



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRÁFICAS UBICADA EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVÉS DE FACTORAJE

Marlon Fernando Torres Beltethón

Asesorado por el MSc. Werner Renato Beltethón García

Guatemala, agosto de 2021

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRÁFICAS UBICADA EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVÉS DE FACTORAJE

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERÍA
POR

MARLON FERNANDO TORRES BELTETHÓN
ASESORADO POR EL MSc. WERNER RENATO BELTETHÓN GARCÍA

AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

INGENIERO INDUSTRIAL

GUATEMALA, AGOSTO DE 2021

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA



NÓMINA DE JUNTA DIRECTIVA

DECANA	Inga. Aurelia Anabela Cordova Estrada
VOCAL I	Ing. José Francisco Gómez Rivera
VOCAL II	Ing. Mario Renato Escobedo Martínez
VOCAL III	Ing. José Milton de León Bran
VOCAL IV	Br. Kevin Vladimir Armando Cruz
VOCAL V	Br. Fernando José Paz González
SECRETARIO	Ing. Hugo Humberto Rivera Pérez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

DECANA	Inga. Aurelia Anabela Cordova Estrada
EXAMINADORA	Inga. María Martha Wolford Estrada
EXAMINADOR	Ing. José Francisco Gómez Rivera
EXAMINADORA	Inga. Nora Leonor García Tobar
SECRETARIO	Ing. Hugo Humberto Rivera Pérez

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

En cumplimiento con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRÁFICAS UBICADA EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVÉS DE FACTORAJE

Tema que me fuera asignado por la Dirección de la Escuela de Estudios de Postgrado, con fecha 19 de febrero de 2019.

Marlon Fernando Torres Beltethón

Ref. EEPFI-0259-2021
Guatemala, 18 de febrero de 2021

Director
César Ernesto Urquizú Rodas
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial
Presente.

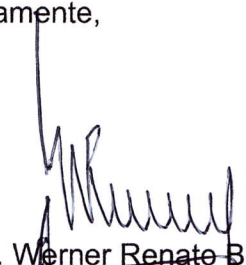
Estimado Ing. Urquizú:

Reciba un cordial saludo de la Escuela de Estudios de Postgrado. El propósito de la presente es para informarle que se ha revisado y aprobado el **DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRAFICAS UBICADA EN LA REPUBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVES DE FACTORAJE**, presentado por el estudiante **Marlon Fernando Torres Beltethón** carné número **201020574**, quien optó por la modalidad del "PROCESO DE GRADUACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA OPCIÓN ESTUDIOS DE POSTGRADO". Previo a culminar sus estudios en la Maestría en Artes en Gestión Industrial.

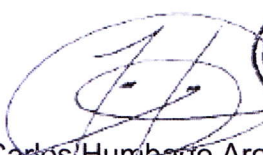
Y habiendo cumplido y aprobado con los requisitos establecidos en el normativo de este Proceso de Graduación en el Punto 6.2, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ingeniería en el Punto Décimo, Inciso 10.2 del Acta 28-2011 de fecha 19 de septiembre de 2011, firmo y sello la presente para el trámite correspondiente de graduación de Pregrado.

Atentamente,

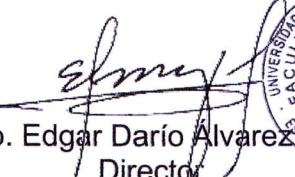
"Id y Enseñad a Todos"


Mtro. Werner Renato Beltethón García
Asesor

Ing. Werner Renato Beltethón García
Colegiado No. 4497


Mtro. Carlos Humberto Aroche Coordinador
de Maestría

Gestión Industrial – Fin de Semana


Mtro. Edgar Darío Álvarez Coti
Director
Escuela de Estudios de Postgrado
Facultad de Ingeniería





EEP-EIMI-022-2021

El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, el visto bueno del Coordinador y Director de la Escuela de Estudios de Postgrado, del Diseño de Investigación en la modalidad Estudios de Pregrado y Postgrado titulado: **PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRAFICAS UBICADA EN LA REPUBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVES DE FACTORAJE**, presentado por el estudiante universitario **Marlon Fernando Torres Beltethón**, procedo con el Aval del mismo, ya que cumple con los requisitos normados por la Facultad de Ingeniería en esta modalidad.

ID Y ENSEÑAD A TODOS



Ing. César Ernesto Urquizú Rodas
Director
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial

Guatemala, febrero de 2021

DTG. 364.2021

La Decana de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al Trabajo de Graduación titulado: **DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PLAN FINANCIERO ORIENTADO EN EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE ARTES GRÁFICAS UBICADA EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL CORTO PLAZO A TRAVÉS DE FACTORAJE**, presentado por el estudiante universitario: **Marlon Fernando Torres Beltethón**, y después de haber culminado las revisiones previas bajo la responsabilidad de las instancias correspondientes, autoriza la impresión del mismo.

IMPRÍMASE:



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
DECANA
FACULTAD DE INGENIERÍA

Inga. Anabela Cordova Estrada
Decana

Guatemala, agosto 2021

AACE/asga

ACTO QUE DEDICO A:

Dios	Por haberme permitido cumplir una meta, que con tanto amor lo pedí.
Mis padres	Por su amor, guía, corrección y sabiduría durante mi vida.
Mis hermanos	Werner y Kevin Torres Beltethón, por su apoyo, compañía y palabras de aliento durante mi vida.
Mi novia	Nancy Paola Eguizábal García, por sus acompañamiento y aliento de superación, para el culmen de mi carrera.
Familia y amigos	

AGRADECIMIENTOS A:

**Universidad de San
Carlos de Guatemala**

Por ser la Universidad que me acogió en sus enseñanzas y tradiciones

Facultad de Ingeniería

Por proporcionarme los conocimientos académicos y técnicos para desarrollarme como profesional.

La imprenta

Por haberme brindado la información necesaria para realizar este diseño de investigación.

Mis tíos

Por haberme acompañado durante la carrera.

Mi asesor

Msc. Ing. Werner Renato Beltethón García, por haberme guiado durante el trabajo de graduación.

**Familia y amigos en
general**

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	V
LISTA DE SÍMBOLOS	VII
GLOSARIO	IX
RESUMEN.....	XIII
1. INTRODUCCIÓN	1
2. ANTECEDENTES	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
3.1. Contexto general	11
3.1.1. Descripción del problema	11
3.2. Formulación del problema	12
3.2.1. Pregunta central	12
3.2.2. Preguntas de investigación.....	12
3.3. Delimitación de estudio.....	13
3.3.1. Límite temporal	13
3.3.2. Limite geográfico	13
3.3.3. Limite espacial	13
3.4. Viabilidad de la investigación	13
3.5. Consecuencias de realizar la investigación	14
3.5.1. De realizarse.....	14
3.5.2. De no realizarse.....	14
4. JUSTIFICACIÓN	15

5.	OBJETIVOS.....	17
5.1.	General	17
5.2.	Específicos.....	17
6.	NECESIDADES POR CUBRIR Y ESQUEMA DE SOLUCION	19
6.1.	Etapas de la investigación	19
6.1.1.	Fase 1: revisión documental.....	19
6.1.2.	Fase 2: diagnóstico	20
6.1.3.	Fase 3: definición de la estrategia.....	20
6.1.4.	Fase 4: definición de la evaluación de desempeño	20
6.2.	Esquema de solución	20
7.	MARCO TEÓRICO	23
7.1.	Definición de artes graficas	23
7.1.1.	Litografía	24
7.1.2.	Imprenta	25
7.2.	Rentabilidad	25
7.2.1.	Rentabilidad económica	25
7.2.2.	Rentabilidad sobre ventas	26
	7.2.2.1. Margen de utilidad bruta enfocado en el cálculo de la rentabilidad sobre ventas.....	27
	7.2.2.2. Margen de utilidad neta para calcular la rentabilidad sobre ventas.....	27
	7.2.3. Rentabilidad financiera	27
7.3.	Modelos generales de planeación financiera	28
7.3.1.	Horizonte de planificación	29
7.3.2.	Planificación financiera a corto plazo	30

7.3.3.	Planificación financiera a mediano plazo	31
7.3.4.	Planificación financiera a largo plazo.....	31
7.4.	Estados financieros	32
7.4.1.	El balance general	32
7.4.2.	El estado de resultados	33
7.4.3.	El estado de cambios en el patrimonio	33
7.4.4.	El estado de cambios en la situación financiera.	34
7.4.5.	El estado de flujos de efectivo	34
7.5.	Indicadores financieros.....	34
7.5.1.	Indicador de liquidez.....	35
7.5.2.	Indicador de endeudamiento	35
7.5.3.	Indicador de rentabilidad	36
7.5.4.	Indicador de eficiencia	36
7.5.5.	Indicador de rotación de inventario.....	36
7.6.	Factoraje.....	37
7.6.1.	Origen.....	38
7.6.2.	Tipos de factoraje	39
7.6.3.	Ventajas.....	41
7.6.4.	Desventajas	42
7.6.5.	Factoraje en Guatemala	42
8.	PROPUESTA DE ÍNDICE DE CONTENIDOS	45
9.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	47
9.1.	Enfoque	47
9.2.	Diseño	47
9.3.	Tipo	47
9.4.	Alcance.....	48
9.5.	Variables e indicadores	48

9.6.	Matriz de variables	48
9.7.	Fases de la investigación	50
9.7.1.	Etapas de la investigación.....	50
9.7.2.	Fase 1: revisión documental.....	50
9.7.3.	Fase 2: diagnóstico	50
9.7.4.	Fase 3: definición de la estrategia.....	51
9.7.5.	Fase 4: definición de la evaluación de desempeño	51
9.8.	Población y muestra.....	51
10.	TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	53
11.	CRONOGRAMA	55
12.	FACTIBILIDAD DEL ESTUDIO.....	57
12.1.	Recursos.....	57
12.1.1.	Recurso humano	57
12.1.2.	Recursos físicos	57
12.1.3.	Recursos financieros.....	58
13.	REFERENCIAS	59
14.	APÉNDICES	65

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1.	Esquema de solución	51
2.	Cronograma	55

TABLAS

I.	Esquema de solución	21
II.	Matriz de variables	49
III.	Presupuesto	58

LISTA DE SÍMBOLOS

Símbolo	Significado
%	Porcentaje
PE Q	Punto de equilibrio en quetzales o unidades monetarias.
PE U	Punto de equilibrio en unidades.
Q.	Quetzal.

GLOSARIO

Costos/ gastos	El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).
Cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones.
Factoring o factoraje	En finanzas, el factoraje (o <i>factoring</i>) consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre sus créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial. La

empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos.

Gastos financieros Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos.

IGGS Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

IRTRA Instituto de Recreación de los Trabajadores de la empresa privada de Guatemala.

ISR Impuesto sobre la renta.

IVA Impuesto al valor agregado.

Liquidez Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor financiamiento a corto plazo.

NIT Número de identificación tributaria.

Política de crédito Una operación especuladora busca no disfrutar del bien o servicio involucrado, sino obtener un beneficio de la o las fluctuaciones de su precio con base en la teoría del arbitraje. En sentido extenso, toda forma de inversión que conlleve un medio es especulativa; sin

embargo, el término se suele aplicar a aquella inversión que no conlleva ninguna clase de compromiso con la gestión de los bienes en los que se invierte, limitándose al movimiento de capitales (mercado financiero), habitualmente en el corto o mediano plazo.

SAT

Superintendencia de administración tributaria.

VPN

Valor presente neto.

RESUMEN

La presente investigación tiene el objetivo de proponer otra alternativa de financiamiento para la obtención de liquidez a corto plazo para la empresa cuyo giro de negocio es la litografía en la ciudad de Guatemala, así mismo se desarrolla la estructura y requisitos establecidos por el gobierno y entes crediticios para la implementación del factoraje.

Las diversas muestras han permitido que la organización pueda entender los desafíos financieros en los cuales se encuentran inmersos, y así obtener la información sobre el factoraje.

Para el desarrollo de la investigación se desarrolló diversas estrategias estadísticas para detectar los problemas que afectan la liquidez de la empresa, así como los registros históricos de la organización y diversos casos de PYMES que poseen similitud con los problemas financieros. Con el fin de establecer la estrategia financiera del factoraje para obtener mayor liquidez a corto plazo.

1. INTRODUCCIÓN

Toda empresa posee diversos desafíos que deben ser superados para el continuo desarrollo de la misma, la rentabilidad de una empresa se debe a diversos factores a los cuales es sometido según sea su entorno y giro de negocio. Por lo general, las pequeñas empresas sufren de control y seguimiento financiero adecuado, lo que conlleva a toma de decisiones errónea, ineficaces o poco rentables

La presente investigación busca documentar el proceso de sistematización de la aplicación de factoraje financiero, a través de un ente bancario acreditado en Guatemala. Esto debido a la necesidad que surge al analizar los estados financieros de la empresa en donde se evidencia la falta de liquidez de la empresa debido a la falta de estrategias financieras orientadas en el aumento de la rentabilidad.

La aplicación de diversas estrategias financieras como el factoraje permitirán definir el rumbo financiero de la empresa de artes gráficas y tendrá un efecto sobre los estados financieros. Resultados que permitirán mostrar la reducción de la cuenta por cobrar, la reducción del endeudamiento de la empresa y el aumento de la liquidez de la misma.

En cuanto la factibilidad de la investigación, se posee autorización de la empresa de artes gráficas para el desarrollo del plan financiero, orientado en el aumento de la rentabilidad a corto plazo a través del factoraje

Este proyecto ayudará a su propietario a tomar las dediciones en base a la estrategia financiera planteada.

La investigación se desarrollará en cuatro capítulos, en el I primero se , desglosa el marco teórico, el cual proporciona el soporte teórico y la revisión documental, donde los autores consultados retroalimentan sobre el giro de negocio de las artes gráficas, las ciencias contables, los indicadores financieros, los estados de resultados, las diversas estrategias financieras y la herramienta de factoraje, entre otros

El capítulo dos se expondrá la situación de la empresa, sus antecedentes y otros aspectos como: sus balances generales, indicadores de medición de las estrategias financieras, estados de perdida y ganancia, entre otros.

En el capítulo tres, se expondrán o presentarán los resultados, por tanto, se elaboraron y describieron estrategias financieras que permitan el aumento de la rentabilidad, adicional a esto se delimitan las actividades que corresponden a cada fase para una correcta ejecución de las tareas en la organización.

En el cuarto capítulo se detallará la discusión de resultados obtenidos de la investigación, en la cual se dará a conocer el análisis, interno y externo, es decir hacer la comparación de los aspectos de la organización que tienen una estrecha relación con los aspectos de la investigación y como la aplicación de la propuesta que se entrega a la organización será de beneficio para la misma.

Por último, se redactarán a la conclusión del estudio, detallando los hallazgos de la investigación, determinando el alcance de los objetivos propuestos. Se realizarán la recomendación a la empresa y la sugerencia del seguimiento para la obtención de los resultados establecidos.

2. ANTECEDENTES

La investigación está enfocada en la importancia que existe en tener el pleno conocimiento del propósito de los estados financieros, tal como lo explica Gitman y Zutter (2019), a través de la experiencia en la docencia de la materia de finanzas y la evaluación constante sobre las finanzas de diversas empresas, lo indispensable del sistema de registro histórico de los derechos y obligaciones financieras de la empresa, demostrando que no sería posible alcanzar los objetivos a plenitud de la empresa sin el pleno conocimiento de las mismas.

Los estados financieros como: balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto y estado de flujos de efectivo, su preparación debe realizarse minuciosamente para desarrollar un informe periódico acerca de las inversiones en el negocio, del proceso contable operativo, así como de los resultados obtenidos durante el periodo que se estudia.

Los estados financieros son esencialmente un medio de información financiera, para que su fin sea una herramienta deben ser claros y comprensibles para quienes los utilizan, así mismo susceptibles de análisis, retrospectión y comparación para obtener de ellos el mejor provecho.

Son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y, en general, de cualquier organización económica.

Cantú y Guajardo (2008) indica de forma textual “los estados financieros son a través de los cuales los usuarios de la información perciben la realidad de la empresa y, en general, de cualquier organización económica” (p.152).

La interpretación de datos financieros es importante para cada una de las actividades del giro de negocio de la empresa y en especial al área administrativa ya que permiten la creación de distintas políticas de financiamiento. Adicional se utilizan para brindar la solución de problemas en la corporación, en específico los que más aquejan a la empresa, tales como las cuentas por o los resultados de los indicadores financieros. También permite regular las políticas tanto de crédito como de cobro dependiendo la rotación del inventario de la empresa, y así mismo puede ser un punto de enfoque para la estrategia financiera con el inventario obsoleto.

López, Contreras y Martínez (2010) sugieren que “siendo la función financiera de la organización una actividad que impacta directamente en el desarrollo empresarial es importante determinar y analizar los problemas financieros a los que se enfrentan las organizaciones” (p. 17). Así mismo López profundiza en el análisis de los tipos de soluciones, que los empresarios ejecutan ante las adversidades.

En la región de Celaya México se analizaron un total de 420 organizaciones basados en diferentes análisis cualitativos. En los resultados se puede apreciar que existen problemas principales, lo cuales pueden categorizarse en 10 grandes aspectos. López (2008) brinda la siguiente clasificación “recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida, cambios en materia prima, bajo nivel de ventas, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado” (p. 4).

Adicional se observó el comportamiento del empresario ante estas dificultades y este para resolver genera tres decisiones básicas: planeación, capitalización y adaptación.

Por su parte Salazar y Contreras (2009) detectan “diez problemas principales que afectan la salud financiera de las empresas, de estas la empresa de artes gráficas cuenta con alto nivel de endeudamiento, falta de capital para invertir y falta de control financiero” (p. 19).

La importancia de identificar las causas principales por las cuales padecen y sufren las micro o pequeñas organizaciones, una de las tantas causas raíz, es la falta de entendimiento del estudio de los estados financieros, como lo señala el siguiente autor.

Pereda (1997), en el artículo sobre *las causas de mortandad de la micro organización*, se puede apreciar la evidencia de un factor determinante, que influye a alcanzar el éxito de una organización, sobre todo en la micro organización, donde su deficiencia en el área financiera les perjudica a designar los recursos que poseen en la cuenta por cobrar a las cuentas de bancos o caja, a su vez esto genera una mala rotación de inventario, entre otros.

La aplicación del área financiera en las organizaciones pequeñas no resulta palpable el uso de sus funciones, esto derivado de varios aspectos como no contar con el personal especializado para la proyección y planeación, administración y control de la producción. Al ser una pequeña organización es el propietario o emprendedor quien toma todas las decisiones en las áreas antes mencionadas, en función de las eventualidades emergentes en un tiempo accidentado o no provisto.

Dini y Stumpo (2018), argumentan que “en las grandes corporaciones donde existen direcciones, gerencias y departamentos especializados en la administración de los recursos, la función financiera presencia mayor importancia y relevancia en comparación con las pequeñas organizaciones” (p. 5).

Una de las principales características de las pequeñas empresas es que no se genera información para tomar decisiones financieras y esto dificulta grandemente la rentabilidad de la empresa.

De lo que se puede plasmar como evidencia, es que la micro o pequeña organización, desarrollan toda la información contable con el objeto de cumplir las obligaciones del fisco determinadas por el gobierno, lo que produce de forma inesperada que los datos contables no reflejan la situación actual o real de la organización.

Por su parte Nava (2009) indica, “el directivo no tiene la información mínima necesaria para tomar decisiones, no solo porque los datos contables no reflejan la realidad sino porque el enfoque meramente contable de la información no permite conocer completamente la situación económica de la empresa” (p. 610). Esta situación es precisa corregir a través de una gestión gerencial oportuna en la generación correcta contable y financiera para poder desarrollar estrategias a corto, mediano y largo plazo, en virtud del aumento de la rentabilidad.

Es importante el análisis financiero y la planeación derivada de esta, ya que son actividades elementales de la función financiera, las cuales por lo general son inexistentes o con poca profundidad en la micro organización. Por lo tanto, pueden llegar a evidenciar el fracaso a futuro o inminente de una institución lucrativa. Debido a que los propietarios o socios desarrollen un enfoque en obtener recursos a corto plazo para poder financiar o soportar gastos operativos.

Dejando en evidencia la eventualmente carencia de una visión clara para desarrollar planes financieros, lo cual puede corregirse si se obtiene el conocimiento adecuado.

Los problemas cotidianos y las malas decisiones provocan desgaste en la capacidad de decisión de los empresarios o encargados en las microempresas y así mismo repercute en problemas de generación ingresos. Las propuestas para solucionar las mismas falencias de la compañía no generan un impacto representativo en la rentabilidad.

Es importante determinar los problemas de captación de recursos, no debe implicar que no se corrijan y tomen decisiones financieras inmediatas, basándose en las herramientas estratégicas y una planeación financiera sólida.

Dini y Stumpo (2018), explica la vulnerabilidad de las microempresas con relación a desarrollar un plan financiero si no se cuenta con el conocimiento para realizarlo, por ello es importante conocer las causas que afectan el desarrollo de la micro organización. Se puede iniciar con el análisis del entorno del mercado económico y financiero que atraviesa la empresa de artes gráficas, por su parte; García, Quer, Lajara y Molina (1999) afirman que, “la toma de decisiones sobre inversiones y sobre financiamiento son actividades que se llevan a cabo en función de las necesidades mediatas de la empresa y de las oportunidades que se presentan” (p. 566).

En la pequeña organización generalmente se dificulta los análisis de la composición y el tipo de activos que posee la misma, y por ende se genera malas estrategias de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, adicional se evidencia la falta de preparación en el área financiera para el análisis de las

diversas opciones de financiamiento disponibles en el mercado, identificando sus costos, implicaciones y contradicciones.

Esto a la vez representa una gran limitante para las pequeñas organizaciones, generando vulnerabilidad ante los competidores, producto de las decisiones emocionales y no analíticas.

López (2008) en este sentido, “las cifras son muy claras el 65 % de las Pymes no alcanzan un periodo de vida mayor a los dos años, mientras que el 25 % sobrevive en este periodo, pero con una probabilidad de desarrollo muy baja” (p. 6). Aunque la problemática de la micro organización no se basa especialmente en la restricción de financiamiento, si esta representa un problema raíz que afecta sus decisiones, oportunidades y, por ende, su desarrollo.

Solano (2008) explica la vulnerabilidad que existe cuando no se toman decisiones basadas en un correcto análisis sino basada en las circunstancias superficiales que afectan a la empresa.

Es muy importante determinar las fuentes de financiamiento teniendo una idea clara de cómo establecer el flujo que permita a la empresa de artes gráficas desarrollarse. Al respecto Jeniree (2017), logró plasmar las principales debilidades que aquejan las áreas administrativas en la ejecución del presupuesto estructurado, basándose en el uso del presupuesto como herramienta que proyecta el funcionamiento administrativo, adicional precisaron el control de la operación con la ejecución del presupuesto.

Jeniree estructuró durante su investigación un marco metodológico el cual permitió asumir una modalidad cuantitativa de operación, se basó de forma experimental, considerando una muestra de trabajadores finita no mayor a 60.

Determino como conclusión: “que el presupuesto debe ser implementado como un programa que establezca bases para la sincronización de recursos, enfatizando en las metas económicas mediante la planificación y el control” (Jeniree, 2017, p.33).

Es importante estructurar el plan financiero con base a los estudios económicos por lo cual es necesario identificar todos los costos relacionados a la actividad de artes gráficas, esto permite estructurar un mejor plan financiero que se refleja en el presupuesto de la empresa, en ese mismo contexto.

López (2015), en su tesis titulada *Los indicadores financieros y su relación en la toma de decisiones en la empresa modas y textiles mundo azul en el año 2012*. Determinó que una empresa está obligada a llevar contabilidad realizando estados financieros anuales, pero si la empresa utiliza a los indicadores financieros como herramienta de análisis, que le permita estudiar los datos contables, da la posibilidad que la empresa implemente o diseñe modelos financieros de control para tomar decisiones que garantice a la empresa, mantener un buen funcionamiento de sus cuentas, mejorar o innovar su trayectoria financiera.

En conclusión, bajo la apreciación del autor, es necesario basar la toma de decisiones en el análisis de los indicadores financieros.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1. Contexto general

La empresa ha permanecido en el sector de las artes gráficas por más de 50 años, su diversa gama de servicios ha posicionado a la empresa en el sector de artes gráficas en el mercado local de la ciudad de Guatemala.

El sistema productivo de la empresa es intermitente, ya que se genera bajo pedidos, esto permite la adaptabilidad de las líneas de producción para desarrollar diversos trabajos. Se posee las áreas de Diseño, redacción, revisión, impresión, corte y encuadernado.

Durante la década del 2010 al 2020 la empresa ha entrado en una etapa de reducción de costos y gastos, derivado a las diversas modificaciones gubernamentales en la transición de documentos físicos a digitales.

Las empresas inmersas en el sector de las artes gráficas no digitales, a nivel mundial han comenzado a reducirse por los cambios de nuevas metodologías digitales de la comunicación.

3.1.1. Descripción del problema

La empresa posee un historial financiero que no se ha analizado para la toma de decisiones en la definición de las estrategias financieras, que permitan el mejoramiento de la rentabilidad. El no poseer una estrategia financiera produce que la empresa no logre las utilidades planteadas por los accionistas, adicional

Parte de los problemas que aquejan a la empresa es el incremento de la cuenta por cobrar y el aumento del nivel de endeudamiento, esto produce a su vez que la empresa no pueda optar a trabajos de gran magnitud ya que no poseen la liquidez y el capital suficiente para ejecutarlos.

3.2. Formulación del problema

A continuación, se describen las preguntas necesarias para el desarrollo de esta investigación.

3.2.1. Pregunta central

¿Cuáles deberían ser las herramientas y estrategia financieras permitirán el mejor impacto en la rentabilidad de la empresa en el corto plazo?

3.2.2. Preguntas de investigación

- ¿Qué estrategias financieras utiliza la empresa para obtener una mayor rentabilidad?
- ¿Cuál es el resultado de los indicadores financieros, estados financieros de balance general y estado de pérdida y ganancias?
- ¿Cuáles estrategias financieras pueden impulsar el aumento de la rentabilidad de la empresa a corto plazo?
- ¿Qué beneficio económico puede obtenerse con las propuestas de las estrategias financieras a corto plazo?

3.3. Delimitación de estudio

A continuación, en los apartados 3.3.1. al 3.3.3. se describen las limitaciones del estudio.

3.3.1. Límite temporal

Se desarrolla el estudio durante los 12 meses de que comprenden seminario I, seminario II y seminario III de junio del 2020 a junio 2021

3.3.2. Limite geográfico

El estudio se realizará en la zona 6 de la ciudad de Guatemala, departamento de Guatemala.

3.3.3. Limite espacial

La investigación se llevará a cabo en el departamento de finanzas de la empresa de artes gráficas, siendo este departamento quien desarrolla las estrategias financieras de la empresa.

3.4. Viabilidad de la investigación

El problema que se planteó dentro de la empresa y bajo los criterios del departamento del área financiera de proponer dos estrategias financieras, se determinan los recursos necesarios para desarrollar la investigación.

- Registro histórico de los estados financieros del balance general, perdida y ganancias y flujo de caja.

- Recursos monetarios y de tiempo
- Autorización de acceso a la información de la empresa de artes gráficas necesaria para desarrollar la investigación.

3.5. Consecuencias de realizar la investigación

En virtud de la solución a plantearse del problema se identifican las ventajas y desventajas de la realización del estudio.

3.5.1. De realizarse

Se pronostica el aumento de la rentabilidad de la empresa en el corto plazo, así como la disminución de la cuenta por cobrar y el índice de endeudamiento, así como una mayor capitalización para poder desarrollar diversos proyectos de crecimiento.

3.5.2. De no realizarse

Se pronostica la reducción de la rentabilidad de la empresa y el aumento de la incertidumbre financiero, generando un colapso a largo plazo en la organización.

4. JUSTIFICACIÓN

La justificación del presente trabajo se sitúa dentro de la línea de investigación Evaluación Financiera de Problemas de la Maestría de Gestión Industrial de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se enfoca en establecer una propuesta para diseñar un plan financiero que permita fortalecer la rentabilidad de la empresa de artes gráficas.

La necesidad de efectuar la investigación es brindar las estrategias financieras necesarias para mejorar la rentabilidad a corto plazo y cambiar las estrategias vigentes de la compañía cuyos resultados son adversos a la empresa de artes gráficas, estas estrategias utilizadas por la empresa no han permitido que la cuenta por cobrar y el endeudamiento de la empresa se reduzcan y su vez permitan el incremento de la rentabilidad.

Es de suma importancia el análisis y estudio de los estados de resultados e indicadores financieros, para el planteamiento de las estrategias financieras, esto derivado a que permitirán realizar el análisis sobre el estado de la empresa, sus falencias, debilidades, fortalezas y oportunidades de mejora.

La motivación para esta investigación es poder cambiar el rumbo de la empresa y mitigar las falencias generadas por estrategias inadecuadas en el área financiera de la empresa, desarrollando dos estrategias que permitan el aumento de la rentabilidad a corto plazo.

Dentro de los beneficios de la investigación se deben buscar una alternativa que permita reducir el endeudamiento de la empresa, reducir la cuenta por cobrar y poder obtener mayor liquidez.

Los beneficiarios de esta investigación son los accionistas de la empresa que podrán obtener mayores dividendos por el aumento de la rentabilidad

5. OBJETIVOS

5.1. General

Proponer una estrategia financiera en la empresa de artes gráficas para la mejora de la rentabilidad en el corto plazo.

5.2. Específicos

- Identificar la estrategia financiera utilizada por la empresa.
- Estimar los indicadores financieros, estados financieros de perdida y ganancias y balance general.
- Establecer la estrategia financiera que permita la rentabilidad de la empresa a corto plazo.
- Demostrar los beneficios económicos de las propuestas de las estrategias financieras.

6. NECESIDADES POR CUBRIR Y ESQUEMA DE SOLUCION

La principal necesidad por cubrir, tanto en la ejecución del estudio de investigación es establecer una estrategia financiera eficiente para reducir la cuenta por cobrar, el endeudamiento y aumentar la liquidez de la empresa.

El esquema de solución comprende: realizar un diagnóstico de la situación financiera de la empresa con respecto a sus estados de resultados. para el efecto se debe cubrir: la observación de la estrategia financiera vigente en la empresa, la segmentación de las cuentas que conforman los estados de resultados, los indicadores financieros existentes, entrevistas, encuestas y el registro histórico de los documentos financieros que puedan ser utilizados para comprender y respaldar la investigación.

6.1. Etapas de la investigación

La investigación se desarrollará en 4 fases las cuales se describen en los incisos 6.1.1. al 6.1.4.

6.1.1. Fase 1: revisión documental

Durante las primeras cuatro semanas se realiza visita a la empresa y se efectúan entrevistas a colaboradores de las siguientes áreas: encuadernado, impresión, diseño, contabilidad y distribución.

Las consultas para adquisición de conocimiento adicional sobre las estrategias financieras, así como la información histórica de los estados de

resultados, se apoyan en registros bibliográficos, conocimiento adquirido por el personal de la empresa y experiencia del asesor de la investigación durante las cuatro semanas.

6.1.2. Fase 2: diagnóstico

Se lleva a cabo la observación de la operación de todas las áreas que componen la empresa durante dos semanas, luego se compara el aprendizaje adquirido e información obtenida con la experiencia del asesor, para poder determinar los hallazgos obtenidos.

6.1.3. Fase 3: definición de la estrategia

La validación del modelo propuesto se efectúa durante las cuatro semanas siguientes a su definición, diseñando los indicadores de gestión con los cuales se mantendrá el monitoreo para evaluar el desempeño de este.

6.1.4. Fase 4: definición de la evaluación de desempeño

Se evalúa la estrategia financiera establecida durante las cinco semanas después de la fase de la definición de la estrategia diseñando los indicadores de gestión y controles que permitirán darle seguimiento al proyecto.

6.2. Esquema de solución

En la tabla I se describe un resumen de las cuatro fases que se realizarán para el desarrollo de esta investigación.

Tabla I. **Esquema de solución**

Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4
Revisión documental.	Diagnóstico.	Definición de la estrategia.	Definición de evaluación de desempeño.

Fuente: elaboración propia.

7. MARCO TEORICO

7.1. Definición de artes graficas

Las artes gráficas son la construcción de todo tipo de elementos visuales, a partir de las técnicas de dibujo, grabado y aquellas relacionadas con la imprenta y litografía.

Morales (2011) define las artes gráficas como “la noción de pensamiento gráfico surge del reconocimiento de que el apunte o dibujo puede y debe sustentar el pensamiento del comunicador” (p.7).

Brand (2018) el termino de artes gráficas se comenzó a difundir tras la invención de la imprenta, esto desarrollo que se agruparan todos los oficios relacionados con la impresión tipográfica como la encuadernación, impresión, numeración, entre otros.

Deducir que las artes gráficas son un proceso de la elaboración artística y creación de un diseño, empleando uno o diversos medios por el que se pueda transferir la imagen y de esta forma plasmar el resultado final.

Los medios más utilizados en las artes gráficas son:

- Rótulos y carteles
- Envases y cajas
- Botellas y recipientes
- Etiquetas

- Indumentaria

Los principales sistemas de impresión son: el offset, la serigrafía, la flexografía, el huecograbado, la impresión tipográfica y la impresión digital.

La imprenta y la litografía reciben el nombre de artes gráficas, ya que, en esencia, consisten en obtener muchas reproducciones idénticas de un original por medios mecánicos, estas técnicas de impresión son utilizadas en la fabricación de libros, revistas y periódicos. (Ocampo, 2006, p.10)

7.1.1. Litografía

Hidalgo (2008) la litografía es una industria de comunicación gráfica, trabaja con tecnología y mano de obra especializada, suministra productos impresos y demás servicios para entidades comerciales, institucionales y personas particulares, utilizando las mejores materias primas, con tecnología de punta, personal calificado y aplica en el servicio los principios de mejoramiento continuo

Entre los productos y servicios más explotados que elabora una litografía se pueden mencionar

- Brillo UV o barniz UV papelería comercial
- Papelería publicitaria etiquetas adhesivas
- Encuadernación almanaques
- Tarjetas plegables
- Volantes folletos
- Revistas libros

7.1.2. Imprenta

Es la actividad que se dedica a la impresión a través de diferentes métodos y procesos para la reproducción de palabras, dibujos o imágenes sobre diversos materiales, siendo el más común el papel Hidalgo (2018) menciona que “por el tipo de tecnología que maneja no se pueden realizar trabajos finos como los que se realizan en una litografía, más bien se trabajan textos e imágenes a un color” (p. 16).

Los principales productos que se desarrollan en la imprenta son:

- Tarjetas de presentación
- Hojas membretadas
- Sobres
- Facturas
- Volantes

7.2. Rentabilidad

En los incisos 7.2.1. y 7.2.2. se describen los dos tipos de rentabilidad que se utilizarán en esta investigación.

7.2.1. Rentabilidad económica

Según Sevilla (2019) “hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje” (párr. 3).

Sevilla hace mención que la rentabilidad económica produce una comparación con el resultado obtenido producto del desarrollo de las actividades de la organización, basadas en las inversiones que la organización ha realizado para obtener el resultado planteado. Es importante considerar que lo obtenido es un resultado que no incluye los impuestos, intereses y amortizaciones, lo que generalmente se traduce como EBITDA.

El cálculo de rentabilidad económica de una organización y el rendimiento obtenido por cada unidad monetaria invertida es necesario utilizar lo que se conoce como ratio rentabilidad de los activos (ROA). Este se obtiene al multiplicar el resultado de los beneficios de la rotación del inventario, en otras palabras, es el margen que obtiene de la venta del servicio o producto por el total de veces que se venda

Por tanto, para producir un aumento en la rentabilidad económica de la organización, es necesario que la organización adopte estrategias de negocio que permitan una mayor rotación de activos. Dentro de las posibilidades para aumentar la rentabilidad económica de la organización se puede optar el aumento de los precios de venta y así mismo la reducción de los costes en cada operación, pero es preciso indicar que esta estrategia no puede ser aplicada a todas las actividades económicas inmersas en la operación.

7.2.2. Rentabilidad sobre ventas

Cuando se trata de la rentabilidad sobre ventas, se puede apreciar que esta mide la capacidad obtenida de la empresa en su rentabilidad, basada en las ventas realizadas por la organización.

El cálculo de la rentabilidad sobre ventas para una organización puede subdividirse en dos ratios financieros, los cuales son:

7.2.2.1. Margen de utilidad bruta enfocado en el cálculo de la rentabilidad sobre ventas

Este margen de rentabilidad sobre ventas proporciona la capacidad que tiene la organización de producir regalías en relación con las ventas producto del giro de negocio de la organización, así mismo da a conocer el importe que adquiere la organización por cada una de las unidades vendidas.

7.2.2.2. Margen de utilidad neta para calcular la rentabilidad sobre ventas

Este margen de rentabilidad a diferencia del margen de rentabilidad bruta expone la rentabilidad adquirida por las unidades vendidas en un trascurso de tiempo estipulado, restando los costos variables y fijos de las actividades inmersas en las ventas.

7.2.3. Rentabilidad financiera

Contreras (2006) plantea “la Rentabilidad Financiera ROE se presenta en función del palanqueo financiero, producto de la financiación de la empresa a través del endeudamiento” (p.22).

Por tanto, la rentabilidad financiera expone el beneficio que adquieren los socios o inversionistas de la organización, en otras palabras, es el beneficio de realizar el esfuerzo y riesgo invertidos.

Esta rentabilidad evalúa la capacidad que posee la organización de adquirir ingresos a partir de los fondos de la organización. Esto implica una medida más cercana a los accionistas que el indicador de rentabilidad económica.

Acevedo (2020) “la ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (*return on equity*). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio y el patrimonio neto de la empresa” (p.13).

7.3. Modelos generales de planeación financiera

Los diversos modelos de planificación en el área financiera permiten el análisis de las probables consecuencias de las decisiones planteadas, por la gerencia en un horizonte temporal establecido y limitado, bajo los supuestos del entorno y fluctuaciones del mercado

Las principales limitantes en la planificación financiera son:

- Flexibilidad en el giro de negocio de la organización escaso
- Inputs de entradas necesarias altas
- Poca información
- Requerimientos de modelos muy detallados producen altos costos

Martín y Paredes (2017) postulan que una política activa en las organizaciones, en la elaboración de planes financieros, permite contar y desarrollar las herramientas optimas que a la organización para el cumplimiento de las metas establecidas.

Dentro de los diversos modelos de planificación financiera se pueden deducir y clasificar en modelos preestablecidos, simulados o flexibles. En donde el modelo preestablecido posee una estructura general, es decir que no existe nada en específico para la organización y por tanto tienden a ser frágiles e inconsistentes operacionalmente.

Con respecto al modelo flexible o adaptable, son modelos con características de los modelos genéricos, pero permiten su modificación según sea la necesidad propia de la organización.

El modelo de simulación permite como técnica la resolución de problemas, basado en información previa cuyo conocimiento se conoce con antelación, así mismo puede tenerse un conocimiento parcial. Es importante para el desarrollo del método la proporción de los valores históricos y su relación, esto a su vez permite la experimentación continua, su perfeccionamiento en las etapas posteriores y la efectividad de resolución.

7.3.1. Horizonte de planificación

Toda financiación de la organización debe basarse en los objetivos planteados por la gerencia, estos deben estar establecidos de forma escrita y constituyen la base de la planificación financiera.

El horizonte de la planificación forma parte de la estrategia de la organización y está a la vez se enfoca en decisiones cuantitativas y cualitativas según la necesidad a corto, mediano y largo plazo.

En ejemplo práctico del horizonte de planificación son las políticas de depreciación, la no aceptación de instrumentos o herramientas financieras,

proyectos de inversión interna o en su defecto la inversión a través de fuentes externas.

El Centro Europeo de Postgrado (s.f.) señala al respecto:

Los elementos que componen la estructura de una empresa tienen una duración dependiendo de su utilidad. La empresa jurídico-económica pasa por series de ciclos que permanecen largo o corto tiempo dependiendo de las condiciones estructurales internas y externas (párr. 8).

Así mismo estos ciclos definen la tendencia en las metas establecidas para la organización y por lo regular se relacionan con las fluctuaciones patrimoniales de la misma.

En los ciclos cortos o largos de la organización se deducen incidencias sobre las inversiones que se deben desarrollar. En los ciclos cortos, se inmoviliza el circulante, permitiendo la forma de inversión temporal, y en cambio los ciclos largos se permiten la inmovilización de técnicas como la renovación de equipos e inversiones estacionarias

7.3.2. Planificación financiera a corto plazo

Entre sus objetivos inmediatos está el determinar las necesidades de crédito de funcionamiento y/o la cuantía de sus excedentes de tesorería y, analizar el ritmo de cobros y pagos. Su objetivo final, será lograr la máxima liquidez, solvencia y rentabilidad de los activos circulantes de la empresa. Por razones de tiempo, coste e incertidumbre en las cantidades exactas, normalmente los flujos de caja no están coordinados usando cantidades y tiempos precisos.

La planificación a corto plazo debe integrarse en el plan estratégico de la empresa. Es esencialmente un plan de pago y se identifica con el manejo del fondo de maniobra. Además, se tiene, la administración de la caja, que viene siendo la planificación a pocos días vista y cuyo objetivo es el de controlar las operaciones monetarias diarias y abarcar una previsión para los inmediatos días venideros

7.3.3. Planificación financiera a mediano plazo

CEUPE (s.f.) “El objetivo de la planificación financiera a mediano plazo es establecer las necesidades financieras de la organización por tipo, cantidad y tiempo, adicional las medidas financieras que la organización debe desarrollar en un plazo establecido, entre uno y tres años” (párr. 1).

7.3.4. Planificación financiera a largo plazo

Esta planificación conlleva un periodo de planificación de tres a cinco años, en este periodo se desarrolla el presupuesto de capital, conocido para los inversionistas y accionistas como presupuesto técnico económica. Esta conlleva la fusión de dos planes.

- Plan de inversiones, el cual es base para la generación de la planificación de mantenimiento y proyectos de expansión de la organización.
- Plan de financiamiento, para la realización y ejecución, esta planificación se basa en la hoja del balance, el P&G y el flujo de fondos.

7.4. Estados financieros

Por su parte Sevilla (14 de junio de 2019) señala:

Los estados financieros, también denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son la refracción de la contabilidad para una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período. (párr. 1)

Estos estados muestran el ejercicio económico de la empresa en un año, estas cuentas permiten a los socios o interesados evaluar y analizar si la organización posee una estructura solvente o es todo lo contrario. Y de esta forma rechazar propuestas o adoptarlas según sea el caso.

Wild, Subramanyam, y Halsey (2007) definen el análisis de estados financieros como: “la aplicación de técnicas y herramientas analíticas en los estados financieros de propósito general y datos relacionados para obtener estimados e inferencias útiles en el análisis de negocios, reduce la confianza en corazonadas o intuición en las decisiones de negocios” (p. 2).

7.4.1. El balance general

Como señala Sevilla (14 de junio de 2019), el balance general “se define como el documento contable que informa acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital y reservas, valorados de acuerdo a los criterios de contabilidad generalmente aceptados”. (párr. 4)

En el balance se muestran:

- Activo: dinero en efectivo, dinero depositado en el banco o bienes.
- Pasivo: deudas de la empresa con bancos, proveedores y otras entidades financieras.
- Patrimonio neto: aportaciones realizadas por los socios y beneficios que ha generado la empresa.

7.4.2. El estado de resultados

Sevilla (14 de junio de 2019) compara los ingresos de la empresa con los costes de esta, y muestra si ha habido beneficios para pagar dividendos. Dentro de ésta, se encuentran todos los elementos:

- Ingresos: son fuentes de recursos o supresión de obligaciones que generan un aumento en el patrimonio.
- Gastos: salidas de recursos que reducen el activo o aumenta el pasivo.

7.4.3. El estado de cambios en el patrimonio

Muestra las variaciones en las entradas y salidas en las operaciones de la empresa entre el inicio del período y el final del mismo, generalmente un año.

7.4.4. El estado de cambios en la situación financiera.

Salazar (24 de noviembre de 2016) “es un estado financiero que muestra qué hizo la empresa con el dinero que ganó en un periodo determinado y la forma como lo obtuvo, permitiendo analizar las ganancias obtenidas y cuánto queda en caja y bancos como efectivo disponible.” (párr. 3)

Por tanto, el estado de cambios en la situación financiera hace referencia al movimiento del capital de trabajo de una empresa, detallando la fuente de financiación de este, así como su destino.

7.4.5. El estado de flujos de efectivo

Sevilla (2019), muestra las fuentes, exactitud y uso del efectivo en la empresa, utilizando estimaciones directas o indirectas. La estimación directa muestra el efectivo neto generado por las operaciones. Esta variable es de suma importancia para analizar la situación de la empresa debido a que refleja la liquidez.

7.5. Indicadores financieros

Los indicadores financieros son aquellos que permiten ver el estado de la empresa, Actualícese (26 de febrero de 2015) señala que:

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la

interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general (párr. 1).

Es por ello que los indicadores financieros permiten generar el análisis de la realidad financiera en la organización, de manera objetiva, y producen la comparación con las diversas organizaciones con las que se comparte el segmento de mercado

7.5.1. Indicador de liquidez

El indicador de liquidez básicamente miden que tanto flujo de efectivo se tiene para cubrir las deudas adquiridas tal como lo explica el artículo:

De acuerdo con Actualícese (26 de febrero de 2015) un indicador de liquidez, “mide la capacidad que tiene la entidad de generar dinero efectivo para cubrir sus compromisos y obligaciones con vencimientos a corto plazo” (párr. 2). Adicional, son útiles para determinar la solidez de la base financiera de una entidad, es decir, si cuenta con el mínimo de recurso financiero para dar respuesta oportuna al pago de sus compromisos adquiridos a corto plazo

7.5.2. Indicador de endeudamiento

Por su parte Tu Contador (14 de octubre de 2015), brinda una definición sobre el tema “miden la capacidad que tiene la entidad de contraer obligaciones para financiar sus operaciones e inversiones, y respaldar las mismas con su capital propio; traducido, evalúan la capacidad que tiene la entidad para responder a sus obligaciones, acudiendo al patrimonio” (párr. 4).

7.5.3. Indicador de rentabilidad

Para obtener el indicador de rentabilidad, se debe medir la eficiencia a través de la gestión financiera, como señala la página financiera Actualícese (26 de febrero de 2015), “se debe medir la capacidad que tiene una empresa de mantenerse en tiempo, en otras palabras, la sostenibilidad ha de ser producto de la efectividad que tiene la administración de costos y gastos y convertirlos en utilidad” (párr. 4)

7.5.4. Indicador de eficiencia

De igual manera dicha página, brinda una definición de eficiencia la cuál se cita a continuación

Miden la capacidad que tiene la entidad para administrar los recursos; evalúan la manera como se realizaron las gestiones y el rendimiento de los recursos utilizados durante el proceso, por lo cual, los indicadores de eficiencia se centran en la relación existente entre los costos de las materias primas y los productos finales. (Actualícese, 26 de febrero de 2015, párr. 5)

7.5.5. Indicador de rotación de inventario

La rotación de inventarios, es el indicador que permite identificar el número de veces en que el inventario es realizado para un periodo determinado.

Gerencie (25 de septiembre de 2020) plantea que “la rotación de inventarios permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Con ello determinamos la eficiencia en el uso del capital de trabajo de la empresa” (párr. 2).

7.6. Factoraje

Vega (30 de mayo de 2019) en su blog brinda una definición relacionada con este tema:

El factoraje financiero es una transacción derivada de un contrato, a través de la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar o facturas, a una compañía financiera, con el fin de que la empresa emisora pueda recibir dinero en efectivo más rápido de lo que lo haría si realiza la cobranza por sí misma. (párr. 1)

Esto se hace para que la empresa tenga liquidez más rápidamente de lo debido, si esperara 30 a 60 días para recibir el pago de sus clientes.

El contrato del factoraje es por lo regular, aquel que un empresario o institución transfiere una factura proveniente de la cuenta por cobrar, a una organización de factoraje, es decir, sus derechos sobre créditos a cambio de que la sociedad de factoraje se los pague anticipadamente, deduciendo de este importe una comisión o un tipo de interés actualizado.

Derivado del contrato de factoraje, la organización de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por una cantidad determinada.

Para empresa de software contable y administrativo CONTPAQi (s.f.), la operación del factoraje comienza cuando

El cliente, persona física o moral que mantiene a su favor derechos de crédito vigentes, derivados de operaciones comerciales, acude a la

empresa de factoraje, por lo que adquiere estos derechos de crédito y paga por ellos a un precio que ambas partes convienen. (párr. 5)

Las empresas de factoraje suelen ser bancos, cajas de ahorro u otras compañías especializadas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede:

- Asumir el riesgo crediticio
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera
- Realizar la gestión de cobranza.
- Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia. compañía aseguradora.
- Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores.

El factoraje suele ser utilizado por las Pymes para satisfacer sus necesidades de capitales circulantes, especialmente en los países en los que el acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las Pymes que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

En el factoraje participan tres elementos:

- Vendedor, cliente o cedente.
- Empresa de factoraje, factor o cesionario.
- Deudor o cedido.

7.6.1. Origen

Durante el siglo XVII se empezaba ya dar problemas en los procesos de cobro de las manufacturas especialmente en el producto textil que se importaba

de Inglaterra a Estados Unidos, entonces las compañías inglesas recurrieron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios estadounidenses. Había poca información de los clientes y la operación comercial hacía falta durante el trayecto de un continente a otro. Al pasar el tiempo las compañías estadounidenses iniciaron a asumir los riesgos de ventas y realizar adelantes a los exportadores de Inglaterra.

A partir de ese entonces el factoraje ha seguido creciendo y se ha extendido a todo el mundo desde aproximadamente 1960. La tasa anual de factoraje está en un promedio del 8 %, actualmente existen casi 2.000 firmas de factoraje siendo esta la forma de financiamiento más recurrente en las pequeñas y medianas empresas. Hasta el día de hoy se calcula que aproximadamente 500.000 empresas financian anualmente 500 millones de facturas que equivalen a casi 2.000 millones de dólares americanos.

Actualmente el factoraje se da mayormente en Europa, aunque este haya iniciado en Estados Unidos de América. El factoraje que está tomando mucho auge es el factoraje internacional o de exportación utilizado principalmente por exportadores e importadores que se manejan por medio de cuentas abiertas o a través de documentos de pago mediante convenios.

7.6.2. Tipos de factoraje

- Factoraje sin garantía: en este tipo de factoraje está involucrado un riesgo de incobrabilidad que la empresa de factoraje asume en donde se involucra la compraventa de facturas por el 100 % de estas menos una diferencia de precio o un porcentaje, esto sin necesitar garantías de ninguna índole

- Factoraje con garantía: a este tipo también se le llama cesión de crédito en garantía. Este tipo de factoraje es el cual la empresa de factoraje no debe asumir ningún riesgo de incobrabilidad. Dentro del proceso de este factoraje se da la compraventa de facturas y el cliente recibe un anticipo por una parte de las facturas, asimismo, se solicita la firma de un vale, una fianza o un aval como garantía del adelanto cedido.
- Factoraje doméstico: este tipo de factoraje se realiza por medio de documentos crediticios que están ligados a compraventas en un país.
- Factoraje de exportación: este tipo de factoraje involucra la compra de documentos crediticios relacionados con ventas internacionales. La empresa de factoraje se asegura la cobrabilidad por medio de un seguro crediticio con una compañía de seguros o también a través de otra empresa de factoraje del país que importa.
- Factoraje de importación: en este tipo de factoraje se da la transferencia de fondos al país que se exporta el producto, la empresa que exporta asegura sus créditos que ya han sido cedidos a empresas importadoras del país de destino.
- Factoraje corporativo: este tipo de factoraje implica ceder cuentas a cobrar a nivel global en donde la empresa de factoraje anticipa fondos financieros a los diferentes proveedores, asimismo el pago de cuentas por cobrar o también salarios.
- Factoraje de créditos por ventas ya realizadas: este es el tipo de factoraje con el que más se suele convenir el cual consiste en adquirir créditos por mercadería o servicios ya recibidos.

- Factoraje de créditos por ventas futuras: este factoraje es habitual cuando se tiene buenos flujos con buenos compradores o créditos por cobrar con tarjetas de crédito.
- Factoraje precio madurez: en este tipo de factoraje, se hace el análisis de los deudores para determinar la cantidad de crédito que será pagado por la empresa de factoraje si el deudor no realizara el pago.
- Factoraje sin notificación: este tipo de factoraje se da en los casos en los que los compradores no confían en ceder sus derechos crediticios a una firma ajena a su actual proveedor, los compradores realizan este proceso en forma secreta, es decir que no les notifican a sus proveedores.
- Factoraje de agencia: este tipo de factoraje es una variación del factoraje de exportación en donde quien realiza los cobros es una entidad diferente a la de factoraje, en este caso es el vendedor.
- Factoraje "no revelado": con el objetivo de permitir que el cliente sea más eficiente en sus funciones administrativas y de control del crédito otorgado, el monto de crédito que se otorga tiene un límite, es decir que no es del 100 %.

7.6.3. Ventajas

- Ahorro de tiempo y gastos.
- Eficiencia al generar informes.
- Permite que la cartera de deudores fluya mejor y de garantía en los cobros.

- Facilidad para el manejo contable, debido a que se tiene un solo cliente que paga al contado.
- Limpieza de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Evita que la empresa que contrata se endeude.
- Se puede obtener financiación segura.
- Se garantiza un préstamo por medio de facturas.
- Los costos de operación se reducen.
- Se incrementan las exportaciones por medio del factoraje internacional.
- Debido a que la empresa de factoraje acepta todos los riesgos de créditos, la empresa puede desistir de los servicios del departamento de cobranzas.

7.6.4. Desventajas

- Algunos documentos del cliente de la empresa de factoraje no pueden ser aceptados.
- El factoraje no es un financiamiento a largo plazo.
- El cliente queda a merced de la empresa de factoraje para evaluar riesgos de los compradores.
- La empresa de factoraje decide que cuentas desea adquirir según la calidad de estas.

7.6.5. Factoraje en Guatemala

Conforme al decreto 4895 (2018) el congreso de la República aprobó la primera iniciativa Ley de Contrato de Factoraje o Descuento, que da apoyo financiero a las empresas que necesitan liquidez pronta por medio de un convenio por el cual ceden sus derechos de sus cuentas por cobrar.

Al momento de aplicar el factoraje sobre los derechos crediticios, estos se convierten en bienes muebles y gracias a esto, el descuento será tomado como una venta de bienes muebles.

Esta normativa cobra importancia ya que los guatemaltecos pueden obtener fondos financieros por medio de un convenio de descuento ya que este contrato establece certeza jurídica, derechos y obligaciones en ambas partes.

De acuerdo con representantes de la Comisión de Economía y Comercio Exterior del Congreso, la nueva ley “es un mecanismo que permite a las personas que tienen facturas por cobrar acercarse a entidades financieras para poder descontar las mismas y tener capital fresco”. (Ministerio de Economía, 17 de enero, 2018, párr. 1)

En otras palabras, factoraje es una transacción en la cual una organización vende sus cuentas por cobrar, o facturas, a una institución financiera tercera.

Esto se realiza para que la organización pueda hacer efectivo el dinero con mayor rapidez lo que lograría según su indicador de cobro con los clientes.

El analista económico Carlos González, explicó el factoraje brinda liquidez pronta a las empresas con el fin de que puedan continuar con sus operaciones ya que el dinero se recupera para seguir invirtiendo. (MINECO, 2018, párr. 7)

Esta normativa beneficia especialmente a las MiPymes porque agiliza la economía y a mayor dinamismo en una determinada actividad, mayor es la producción, empleo y oportunidades en el mercado.

La norma establecida dentro de la ley indica que cualquier tipo de descuento ya sea por medio de títulos de crédito bien un derecho crediticio a través de un convenio puede ser cedida a un tercero.

De momento la iniciativa no está ampliamente desarrollada en la legislación nacional, sin embargo, gracias a esta se delimita una clara diferencia entre los derechos crediticios y los derechos contractuales ampliando claramente el panorama en cuanto a la relación contractual y el descuento. Esta norma tiene una característica supletoria debido a que el contrato es informal y da rigidez a la voluntad de cada una de las partes que lo conforman.

Gracias a que el arrendamiento y el factoraje se ha permitido registrarse en el Registro de Garantías inmobiliarias, estos tipos de contratos serán fortalecidos lo cual es un gran beneficio ya que se han usado sin la normativa respectiva, la SAT ha sugerido un cambio que exenta del IVA en virtud del artículo 7 al reconocer como crédito según corresponde.

8. PROPUESTA DE ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

LISTA DE SIMBOLOS

GLOSARIO

RESUMEN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y FORMULACIONES DE PREGUNTAS
ORIENTADAS

OBJETIVOS

RESUMEN DE MARCO METODOLÓGICO

INTRODUCCIÓN

1. MARCO TEÓRICO

2. DIAGNÓSTICO DE LA PROPUESTA
 - 2.1. Recolección de datos históricos
 - 2.2. Análisis de resultados
 - 2.3. Conclusiones del diagnostico

3. PROPUESTA
 - 3.1. Presentación de la propuesta
 - 3.2. Justificación de la propuesta
 - 3.3. Administración de la propuesta
 - 3.4. Factibilidad de la propuesta

4. RESULTADOS

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

9. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

9.1. Enfoque

El enfoque es mixto, ya que se basa en el análisis cualitativo y cuantitativo. En la sección de análisis cuantitativo se realizarán diversos análisis basados en datos históricos de los estados de resultados contables y en el análisis cualitativo se identificarán las estrategias financieras que permitan el aumento de rentabilidad de la empresa.

9.2. Diseño

El trabajo de investigación se considera de diseño no experimental, de acuerdo con las características que comenta Hernández, Fernández y Baptista (2010) porque va más allá de la descripción de los fenómenos, buscando las causas de los eventos, con la revisión de la literatura se encuentra que hay estudios relativos al tema, a la vez la teoría de la planeación estratégica se puede aplicar y ver qué efectos produce, dispone de diseño cuantitativo y trabaja con la población.

9.3. Tipo

El estudio es descriptivo, mixto, transversal y participativo.

- Descriptivo: porque se da a conocer las características observadas y los análisis de los entornos internos y externos.

- Mixto: la investigación tiene enfoque mixto porque puede utilizar información numérica y es cualitativo por medio de la información que no es medible, pero califica el desempeño. Se utilizará en forma conjunta puesto que con ambas se diseñará la herramienta para diagnosticar la situación de la organización.
- Transverso: además es transversal, debido a que las variables de estudio ocurren en tiempo real en un momento determinado y sus efectos se miden con el fin de investigar una gama muy amplia de factores adyacentes.
- Participativo: la recolección de información se hará por medio de entrevistas estructuradas a profundidad

9.4. Alcance

El alcance de la investigación es descriptivo, ya que este detalla la estrategia financiera a utilizar basada en la herramienta de factoraje y su impacto en la cuenta por cobrar, el nivel de endeudamiento y la rentabilidad.

9.5. Variables e indicadores

En la presente investigación se utilizarán los siguientes indicadores y variables.

9.6. Matriz de variables

A continuación, en la tabla II se describe la matriz de variables.

Tabla II. **Matriz de variables**

Objetivo	Variable	Tipo de variable	Indicador	Recolección
Identificar la estrategia financiera utilizada por la empresa	Rentabilidad Plan financiero	Cualitativa ordinal dependiente Cuantitativa discreta dependiente	$R = Ingresos - Costos$ Plan financiero: Bueno, Regular, Malo	Históricos Documento
Estimar los indicadores financieros, estados financieros de pérdida y ganancias y balance general.	Indicador financiero	Cuantitativa discreta dependiente	$Liquidez = \frac{Activo Circulante}{Pasivo Circulante}$	Históricos
Establecer la estrategia financiera que permita la rentabilidad de la empresa a corto plazo	Rentabilidad	Cuantitativa discreta dependiente	$R = Ingresos - Costos$	Históricos
Demostrar los beneficios económicos de las propuestas de las estrategias financieras.	Indicador Financiero	Cuantitativa discreta dependiente	$Endeudamiento Total = \frac{Pasivo Total * 100}{Activo Total}$	Históricos

Fuente: elaboración propia.

9.7. Fases de la investigación

A continuación, se presentan las fases de la investigación.

9.7.1. Etapas de la investigación

La investigación se desarrollará en 4 fases:

9.7.2. Fase 1: revisión documental

Durante las primeras cuatro semanas se realiza visita a la empresa y se efectúan entrevistas a colaboradores de las siguientes áreas: encuadernado, impresión, diseño, contabilidad y distribución.

Las consultas para adquisición de conocimiento adicional sobre las estrategias financieras, así como la información histórica de los estados de resultados, se apoyan en registros bibliográficos, conocimiento adquirido por el personal de la empresa y experiencia del asesor de la investigación durante las cuatro semanas.

9.7.3. Fase 2: diagnóstico

Se lleva a cabo la observación de la operación de todas las áreas que componen la empresa durante dos semanas, luego se compara el aprendizaje adquirido e información obtenida con la experiencia del asesor, para poder determinar los hallazgos obtenidos.

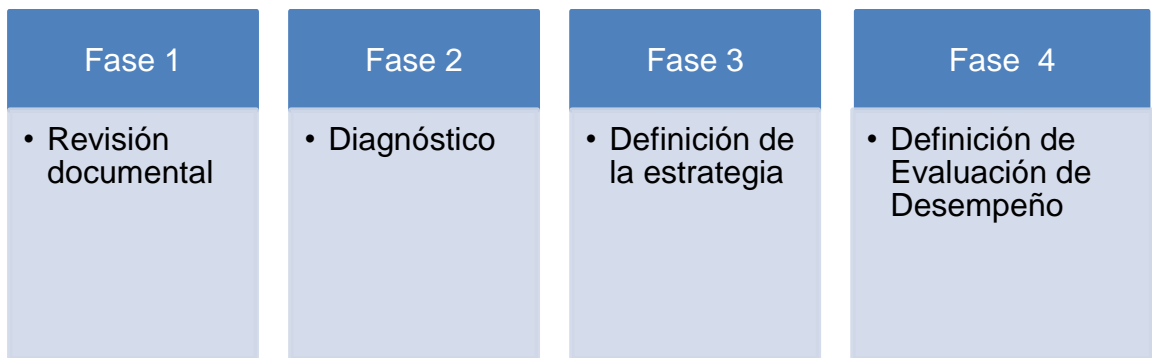
9.7.4. Fase 3: definición de la Estrategia

La validación del modelo propuesto se efectúa durante las cuatro semanas siguientes a su definición, diseñando los indicadores de gestión con los cuales se mantendrá el monitoreo para evaluar el desempeño de este.

9.7.5. Fase 4: definición de la evaluación de desempeño

Se evalúa la estrategia financiera establecida durante las cinco semanas después de la fase de la definición de la estrategia diseñando los indicadores de gestión y controles que permitirán darle seguimiento al proyecto.

Figura 1. Esquema de solución



Fuente: elaboración propia.

9.8. Población y muestra

Para este estudio se tomarán en cuenta, a los trabajadores de la empresa, dos encuadernadores, un operario de impresión, un vendedor, un diseñador, un mensajero-cobrador, una secretaria y un gerente general. Siendo una población de 6 personas, con los cuales se trabajará con la totalidad. De acuerdo con las recomendaciones de Vara (2010), sí la población es pequeña y puede accederse

a ella, sin restricciones, es mejor trabajar con toda. Por esta razón se establece el criterio de análisis de población total.

Se revisará la información contable para establecer un análisis histórico de los ingresos y egresos.

10. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Dentro de las investigaciones metodológicas, herramientas y técnicas a utilizar se desarrolla las siguientes:

- Observación

Dentro de la observación desarrollada en la estadía de la empresa según el cronograma, se observó cada una de las áreas que componen a la empresa (Encuadernación, Impresión, Corte, Área Administrativa, Diseño y Revisión), realizando la recolección de información relevante para el complemento entendimiento de la estrategia financiera en función de la empresa, los procesos que desarrollan en cada área y su impacto en el estado de resultados.

- Entrevistas

Las entrevistas a persona según su área permiten obtener datos que respaldan la investigación sobre las estrategias financieras a desarrollar para el aumento de la rentabilidad.

- Análisis estadístico

La recolección de la información de cada área de la empresa será la base de análisis estadístico descriptivo para determinar la estrategia financiera en función, la tendencia histórica de los resultados financieros de la empresa y los elementos que impactan con mayor ponderación a la rentabilidad.

- Diagrama de árbol

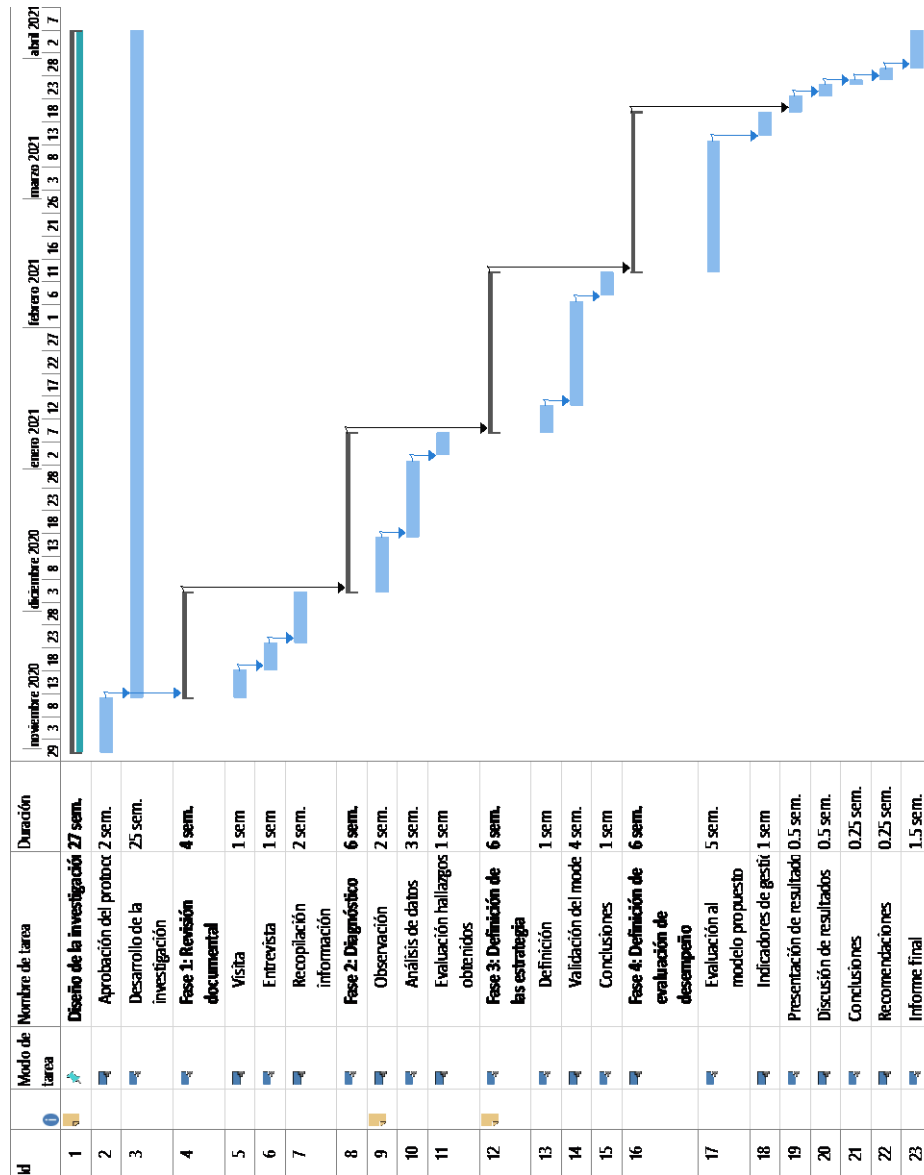
Se implementa la herramienta de diagrama de árbol para identificar el problema a investigar, evidenciar sus causas y efectos detallados, el cual se usará como base para la investigación y el diseño de la propuesta.

- Matriz de coherencia

En el diseño de la investigación se genera la matriz de coherencia la cual permite detallar el problema central, la pregunta central, los objetivos de la investigación y las delimitaciones de esta.

11. CRONOGRAMA

Figura 2. Cronograma



Fuente: elaboración propia.

12. FACTIBILIDAD DEL ESTUDIO

12.1. Recursos

Para el desarrollo del presente estudio de investigación se identifican los recursos a utilizar desglosados de la siguiente forma.

12.1.1. Recurso humano

- Asesor de la investigación
- Estudiante que desarrolla el estudio
- Piloto que desarrolla la distribución
- Encuadernador encargado de procesos de elaboración
- Impresor de artes graficas
- Contador de la empresa
- Diseñador de artes graficas

12.1.2. Recursos físicos

- Vehículo
- *Laptop*
- Ganchos de *folder*
- Tabla de apuntes de madera
- Resaltador amarillo
- Marcador permanente negro
- *Folder* tamaño carta

- Bolígrafo color negro
- Hojas de papel tamaño carta
- Celular

12.1.3. Recursos financieros

En la tabla III, se detallan los recursos financieros que se utilizarán en la investigación.

Tabla III. Presupuesto

Descripción	Unidad de medida	Unidad	Costo unitario	Costo total
Recurso humano				
Honorario investigador	Mes	6	Q500.00	Q 3,000.00
Honorario asesor	Mes	6	Q400.00	Q 2,400.00
Servicios				
Transporte	Galón	6	Q25.00	Q 150.00
Servicio de internet	Paquete de datos	6	Q100.00	Q 600.00
Servicio telefónico	Paquete de minutos	6	Q100.00	Q 600.00
Recursos/materiales				
Impresión	Hojas	350	Q0.50	Q 175.00
Tinta para impresora	Cartucho	2	Q125.00	Q 250.00
Ganchos de <i>folder</i>	Unidad	4	Q1.00	Q 4.00
Tabla de apuntes	Unidad	3	Q5.00	Q 15.00
Resaltador amarillo	Unidad	3	Q2.00	Q 6.00
Marcador permanente	Unidad	3	Q2.00	Q 6.00
Folder	Unidad	4	Q1.00	Q 4.00
Bolígrafo	Unidad	3	Q1.25	Q 3.75
Hojas de papel	Resma	2	Q100.00	Q 200.00
Imprevistos	Unidad	1	Q300.00	Q 300.00
Total				Q 7,713.75

* El desarrollo del estudio será financiado por el investigador.

Fuente: elaboración propia.

13. REFERENCIAS

1. Actualícese (26 de febrero de 2015). Definición de indicadores financieros. [Mensaje de blog]. Recuperado de <https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-financieros/#:~:text=De%20Liquidez%3Amiden%20la%20capacidad,con%20vencimientos%20a%20corto%20plazo.>
2. Brand, J. (1 de enero de 2018). Artes gráficas. [Mensaje de blog]. Recuperado de [https://www.sutori.com/story/artes-graficas--t7hK5Qp8PHhH5xY85z1hHNDa.](https://www.sutori.com/story/artes-graficas--t7hK5Qp8PHhH5xY85z1hHNDa)
3. Cantú, G., y Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. Monterrey, Mexico: McGrawHill.
4. Centro Europeo de Postgrado. (s.f.). Modelos y horizontes de la planificación financiera. [Mensaje de blog]. Recuperado de [https://www.ceupe.com/blog/modelos-y-horizontes-de-planificacion-financiera.html.](https://www.ceupe.com/blog/modelos-y-horizontes-de-planificacion-financiera.html)
5. CONTPAQi (s.f.). Factoraje financiero. [Mensaje de blog]. Recuperado de [http://conocimiento.blob.core.windows.net/conocimiento/2019/Comerciales/ComercialPremium/Cartas_Tecnicas/CT_Comercial_Premium_410/factoraje_financiero.html.](http://conocimiento.blob.core.windows.net/conocimiento/2019/Comerciales/ComercialPremium/Cartas_Tecnicas/CT_Comercial_Premium_410/factoraje_financiero.html)

6. Contreras, I. (Junio, 2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales. *Visión Gerencial*, (1), 13-28. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf>.
7. Decreto 4865. Ley de Contrato de Factoraje o Descuento. Guatemala. Ministerio de Economía, Guatemala, 17 de enero de 2018.
8. Dini, M. y Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago, Chile: CEPAL. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/44148/S1900361_es.pdf.
9. García, F., Quer, D., Marco-Lajara, B. y Molina, J. (Junio, 1999). Factores de éxito y fracaso de las nuevas empresas: propuesta de un marco teórico integrador. *La gestión de la diversidad*, 2 (1), 565-572. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=565260>.
10. Gerencie (25 de septiembre de 2020). Rotación de inventarios. [Mensaje de blog]. Recuperado de Gerencie: <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>.
11. Gitman, L. y Zutter, C. (2019). *Principios de administración financiera*. San Diego, Estados Unidos: Pearson.
12. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Juárez, México: McGraw-Hill. Recuperado de

<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.

13. Hidalgo, S. (2008). *La importancia del mercado en las pequeñas empresas litográficas e imprentas de la ciudad capital de Guatemala*. (Tesis de maestría). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/16/16_0638.pdf.
14. Jeniree, J. (Noviembre, 2017). Presupuesto como instrumento de control. *Negotium*, 13(38). 33-48. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78253678003.pdf>.
15. López, A. (Mayo, 2008). Problemas financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya. *Ide@s CONCYTEG*, 3(35), 4-34. Recuperado de https://nanopdf.com/download/problemas-financieros-en-la-micro-pequea-y-mediana_pdf.
16. López, A., Contreras, R. y Martínez, J. (2010). *Análisis de las problemáticas financieras, estratégicas y comerciales de las empresas de Celaya*. (Tesis de maestría). Guanajuato: Universidad de Guanajuato. Recuperado de <https://bit.ly/3iuWBsJ>
17. López, M. (2015). *Los indicadores financieros y su relación en la toma de decisiones en las empresas de modas textiles mudo azul en el año 2012*. (Tesis de maestría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/17379>.

18. Martín, G. y Paredes, M. (1 de enero de 2017). Valoración de marcas a través de modelos financieros. Una aplicación a Melia Hotels International. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 26, 1-29. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/312961851_Valoracion_de_e_marcas_a_traves_de_modelos_financieros_Una_aplicacion_a_Melia_Hotels_International.
19. Morales, E. (2011). *Nacimiento, definición y desarrollo de un producto de comunicación gráfica*. (Tesis de maestría). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/16/16_0888.pdf.
20. Nava, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, (14) 48, 606-628. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>.
21. Ocampo, R. (2006). *Artes gráficas en la web: Una página web informativa, dirigida a diseñadores gráficos*. (Tesis de maestría). Universidad del Istmo, Guatemala. Recuperado de <https://silo.tips/download/artes-graficas-en-la-web-una-pagina-web-informativa-dirigida-a-diseadores-grafic>.
22. Pereda, A. (1997). Causas de mortandad de la micro y pequeña empresa. *Colección Alternativas*, 1-50.

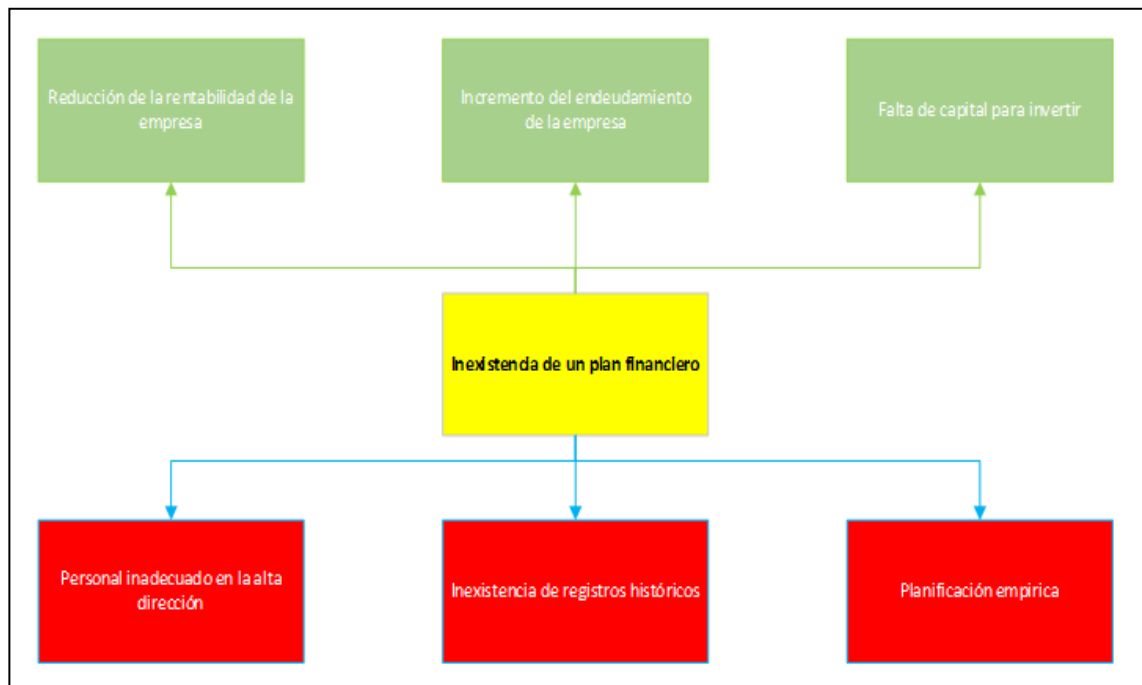
23. Salazar, B. (24 de noviembre de 2016). *Estado de cambios en la situación financiera*. [Mensaje de blog]. Recuperado de <https://abcfinanzas.com/administracion-financiera/estado-de-cambios-en-la-situacion-financiera/>.
24. Sevilla, A. (14 de junio de 2019). *Rentabilidad*. [Mensaje de blog]. Recuperado de [https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html#:~:text=Rentabilidad%20econ%C3%B3mica%20\(RE\),por%20cada%20100%E2%82%AC%20invertidos.](https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html#:~:text=Rentabilidad%20econ%C3%B3mica%20(RE),por%20cada%20100%E2%82%AC%20invertidos.)
25. Solano, A. (1 de enero de 2008). Toma de decisiones gerenciales. *Tecnología en Marcha*, 16(3), 44-51. Recuperado de https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_marcha/article/view/1467/1349.
26. Tu Contador (14 de octubre de 2015). [Mensaje de blog]. *Indicadores financieros, ¿Qué son?* Recuperado de <https://tucontadorapp.com/detalle/blog/20>.
27. Vara, A. (2010). *7 pasos para una tesis exitosa: Desde la idea inicial hasta la sustentación*. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>.
28. Vega, D. (30 de mayo de 2019). *Qué es Factoraje Financiero y cómo puede beneficiar en tu empresa*. [Mensaje de blog]. Recuperado de

<https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/factoraje-financiero/#:~:text=El%20Factoraje%20Financiero%20es%20una,la%20cobranza%20por%20s%C3%AD%20misma.>

29. Wild, J., Subramanyam, K. y Halsey, R. *Análisis de estados financieros*. Monterrey, México: McGraw-Hill. Recuperado de <http://fullseguridad.net/wp-content/uploads/2016/11/An%C3%A1lisis-de-estados-financieros-9na-Edici%C3%B3n-John-J.-Wild.pdf>.

14. APÉNDICES

Apéndice 1. **Árbol de problemas**



Fuente: elaboración propia.

Apéndice 2. Matriz de coherencia

Tema	Título	Problema	Pregunta central	Preguntas de investigación	Objetivo	Objetivos específicos
Evaluación Financiera de Problemas de la Maestría de Gestión Industrial	Plan financiero orientado en el aumento de la rentabilidad de la empresa de artes gráficas ubicada en la república de Guatemala para la mejora de la rentabilidad en el corto plazo a través de factoraje	Falta de análisis en los estados financieros de la empresa	¿Cuáles deberían ser las herramientas y estrategias financieras permitirán el mejor impacto en la rentabilidad de la empresa en el corto plazo?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué estrategias financieras utiliza la empresa? 2. ¿Cuál es el resultado de los indicadores financieros, estados financieros de balance general y estado de pérdida y ganancias? 3. ¿Cuáles estrategias financieras pueden impulsar el aumento de la rentabilidad de la empresa a corto plazo? 4. ¿Qué beneficio económico puede obtenerse con las propuestas de las estrategias financieras a corto plazo? 	Proponer una estrategia financiera en la empresa de artes gráficas para la mejora de la rentabilidad en el corto plazo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la estrategia financiera utilizada por la empresa 2. Estimar los indicadores financieros, estados financieros de pérdida y ganancias y balance general. 3. Establecer la estrategia financiera que permita la rentabilidad de la empresa a corto plazo. 4. Demostrar los beneficios económicos de las propuestas de las estrategias financieras.

Fuente: elaboración propia.