestra para el año 2019 un aumento en la adquisición de equipo de cómputo del 107.42%, esto debido a que la empresa ha adquirido equipo de cómputo actualizado, para un mejor desempeño de los colaboradores. De igual forma en el año 2019 se adquirió maquinaria que consiste en dos plantas eléctricas para el uso de la empresa. La adquisición de equipo y maquinaria es positiva para la empresa, ya que se incrementan los activos por un lado y por otro se provee de las herramientas necesarias al talento humano para maximizar las operaciones.

4.2.2 Análisis Horizontal de Pasivo y Patrimonio

Determinación de las variaciones relativas de las cuentas de Pasivo y Patrimonio.

Tabla 7
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Balance General
Análisis Horizontal del Pasivo y Patrimonio
(Cifras en Quetzales)

	2017	2018	2019	ANÁLISIS HORIZONTAL VARIACIÓN RELATIVA		
				2017-2018	2018-2019	2017-2019
				%	%	%
PASIVO						
CORRIENTE:	3,129,856.46	2,816,445.82	1,835,925.09	-10.01%	-34.81%	-41.34%
PROVEEDORES	679,302.47	526,038.73	627,238.31	-22.56%	19.24%	-7.66%
PROVISIONES LABORALES	4,558.15	2,979.65	14,987.19	-34.63%	402.98%	228.80%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	1,909,326.64	296,551.53	0.00%	-84.47%	0.00%
INTERESES POR PAGAR	0.00	0.00	86,624.92	0.00%	0.00%	0.00%
ACREEDORES LOCALES	0.00	0.00	28,674.68	0.00%	0.00%	0.00%
CUENTAS POR PAGAR	853,356.41	0.00	2,018.93	-100.00%	0.00%	-99.76%
CUENTAS POR PAGAR INTERIORES	0.00	0.00	351,375.48	0.00%	0.00%	0.00%
IMPUESTOS POR PAGAR	392,639.42	378,100.80	327,847.72	-3.70%	-13.29%	-16.50%
PROVEEDORES DEL EXTERIOR	0.00	0.00	100,606.31	0.00%	0.00%	0.00%
DIVIDENDOS POR PAGAR	1,200,000.00	0.00	0.00	-100.00%	0.00%	-100.00%
NO CORRIENTE:	618,749.40	618,749.40	618,749.40	0.00%	0.00%	0.00%
DOCUMENTOS POR PAGAR	618,749.40	618,749.40	618,749.40	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL PASIVO	3,748,605.86	3,435,195.22	2,454,674.49	-8.36%	-28.54%	-34.52%
CAPITAL	2,098,067.33	3,289,847.96	4,352,316.37	56.80%	32.30%	107.44%
CAPITAL SOCIAL	150,000.00	180,000.00	180,000.00	20.00%	0.00%	20.00%
RESERVA LEGAL	89,590.18	147,679.21	200,802.63	64.84%	35.97%	124.13%
UTILIDADES ACUMULADAS DEL EJERCICIO	887,978.69	1,858,477.15	2,962,168.75	109.29%	59.39%	233.59%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	970,498.46	1,103,691.60	1,009,344.99	13.72%	-8.55%	4.00%
SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	5,846,673.19	6,725,043.18	6,806,990.86	15.02%	1.22%	16.43%

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida.

El pasivo corriente en la cuenta de proveedores se puede observar una disminución en el rubro del 7.66%, entre los años 2017 y 2019 lo que muestra que la empresa paga a sus proveedores en el tiempo estipulado. La cuenta de las provisiones muestra un aumento de 228.80% entre los años 2017 y 2019, indicando que la empresa realiza las provisiones para evitar contingencias y cubrir el pago de las prestaciones laborales.

Las cuentas por pagar para el año 2019 sufrieron una disminución con respecto del año 2018, del 84.47%, lo que indica que la empresa ha logrado pagar las obligaciones correspondientes, esto es favorable para la empresa debido a que reduce su riesgo de insolvencia. Las cuentas por pagar sufrieron una disminución

del 99.76% entre los años 2017 y 2019. Para el año 2019 la empresa sostiene una obligación con proveedores del exterior.

Los dividendos por pagar tienen una disminución del 100% esto debido a que la empresa logro pagar los dividendos decretados en el 2017. Para los años 2018 y 2019 la empresa no indica dividendos por pagar.

Las cuentas de patrimonio muestran un aumento entre los años 2017 y 2019, el capital social muestra un aumento del 20%, este incremento es aporte de los socios para futuras capitalizaciones. Estas aportaciones otorgan a los accionistas el derecho a la adquisición de nuevas acciones.

La reserva legal muestra un incremento del 124.13%, entre los años 2017 y 2018. Así como las utilidades retenidas muestran un incremento del 233.69%, esto se debe a que la empresa no ha decretado dividendos entre los años 2018 y 2019.

4.2.3 Análisis horizontal de los resultados

Determinación de la variación relativas de las cuentas de resultados.

Tabla 8
Empresa Distribuidora de Productos Oncológicos
Estado de Resultados
Análisis Horizontal
(Cifras en Quetzales)

	2017	2018	2019	ANÁLISIS HORIZONTAL VARIACIÓN RELATIVA		
				2017-2018	2018-2019	2017-2019
				%	%	%
(+) VENTAS	9,699,353.45	9,642,069.63	9,092,317.25	-0.59%	-5.70%	-6.26%
(-) DEV. SOBRE VENTAS	0.00	0.00	0.00			
SALDO NETO EN VENTAS	9,699,353.45	9,642,069.63	9,092,317.25			
INVENTARIO INICIAL	1,738,712.61	1,623,148.16	1,435,985.76			
COMPRAS	6,387,648.19	6,721,960.35	6,830,430.96			
DISPONIBLE	8,126,360.80	8,345,108.51	8,266,416.72			
(-) INVENTARIO FINAL conta	1,623,148.16	1,435,985.76	2,060,009.07			
(-) COSTO DE VENTAS	6,503,212.65	6,909,122.75	6,206,407.65	6.24%	-10.17%	-4.56%
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	3,196,140.81	2,732,946.88	2,885,909.60	-14.49%	5.60%	-9.71%
GASTOS DE OPERACIÓN	1,834,037.71	1,397,785.45	1,581,854.00	-23.79%	13.17%	-13.75%
GASTOS OPERATIVOS	1,834,037.71	1,397,785.45	1,581,854.00			
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS GASTOS		172,429.17	75,221.16	0.00%	-56.38%	0.00%
Otros gastos		3,782.28	46,598.89	0.00%	1132.03%	0.00%
Gastos no Deducibles			497.79			
INGRESOS		176,211.45	122,317.84	0.00%	-30.58%	0.00%
Otros ingresos			9,110.21			
Diferencial Cambiario Producto			666.47			
Intereses			112,541.16			
UTILIDAD ANTES DE ISR	1,362,103.10	1,507,590.60	1,379,276.76	10.68%	-8.51%	1.26%
IS R 25%	340,525.77	345,809.97	316,808.35	1.55%	-8.39%	-6.96%
RESERVA	51,078.87	58,089.03	53,123.42	13.72%	-8.55%	4.00%
UTILIDAD NETA	970,498.46	1,103,691.60	1,009,344.99	13.72%	-8.55%	4.00%

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida.

El rubro de los ingresos muestra una disminución para el año 2019 con respecto del año 2017, del 6.26%, disminuyendo el margen de ganancia en ventas, no obstante, se puede observar que el costo de ventas de igual forma sufrió una disminución del 4.56% esta disminución no compensa o no favorece a la ganancia ya que esta muestra un aumento de escasamente el 4% para el año 2019 en comparación con el año 2017. Lo que indica que la empresa no ha logrado aumentar de manera significativa los ingresos por ventas.

Los gastos de operación muestran una mejor gestión en el manejo de los gastos ya que estos han disminuido en un 13.75% para el año 2019 con respecto del año 2017. Para el año 2018 se muestra una disminución para la empresa en otros gastos e ingresos financieros del 56.38%, debido a que la empresa ha ejecutado gastos

financieros por los intereses por préstamos, de igual manera ha recibido ingresos financieros por intereses ganados.

El margen de ganancia antes del impuesto ha sufrido un aumento del 1.26% entre los años 2017 y 2019. Por lo que la ganancia neta de igual forma sea visto afectada en un aumento del 4.00% en el 2019 con respecto del año 2017.

4.3 Análisis de razones financieras

La información contenida en los estados financieros básicos es fundamental para conocer las medidas relativas del desempeño de la empresa. El análisis de razones financieras incluye métodos de cálculo e interpretación para poder analizar y supervisar el desempeño de la empresa.

4.3.1 Razones de liquidez

La empresa mide su capacidad para cumplir sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se refiere a que la empresa es capaz de pagar sus deudas y obligaciones en un plazo estipulado.

4.3.1.1 Liquidez corriente

El índice de liquidez corriente mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

Indicador	2017	2018	2019
Liquidez corriente	1.58	2.15	3.28
<u>Activos corrientes</u>	<u>4,947,812.56</u>	<u>6,059,877.94</u>	<u>6,014,789.20</u>
<u>Pasivos corrientes</u>	<u>3,129,856.46</u>	<u>2,816,445.82</u>	<u>1,835,925.09</u>

La razón de la liquidez corriente nos muestra un aumento para el año 2019 con respecto de los años 2017 y 2018. La razón del 3.28 indica que por cada quetzal comprometido la empresa cuenta con 3.28 quetzales por lo que tiene capacidad de cumplir con sus obligaciones es decir pagar sus deudas, en el corto plazo.

4.3.1.2 Razón Rápida (prueba del ácido)

En el cálculo de la razón rápida se excluyen los inventarios, ya que son activos que no son líquidos de forma inmediata.

Indicador	2017	2018	2019
Razón rápida	1.06	1.64	2.15
$\frac{\text{Activos corrientes-inventario}}{\text{Pasivos corrientes}} =$	$\frac{3,324,664.40}{3,129,856.46}$	$\frac{4,623,892.18}{2,816,445.82}$	$\frac{3,954,780.13}{1,835,925.09}$

La razón rápida o prueba del ácido, para el año 2019 es de 2.15, muestra un aumento en comparación con los años 2017 y 2018, que fue 1.06 y 1.64 respectivamente, esto evidencia que el inventario de la empresa no es relevante para el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo, siendo este un activo de menor liquidez y depende de la rotación que la empresa le dé. Esta razón indica que la empresa por cada quetzal comprometido cuenta con 2.15 quetzales para cubrir sus deudas inmediatas.

4.3.2 Razones de endeudamiento

Las razones de endeudamiento permiten a la empresa conocer como financia sus activos con deudas de terceros. Este tipo de razón evalúa los niveles de deuda de la empresa.

4.3.2.1 Índice de endeudamiento

Este índice mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Esta razón representa la proporción de activos financiados por deuda.

Indicador	2017	2018	2019
Índice de endeudamiento	64%	51%	36%
$\frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}} =$	$\frac{3,748,605.86}{5,846,673.19}$	$\frac{3,435,195.22}{6,725,043.18}$	$\frac{2,454,674.49}{6,806,990.86}$

Según el índice de endeudamiento, la empresa financia sus activos en el año 2019 un porcentaje del 36%. Para los años 2017 y 2018, se tenía un endeudamiento del 64% y 51% lo que significa que la empresa en respecto de al año 2019, ha disminuido su nivel de endeudamiento lo cual es favorable para ella, debido a que ha disminuido el riesgo de insolvencia.

4.3.2.2 Razón de deuda-patrimonio

Esta razón mide el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación con la estructura patrimonial; es esencial tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento.

Indicador	2017	2018	2019
Razón de deuda patrimonio	179%	104%	56%
$\frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{3,748,605.86}{2,098,067.33}$	$\frac{3,435,195.22}{3,289,847.96}$	$\frac{2,454,674.49}{4,352,316.37}$

Según el índice la empresa para los años 2017 y 2018 tenía comprometido su patrimonio en 179% y 104% respectivamente, un índice muy elevado. Para el año 2019 la razón de deuda es del 56% lo cual indica que la empresa ha podido cumplir con sus obligaciones en el corto y largo plazo, dando holgura a su patrimonio. Lo cual es favorable ya que disminuye el riesgo de insolvencia.

4.3.3 Índices relativos a la actividad

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Estos índices miden la eficiencia con la que opera una empresa en la administración de inventarios, gastos y cobros.

4.3.3.1 Rotación de inventarios

La rotación de inventarios mide la actividad o liquidez, del inventario de una empresa.

Indicador	2017	2018	2019
Rotación de inventarios	4	5	3
$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$	$= \frac{6,503,212.65}{1,623,148.16}$	$\frac{6,909,122.75}{1,435,985.76}$	$\frac{6,206,407.65}{2,060,009.07}$

La rotación de inventarios correspondiente al año 2019 es de 3 veces al año, se muestra una baja en la rotación del inventario respecto de los años anteriores. Esto indica que la empresa conservó por más tiempo productos para la venta en bodega, esto no le favorece tardo más tiempo en convertir su inventario a efectivo.

En el análisis vertical se cotejo que la empresa adquirió inventario para el año 2019, no obstante, la rotación disminuyó esto puede ser negativo para la misma, ocasionar un sobre abasteciendo lo que implicaría pérdidas, costos de almacenaje, producto obsoleto, al no haber rotación adecuada de los productos.

4.3.3.2 Periodo promedio de cobro

El periodo promedio de cobro, o promedio de las cuentas por cobrar es de vital importancia para evaluar las políticas con respecto al cobro.

Indicador	2017	2018	2019
Periodo promedio de cobro	50	62	58
$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas anuales}}$	$= \frac{1,360,094.03 * 360}{9,699,353.45}$	$\frac{1,672,937.32 * 360}{9,642,069.63}$	$\frac{1,475,286.57 * 360}{9,092,317.25}$

Este índice establece el aplazamiento medio de pago que se otorga a los clientes, este periodo corresponde a una política financiera a corto plazo. En este sentido la empresa cobra a sus clientes en un periodo promedio de 58 días para el año 2019. Lo cual comparándolo con el año 2017 no es favorable ya que el año 2017 se cobraba a 50 días un plazo más corto, sin embargo, en el año 2018 el periodo de cobro promedio fue de 62 días.

4.3.3.3 Período promedio de pago

Determinación del periodo promedio de pago de las cuentas por pagar.

Indicador	2017	2018	2019
Período promedio de pago	38	28	33
$\frac{\text{Cuentas por pagar} * 360}{\text{Compras anuales}}$	$= \frac{679,302.47 * 360}{6,387,648.19}$	$\frac{526.038.73 * 360}{6,721,960.35}$	$\frac{627,238.31 * 360}{6,830,430.96}$

Se puede observar que la empresa paga a sus proveedores en un promedio de 33 días, correspondiente al año 2019. Esto implica que la empresa compra y paga a sus proveedores en un periodo más corto al de cobro, lo cual puede significar problemas de efectivo en el futuro. Ya que está otorgando créditos a 58 días, y a la empresa paga sus obligaciones en 33 días.

Actualmente la empresa no cuenta con políticas de cobro a clientes y pago proveedores, de manera no formal la empresa otorga crédito a sus clientes del sector privado a 30 días, y al sector público de 60 días. Y tienen estipulado pagar a sus proveedores a 30 días. Esto es negativo para la misma porque no existe un control eficiente sobre estos procesos, por lo tanto, puede repercutir en el mediano plazo que la empresa presente riesgo de insolvencia y en el largo plazo se podría incurrir en el no cumplimiento de sus obligaciones.

4.3.3.4 Rotación de los activos totales

Este índice mide la habilidad de la empresa para optimizar el uso de sus activos para generar ventas.

Indicador	2017	2018	2019
Período de activos totales	2	1	1
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$	$= \frac{9,699,353.45}{5,846,673.19}$	$\frac{9,642,069.63}{6,725,043.18}$	$\frac{9,092,317.25}{6,806,990.86}$

Como se indicó este índice mide la capacidad y la habilidad de la empresa para generar ingresos. En este caso la empresa ha manejado de forma eficiente el uso de los activos. Es decir, que la empresa hace un buen uso de sus activos para optimizar sus ingresos.

4.3.4 Razón Ganancias por acción

La razón de mercado ganancia por acción es de vital importancia para los accionistas actuales o futuros y para la administración, las Ganancias por acción representan el monto obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación.

Indicador	2017	2018	2019
Utilidad por acción	970.50	1,103.69	1,009.34
Utilidad neta	970,498.46	1,103,691.60	1,009,344.99
Número de acciones	1,000.00	1,000.00	1,000.00

Para la empresa de productos oncológicos se muestra una ganancia en acciones para el año 2019 de Q.1,009.34, esto muestra un aumento en las ganancias con respecto del año 2017.

4.3.5 Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad permiten evaluar las utilidades de la empresa respecto al nivel de ventas, nivel de activos o de inversión de los propietarios. La rentabilidad y el maximizar las riquezas es el objetivo de la empresa, y los índices de rentabilidad permitirán ver la eficacia de la gestión.

4.3.5.1 Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada unidad monetaria de ventas, después de que la empresa pago sus bienes.

Indicador	2017	2018	2019
Margen de utilidad bruta	33%	28%	32%
$\frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{3,196,140.81}{9,699,353.45}$	$\frac{2,732,946.88}{9,642,069.63}$	$\frac{2,885,909.60}{9,092,317.25}$

La empresa presenta un margen de ganancia bruta para el año 2019 del 32%, esto quiere decir que el 32% representa la utilidad que tiene la empresa después de cubrir su costo de ventas.

4.3.5.2 Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta presenta el porcentaje de utilidad que queda de cada unidad monetaria de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo la deducción de impuestos.

Indicador	2017	2018	2019
Margen de utilidad neta	10%	11%	11%
$\frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{970,498.46}{9,699,353.45}$	$\frac{1,103,691.60}{9,642,069.63}$	$\frac{1,009,344.99}{9,092,317.25}$

La empresa muestra un margen de ganancia neta para el año 2019 del 11%, lo cual significa que no ha tenido disminución con respecto de los años 2017 y 2018 que representan un margen del 10% y 11% respectivamente. Sin embargo, se indica que los ingresos superan a los costos y gastos.

4.3.5.3 Margen de utilidad operativa

Este margen de utilidad mide el porcentaje de la utilidad operativa, mide solo la utilidad en las operaciones, no incluye impuestos, intereses y dividendos.

Indicador	2017	2018	2019
Margen utilidad operativa	14%	14%	14%
$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{1,362,103.10}{9,699,353.45}$	$\frac{1,335,161.43}{9,642,069.63}$	$\frac{1,304,055.60}{9,092,317.25}$

El margen de utilidad operativa para la empresa se ha mantenido constante los tres años, no han sufrido ninguna variación, lo que indica que la empresa ha manejado de forma eficiente los gastos de operación.

4.3.5.4 Rendimiento sobre el capital

El rendimiento sobre los activos ROA, es la medida de la utilidad por unidad monetaria de activos.

Indicador	2017	2018	2019
ROA	17%	16%	15%
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}} =$	$\frac{970,498.46}{5,846,673.19}$	$\frac{1,103,691.60}{6,725,043.18}$	$\frac{1,009,344.99}{6,806,990.86}$

La empresa muestra un ROA para el año 2019 del 15%, es un porcentaje positivo para la empresa porque demuestra se ha obtenido un rendimiento sobre el capital con la utilización óptimo de sus activos. Si bien esto es positivo en comparación con los años 2017 y 2018 este índice ha disminuido, esto indica que existen áreas de mejora para aprovechar al máximo los recursos disponibles.

4.3.5.5 Rendimiento sobre el capital

El rendimiento sobre el capital ROE, es una herramienta que mide la situación de los accionistas en el año.

Indicador	2017	2018	2019
ROE	46%	34%	23%
Utilidad neta	970,498.46	1,103,691.60	1,009,344.99
Capital total	2,098,067.33	3,289,847.96	4,352,316.37

Mide la rentabilidad de los capitales y la eficacia con la que las empresas invierten el capital. Por cada Q.100.00 que se tienen invertidos en su patrimonio, se obtuvo Q.23.00 de utilidades para el 2019. La rentabilidad para el año 2017 fue del 46%, para el año 2018 del 34% y para el año 2019 del 23% es una disminución negativa para la empresa, si bien es rentable, obtuvo un rendimiento menor, sobre las inversiones de los accionistas. Esto muestra que la empresa no ha sido eficaz en la utilización del patrimonio.

4.4 Análisis Du Pont

El sistema Du Pont es una de las razones financiera de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de la empresa.

El sistema integra los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital, es decir apalancamiento financiero. Como se indica la rentabilidad de la empresa depende de tres factores como son: el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero.

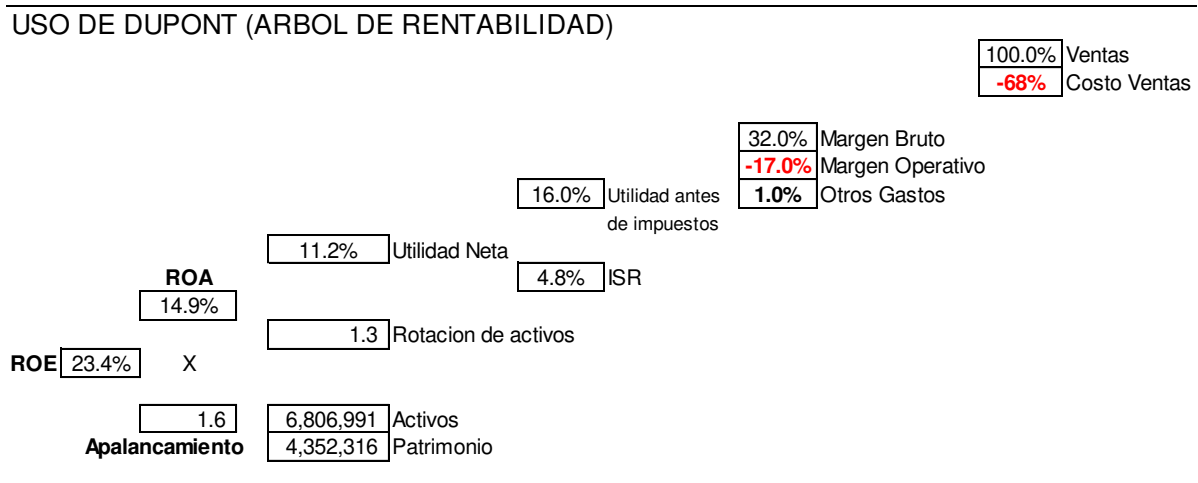
$$\text{Sistema Du Pont} = \left(\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \right) \times \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \right) \times \left(\frac{\text{Activo total}}{\text{Capital}} \right)$$

$$\text{Sistema Du Pont} = \frac{1,009,344.99}{9,092,317.25} \times \frac{9,092,317.25}{6,806,990.86} \times \frac{6,806,990.86}{4,352,316.37}$$

$$\text{Sistema Du Pont} = 23\%$$

Según el sistema Du Pont aplicando la formula la empresa posee una rentabilidad del 23% para el año 2019, este resultado es positivo para la empresa porque demuestra que ha sido rentable, y los accionistas adquieren un 23% de rendimiento sobre su patrimonio.

A continuación, esquema grafico del modelo Du Pont



Como se muestra el sistema Dupont para la empresa en el año 2019, se obtienen los siguientes resultados:

Muestra una utilidad neta del 11.2% en relación con el porcentaje total de las ventas netas, lo que indica que por cada Q.100.00 que la empresa vende, obtuvo ganancias netas por Q.11.20 en el año 2019.

Refleja un índice de 1.3 rotación de activos de, lo cual indica que la empresa utiliza un quetzal con treinta centavos de todos sus recursos para generar un quetzal en ventas.

El rendimiento sobre activos ROA se obtiene multiplicando el margen de utilidad neta con la rotación rotal del activo, lo que significa que el rendimiento sobre los activos es de 14.9%.

Si al rendimiento sobre activos se le multiplica el multiplicador de capital se obtiene el rendimiento sobre capital ROE que para la empresa en el año 2019 es del 23.4%,

lo que indica que de cada Q100.00 que la empresa tiene invertidos en el patrimonio, obtuvo Q.23.40 de utilidades en el año 2019.

4.5 Promedio ponderado del costo de capital

El costo promedio ponderado conocido como WACC, es el rendimiento mínimo que una empresa necesita ganar para satisfacer a los inversionistas, incluidos los accionistas.

Cada empresa tiene una estructura de capital óptima, mezcla de deuda, y patrimonio, que ocasiona que el precio de la acción se maximice. Las empresas para poder financiar sus activos deben tomar en cuenta el costo de la procedencia de los recursos ya sea de fuente interna o externa.

Tabla 9
Costo de los fondos
Al 31 de diciembre 2019
Estructura del capital

Prestamos bancarios		618,749.40	
Patrimonio		4,352,316.37	
Total capital financiero y patrimonio		4,971,065.77	
% deuda en la estructura del capital		12.45%	
% capital propio		87.55%	
Costo de la deuda			
Tasa de interés del banco		7.00%	
(-) ahorro fiscal = tasa de interés * 25% de ISR		(1-0.25)	
		0.75	
		5.25%	
Calculo de los fondos propios			
Tasa de rendimiento libre de riesgo		2.75%	
Tasa de mercado		8.00%	
Beta		0.74	
CAPM= $R_{lr} + (R_m - R_{lr}) * B$		3.89%	
		2.75%	
		6.64%	
Ke= CAPM+Riesgo país	6.64%	2.50%	9.14%

Para calcular el costo de los fondos se tomó como tasa de rendimiento libre de riesgo el 2.75%, según el Banco de Guatemala, para la tasa de mercado se tomó la tasa de mercado para Latinoamérica del 8%, La beta es un promedio de betas según la industria farmacéutica dato obtenido de Infront Analytics.

De acuerdo con la estructura de capital, los fondos provenientes de la deuda financiera son del 12.45%, con un costo de 5.25%, (tasa de interés del 7% del préstamo contraído. Menos el 25% que corresponde a la tasa impositiva establecida del ISR, el cual puede ser deducible, aprovechando este gasto como escudo fiscal. Los fondos propios representan el 87.55% y tiene un costo de 6.64% más el riesgo país del 2.50%, el costo es de 9.14%.

Costo promedio ponderado de Capital

formula indicada,

$$WACC = WD * KD (1-t) + WE * KE$$

Dónde:

WD = Nivel de deuda financiera

KD = Costo de la deuda

WE = Nivel de capital aportado por los propietarios

T = Tasa de impuestos

**Costo promedio ponderado de capital
Al 31 de diciembre 2019**

COSTO DE LA DEUDA	5.25%
COSTO DE CAPITAL PROPIO	9.14%
% deuda en la estructura del capital	12.45%
% capital propio	87.55%
PPCC	8.65%

Para determinar el PPCC se considera el costo de la deuda según la estructura de capital, del 5.25% multiplicado por el nivel de deuda más, el costo de los fondos propios multiplicado por el costo de la deuda del 9.14%.

Al considerar estos costos de cada fuente de financiamiento la empresa tiene un PPCC del 8.65%.

4.6 Ganancia económica o EVA

El EVA es un indicador financiero que muestra el importe que queda después de restar los gastos, impuestos y los costos del patrimonio. Es decir, muestra las ganancias reales después de los gastos y de recuperar la inversión. El EVA indica

cuanto valor se crea con el capital invertido, por lo que es de gran valor para la toma de decisiones.

Formula para el calculo del EVA

$$\text{EVA} = (\text{ROE} - \text{re}) * \text{E}$$

Dónde

ROE= Retorno sobre el capital.

Re= Costo del capital

E= Capital

EVA=	(23% - 8.65%)	4,352,316.37
EVA=	14.35%	4,352,316.37
EVA=		624,557.40

La empresa generó un EVA positivo de Q.624,557.40, se tiene un rendimiento sobre el capital del 23% y el costo promedio ponderado de capital es del 8.65%. El tener un EVA positivo, indica que la empresa ha generado valor, lo que es positivo para la misma al existir un manejo eficiente en el uso de los recursos.

4.7 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es un elemento fundamental para el progreso de las empresas porque mide en gran parte el nivel de solvencia y define un margen de seguridad razonales a los gerentes y administradores, de alcanzar el equilibrio adecuado.

El capital de trabajo es fundamental para garantizar la solvencia de la empresa y garantizar el amplio funcionamiento de sus componentes para maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo.

Indicador	2019
Capital de trabajo	
Activo Corriente-Pasivo Corriente = 6,014,789.20 - 1,835,925.09 = 4,178,864.11	

El capital del trabajo es de Q.4,178,864.11, razón que muestra la capacidad que tiene la empresa para continuar con el desarrollo normal de sus actividades en el corto plazo, ya que se encuentra en una buena condición para pagar sus obligaciones. Es decir, tiene la capacidad de garantizar la solvencia de la empresa y garantiza el amplio funcionamiento de sus operaciones. La importancia del capital de trabajo para la empresa es que, a través de la buena gestión y buenas prácticas, para la realización de los activos y pasivos corrientes, la misma cuenta con una solvencia sostenible.

Según los análisis realizados a los estados financieros, los resultados reflejados en el presente capítulo, el análisis vertical, horizontal y por razones financiera, muestran que la empresa ha realizado una gestión aceptable de sus recursos.

Se puede observar que la empresa cuenta con liquidez, por lo que es capaz de cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. El nivel de endeudamiento para la empresa en el año 2019 es fundamental ya que ha bajado con respecto de años anteriores, lo cual es favorable para la misma.

Los índices de actividad la rotación de inventarios para el 2019 se vio afectada ya que disminuyo con respecto de los años anteriores. Los periodos de cobro y pago demuestran que la empresa está cobrando a sus clientes a 58 días, y esta paga a sus proveedores a 30 días, por lo que existe un desfase de 28 días en que la empresa deja de recibir entradas de efectivo, seria indispensable que la empresa acorte el tiempo que cobra a sus clientes.

La empresa está generando rentabilidad y agregando valor. Esto se muestra en el ROE del 23% y el EVA positivo que genera valor.

5. ESTUDIO DE CLIENTES POTENCIALES A MEDICAMENTOS PARA TRATAR EN CÁNCER

El sistema de salud en Guatemala es deficiente, debido a que no existe abastecimiento de medicamentos para cubrir las necesidades de salud de las personas. El sector privado de la salud en Guatemala desempeña un papel importante en la prestación de servicios; aunque menos de 5 por ciento de la población cuenta con acceso a seguro de salud, los guatemaltecos recurren al sector privado con regularidad, este nicho de mercado es viable para la empresa ya que le permite llegar a posibles clientes, que no encuentran en la salud pública la ayuda para sobrellevar esta enfermedad.

El cáncer es, hoy en día, una de las principales causas de morbilidad y de mortalidad en todo el mundo. en Guatemala existe una tasa de mortalidad en hombres 42.1%, y una tasa del 49.4% en mujeres, por cada 100,000 habitantes.

El tratamiento por cáncer es costoso para los pacientes por lo que se buscan fuentes de financiamiento.

Actualmente en Guatemala, el Ministerio de Salud no cuenta, con un registro formal de la cantidad de personas que padecen esta enfermedad. Por tanto se tomaron datos del INCAN que lleva un control de los pacientes que se atienden en dicha institución

Tabla 10
REGISTRO HOSPITALARIO DEL INCAN-GUATEMALA

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Diagnostico y tratamiento inician en otro hospital	17.40%	18.27%	19.18%	20.14%	21.15%	22.21%
Diagnostico y tratamiento inician en INCAN	38.50%	40.43%	42.45%	44.57%	46.80%	49.14%
Diagnostico en otro hospital y tratamiento inicial en INCAN	43.90%	46.10%	48.40%	50.82%	53.36%	56.03%
Dx y TX en clínicas médicos del Staff INCAN	0.20%	0.21%	0.22%	0.23%	0.24%	0.26%

Fuente: INCAN, total de personas atendidas 5668, se estima un crecimiento del 5%

Tabla 11
TIPOS DE DIAGNOSTICO DE PERSONAS

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Personas atendidas por primera vez con otra enfermedad	34.30%	36.02%	37.82%	39.71%	41.69%	43.78%
Personas atendidas por primera vez con Neoplasia Maligna	54.70%	57.44%	60.31%	63.32%	66.49%	69.81%
Personas atendidas por primera vez con Neoplasia Benigna	9.30%	9.77%	10.25%	10.77%	11.30%	11.87%
Personas atendidas sin enfermedad en años anteriores pero se identifico Neoplasia Maligna	1.70%	1.79%	1.87%	1.97%	2.07%	2.17%

Fuente: INCAN, registro de Cáncer INCAN-Guatemala, con base a Médicos, Clínicas, Sanatorios, Centros y Puestos de Salud e Instituciones Públicas y privadas. Total de pacientes 3,199 se estima un crecimiento del 5%

CONCLUSIONES

1. Según los análisis realizados para determinar la rentabilidad de la empresa de productos oncológicos, se puede observar que efectivamente la empresa está manejando de manera eficiente los recursos de la empresa, resultado que se obtuvo con la aplicación de las diferentes razones financieras y el sistema Dupont, los cuales indican que la empresa tiene una rentabilidad del 23% para el año 2019.
2. Se determinó que la empresa cuenta con la liquidez para solventar sus obligaciones en el corto plazo, con la aplicación de razones financieras de liquidez las cuales muestran que para el año 2019, la empresa cuenta con 3.28 quetzales por cada quetzal comprometido. En cuanto a liquidez inmediata la empresa cuenta con 2.15 quetzales por cada quetzal comprometido, esto indica que la empresa ha realizado una gestión eficiente del efectivo para el giro normal de la empresa.
3. Según los análisis realizados en cuanto al nivel de endeudamiento se concluye que la empresa maneja altos niveles de endeudamiento para los años 2017 y 2018, para el año 2019 muestra un endeudamiento del 36%, lo cual es favorable para la empresa ya que reduce el riesgo de insolvencia.
4. A través del análisis vertical se puede determinar que la empresa ha manejado de forma eficiente los recursos, logrando con esto que la empresa reporte ganancias. Según el análisis vertical del balance general su cuenta principal en los activos, son los inventarios que representan un 30.26% del 100%, y las cuentas por cobrar que representan el 21.67%. Las cuentas de pasivo representan un 36.06% del total, el rubro de proveedores consiste en un 9.21% y posee un préstamo a largo plazo que representa un 9.09% estos rubros son los más relevantes en las cuentas del pasivo. Las cuentas que integran el patrimonio y capital representan un 63.94%, siendo la de mayor relevancia las utilidades acumuladas con un 43.52%.

5. Se determinó para el año 2019 mediante el análisis vertical que, el Estado de Resultados está constituido por los siguientes pesos porcentuales, el costo de ventas representa un 68.26% sobre las ventas, por lo tanto, el margen de ganancia bruta es del 31.74% y los gastos de operación representan un 17.40%, la utilidad antes de impuestos es del 15.17% y la utilidad neta para la empresa es del 11.10%. el estado de resultados muestra que no existen cambios significativos tanto en ingresos como en los gastos, provocando una forma estática en sus cuentas, esto no resulta positivo ya que no se está generando incremento en ventas.
6. Se puede concluir mediante el análisis horizontal que la empresa en los años 2017 a 2019, ha tenido las siguientes variaciones, el rubro de efectivo ha disminuido en un 59.58%. El rubro de otras cuentas por cobrar se incrementó en un 259.85%. El rubro de inventarios sufrió un aumento en el 2019 del 26.91% con respecto del 2017. En las cuentas del pasivo se establece que la empresa ha realizado la provisión de las prestaciones laborales, ya que representan un aumento, las cuentas por pagar disminuyeron en un 99.76%. Las utilidades retenidas demuestran un incremento del 233.59% lo cual indica que la empresa no ha decretado dividendos. Las cuentas de resultados, se puede determinar que la empresa no ha sufrido variaciones relevantes, a excepción de la utilidad neta que disminuyo a un 10% para el año 2019 con respecto del año 2017.
7. Según la aplicación y análisis del EVA se puede determinar que la empresa ha generado valor, lo que indica que la administración financiera ha sido eficiente en cuanto a la utilización de los recursos sociales, humanos y económicos.
8. Según los análisis financieros por medio de índices son de vital importancia e indispensables para conocer la realidad financiera de la empresa, sin embargo, se pueden dar situaciones adversas, y malas prácticas, que distorsionen su interpretación y análisis. Por lo que la ética en las finanzas es un factor fundamental para la práctica, en su análisis e interpretación. Los

resultados reflejados muestran que la empresa ha realizado una gestión aceptable de sus recursos, no cuenta con problemas de liquidez, y ha podido cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. El endeudamiento ha sufrido una disminución lo cual es favorable para la empresa.

9. Se puede determinar en los índices de actividad la rotación de inventarios para el 2019 se vio afectada ya que disminuyó con respecto de los años anteriores. Los periodos de cobro y pago demuestran que la empresa está cobrando a sus clientes a 58 días, y esta paga a sus proveedores a 30 días, por lo que existe un desfase de 28 días en que la empresa deja de recibir entradas de efectivo.

RECOMENDACIONES

1. Realizar un estudio o análisis a profundidad para maximizar la rentabilidad de esta, si bien muestra una rentabilidad del 23%, en el ROE se puede observar que la empresa para el año 2017 contaba con una rentabilidad del 46%, lo que indica que existen áreas de mejora para optimizar la utilización de recursos.
2. La empresa para el año 2019, ya realizó inversiones, con un monto moderado, por lo que se recomienda realizar los estudios necesarios para seguir realizando este tipo de prácticas, e invertir el efectivo para aprovechar ingresos por intereses.
3. Seguir una gestión y control de manera eficiente para el nivel de endeudamiento, disminuir a un nivel favorable para la misma, el año 2019 con respecto del 2017 ha tenido estas variaciones de disminución lo cual es positivo para la empresa ya que disminuye el riesgo de insolvencia.
4. Realizar las prácticas de análisis financiero en cuanto a la rotación de sus inventarios para mantener productos en stock, y lograr satisfacer las necesidades del cliente, de igual forma se recomienda llevar una cuenta corriente que contenga la información de las cuentas por cobrar de clientes, y otras cuentas por cobrar, ya que estos rubros representan un porcentaje relevante del balance. También se recomienda llevar una cuenta corriente para los proveedores, que incluya políticas de pago y plazos.
5. Implementar un presupuesto de ingresos y gastos que le sean de utilidad para el estudio, análisis y gestión de los gastos que son más significativos con el fin de minimizarlos en su Estado de Resultados, y así incrementar la eficiencia y manejo de estos los cuales se vean reflejados en el incremento de las utilidades netas.
6. Buenas prácticas de análisis horizontal para identificar las variaciones de los rubros que constituyen sus estados financieros, y así lograr toma de

decisiones más certeras en cuanto al movimiento de cada cuenta. Cómo se ha mencionado el rubro de efectivo al ser gestionado de una manera eficiente e invertir el efectivo disponible. Llevar a cabo a una cuenta corriente detallada de las cuentas por cobrar y de los proveedores, llevar un buen control sobre sus inventarios, para no caer en inexistencias lo que representaría una baja en las ventas.

7. Implementar buenas prácticas de contabilidad y finanzas para maximizar la rentabilidad, si bien el EVA demuestra que la misma ha generado valor, la administración financiera puede optimizar al cien por ciento la utilización de sus recursos sociales, humanos y económicos. Implementando normas y adquiriendo asesoramiento de calidad para lograr así llegar a un alto nivel de desarrollo.
8. Mantener los valores y principios de la cultura de la empresa, conservar la ética en las finanzas para obtener mejores resultados y sostener la buena reputación ante los clientes, los proveedores, los accionistas, y demás involucrados,
9. Implementación de políticas de cobro y pago con clientes y proveedores para que los periodos de cobro y pago no se vean afectados de una manera negativa, y lograr una conversión de efectivo eficiente, debido a que la empresa está cobrando a sus clientes a 58 días, y esta paga a sus proveedores a 33 días, por lo que existe un desfase de 25 días en que la empresa deja de recibir entradas de efectivo. Esto se considera negativo para la misma porque no existe un control eficiente sobre estos procesos, por lo tanto, puede repercutir en el mediano plazo que la empresa presente riesgo de insolvencia y en el largo plazo se podría incurrir en el no cumplimiento de sus obligaciones.

El presente trabajo profesional de graduación que trata sobre el análisis de la rentabilidad, aporta a la empresa información relevante del comportamiento de sus operaciones, y de su rendimiento. El estudio financiero es de vital importancia,

permite a la empresa a detectar áreas de mejora, ayuda a reducir margen de error, permite identificar inversiones viables, identificar oportunidades en el incremento de ventas, proporciona información para la toma de decisiones que permita maximizar los recursos monetarios de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Block, H. D. (2013). FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. MEXICO, D.F.: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
2. Chorres, C. Y. (2014). CAPACITACION Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE COMERCIALES-RUBRO LIBRERIA DE LA CIUDAD DE PIURA, PERIODO 2012. CAPACITACION Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE COMERCIALES-RUBRO LIBRERIA DE LA CIUDAD DE PIURA, PERIODO 2012. PERU, PIURA, PERU: UNIVERSIDAD CATÓLICA DE LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE.
3. Duque-Sánchez, A. P. (2015). Estado de Flujos de Efectivo: aplicación de razonamientos algebraicos y de la NIC 7. Universidad del Atlántico; grupo de investigación C-tres, 73-109.
4. Edison Damián Cabezas Mejía, D. A. (2018). INTRODUCCIÓN A LA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. Ecuador: Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
5. Garduño Ventura, H. R. (2013). Análisis Financiero Aplicado al Crecimiento de la Empresa. Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración Santo Tomás, México, D.F.
6. Godoy, J. A. (25 de Septiembre de 2012). La Incidencia de la Innovación sobre la Creación de Valor: Propuesta de un Modelo desde la Perspectiva Financiera. Revista de de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada, 175-187. Recuperado el 2020, de rev.fac.cienc.econ,XX (2)
7. Lawrence J. Gitman, C. J. (2012). Principios de Administración Financiera. México: Gerencia Editorial Educación Superior Latinoamérica: Marisa de Anta.
8. Milla Ricra Mariela, (2014) ANÁLISIS FINANCIERO ENLAS EMPRESAS, PACIFICO EDITORES.
9. Mercedes Fajardo Ortiz, C. S. (2018). GESTIÓN FINANCIERA EMRPESARIAL. ECUADOR: UTMACH.
10. Monteverde, E. C. (2012). Finanzas Corporativas. Buenos Aires, Argentina.: CENGAGE LEARNING. ISBN 978-987-1486-26-7.
11. NIC 1. (2017). Normas Internacionales de Contabilidad .
12. Padilla, M. C. (2012). Gestión financiera. Bogotá, Colombia: ECOE EDICIONES.

13. Pascual, J. G. (2016). Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Madrid: EDICIONES PIRAMIDE (Grupo Anaya, S.A.) 2016.
14. Priscila Crespo Ayala, F. M. (2015). Administración Financiera y la Gestión Empresarial. ECUADOR: EDICIONES UTMACH ISBN: 978-9978-316-17-7.
15. Rico Belda, P. (2015). Análisis Económico-Financiero de las empresas cecesionarias de automoviles en España. REvista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, 94-111.
16. Roman, C. L. (2012). Fundamentos de Administración financiera. Estado de México: RED TERCER MILENIO S.C. ISBN 978-607-733-099-8.
17. Ross, W. J. (2012). Finanzas Corporativas. México, D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
18. Scott Besley, E. F. (2016). Fundamentos de Administracion Financiera. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
19. Siade, J. A. (2018). Las finanzas, herramienta en las ciencias de la administración. México: Publicaciones Empresariales UNAM FCA Publishing- ISBNe: 978-607-30-1294-2.
20. Soto González, R. G. (2017). Análisis de Estados Financieros. Guayaquill, Ecuador: GRUPO COMPÁS, ISBN-E: 978-9942-750-62-4.
21. Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Estudios de Postgrado. (Agosto 2018). Instructivo Para Elaborar El Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes.

Fuentes Electrónicas

22. Acuerdo Gubernativo numero 712-99. (17 de septiembre de 1999). Reglamento para el Control Sanitario de los Medicamentos y Productos Afines . Guatemala, Guatemala, Guatemala.
23. Gómez Giovanni. (2001)Analiisis vertical y horizonta de estados finacieros. recuperado de: <https://www.gesteopolis.com/análisis-vertical-y-hotizontal-de-los-estados-financieros/>

24. BURMESTER, J. (24 de enero de 2019). Bitácora Farmacéutica. Obtenido de Bitácora Farmacéutica: <https://bitacorafarmaceutica.wordpress.com/>
25. Central America Data.com. (2019.). Obtenido de Central America Data.com: <https://www.centralamericadata.com>
26. Fabio Puerta Guardo, J. V. (5 de Abril de 2018). Análisis Financiero: Enfoques en su Evolución. 85-104. Recuperado el 2020
27. Fund, G. N. (29 de abril de 1998). Business-biodiversity.eu. Obtenido de Industrias cosmética y farmacéutica: http://www.busuness-biodiversity.eu/36913/Empresas/Industrias.../ebbc_index01.aspx
28. Globedia.com. (21 de marzo de 2019). Obtenido de Globedia.com: Globedia.com/tendencias-relaciones-públicas-industria-farmacéutica
29. INCAN. (1974.). Obtenido de Registro de Cancer del INCAN-GUATEMALA: registrocancerguat.wixsite.com
30. José Isnardi Sastoque Rubio, L. H. (enero de 2019). Estimación del Costo de Capital Medio Ponderado para el Sector Ganadero Aplicando Simulación Montecarlo: Caso Colombia. 157-179. Recuperado el 2020, de dialnet.unirioja.es
31. Rico Belda, P. (2015). Análisis Económico-Financiero de las empresas concesionarias de automoviles en España. Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, 94-111.
32. Social, M. d. (2015). Análisis de la situación Epidemiológica de enfermedades no transmisibles Guatemala 2015. Guatemala: Centro Nacional de Epidemiología.
33. Social, M. d. (2016). Guía de prevención y atención integral de Cáncer. Guatemala: Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. Obtenido de Guía de prevención y atención integral de Cáncer: www.iccp-portal.org
34. Valor Económico Agregado o EVA. (27 de septiembre de 2017). Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/Administración-financiera/valor-economico-agregado-eva>

ANEXO 1

GUIA DE PREGUNTAS
DIRIGO AL PERSONAL FINANCIERO CONTABLE
DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ONCOLÓGICOS

Con el fin de obtener información del área financiera de la empresa se han formulado una serie de preguntas que tratan los principales puntos de análisis financiero

1. ¿Se han planteado de forma clara y precisa los objetivos financieros a alcanzar?

2. ¿Considera que la empresa ha logrado alcanzar los objetivos?

3. ¿Se están cumpliendo objetivos de ventas

4. ¿La empresa cuenta con los recursos necesarios para el giro de negocio?

5. ¿Existen presupuestos de ingresos y gastos bien elaborados?

6. ¿Considera que la empresa ha sido eficiente en el manejo de los recursos?

7. ¿La empresa ha obtenido perdidas o ganancias?

8. ¿Cuál considera que es la posición competitiva de la empresa?

9. ¿Con que recursos físicos cuenta la empresa?

10. ¿Quién toma las decisiones en la empresa?

11. ¿Como miden los resultados de la empresa?

12. ¿La empresa cuenta con herramientas financieras, para la toma de decisiones?

13. ¿Con que frecuencia se realizan análisis a los estados financieros?

14. ¿Cuáles son los valores que caracteriza la forma de operar de la empresa?

15. ¿La empresa cuenta con políticas de cobro y pagos?

16. ¿Conocen que porcentaje de su estructura de capital se financia por deuda y que porcentaje por capital propio?

17. ¿Conocen el análisis por medio del sistema DU Pont?

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No.

1	Esquema del análisis financiero	18
2	Esquema grafico modelo Du Pont	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.

1	Estructura Estado de Resultados	14
2	Estructura de Balance General	16
3	Balance General, análisis vertical del activo	48
4	Balance General, análisis vertical del pasivo y patrimonio	49
5	Estado de Resultados, análisis vertical	51
6	Balance General, análisis horizontal del activo	53
7	Balance General, análisis horizontal del pasivo y patrimonio	55
8	Estado de Resultados, análisis horizontal	57
9	Costo de los Fondos	69
10	Registro Hospitalario del INCAN-GUATEMALA	73
11	Tipos de Diagnostico de Personas	74