

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN – MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



TESIS DE MAESTRIA PARA OPTAR AL TITULO DE MASTER EN FINANZAS

TEMA DE INVESTIGACION:

DIAGNOSTICO FINANCIERO A LA EMPRESA ABC S.A EN EL PERIODO 2017-

2018

AUTOR: LIC. MASSIEL ALEJANDRA GONZÀLEZ LÒPEZ

TUTOR: MSC. JOSE EVENOR MORALES GARAY

MANAGUA, NICARAGUA JULIO 2019

i. Dedicatoria

Esta tesis de maestría se la dedico primeramente a Dios Todopoderoso, a Jesucristo y a la Virgencita por darme la inteligencia, la guía y fuerza de voluntad para seguir adelante encaminándome en la vida y sobresalir ante las adversidades y poder superarlas, ellos son la base principal de nuestros triunfos y logros.

De manera especial a dos personas que ya no están conmigo compartiendo el día a día de mi vida porque se han marchado a un lugar mejor. A mis Abuelas Fidelia López y Melida Guevara y mi Padre Mario Grillo les dedico con mucho orgullo la defensa de título de Master en Finanzas, sé que ellos desde el cielo estuvieron animándome, apoyándome, y dándome su cariño incondicional por eso este logro va por ellos.

Y sobre todo a mi madre Margarita López y hermana Ashley Cárcamo y demás familiares por estar siempre a mi lado dándome su apoyo, consejo y sobre todo su amor.

ii. Agradecimiento

Agradezco a Dios sobre todas las cosas por ser la luz que guía, ilumina y bendice mis pasos al igual que nuestra Madre Santísima la Virgen María protectora celestial.

Agradezco a mi Madre, hermana y demás familiares que me apoyaron durante todo este tiempo para llegar a culminar esta nueva meta.

Agradezco a mi tutor el Msc. José Evenor Morales Garay por brindarme todos los conocimientos y guía que me ayudo a dirigir esta tesis de maestría; su dedicación, paciencia y consejos que me transmitió durante todo este proceso formativo y a mi metodóloga Msc. Ada Ofelia Delgado por guiar mi trabajo apoyándome a mejorar y entregar la calidad correspondiente a la tesis por ser dedicada y paciente y demostrar sus muestras de cariño.

A todos mis amigos, compañeros y todas aquellas personas que han compartido conmigo este nuevo proceso de aprendizaje.

iii. Carta Aval del Tutor

Comisión de programa
Maestría en finanzas

Por este medio certifico que la Tesis titulada: DIAGNOSTICO FINANCIERO A LA EMPRESA ABC, S, A EN EL PERIODO 2017-2018, como requisito para optar el título de Máster en Finanzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis de la LIC.MASSIEL ALEJANDRA GONZALEZ LOPEZ, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador, donde le dará sugerencia al trabajo, que conlleve a enriquecer y él lo sabrá acatar.

El trabajo de la Lic. Gonzalez López, se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias de los programas de Maestría referido a la solución de problemas de análisis financieros.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los cinco días del mes de julio del año dos mil diecinueve.

MSc. José Evenor Morales Garay

Tutor.

iv. Resumen

Esta investigación tiene como objetivo elaborar un Diagnóstico financiero a la empresa ABC S, A en el periodo 2017-2018, para evaluar la situación financiera mediante la información contable de la misma. Se analiza la estructura de ABC, S.A como se desempeña para alcanzar objetivos y cumplir con su misión y visión; se conoce el entorno de la empresa y así mismo, los factores externos para saber cómo influye en la misma, de igual manera, se realiza la aplicación de herramientas y métodos financieros para poder finalmente diseñar una propuesta que genere resultados eficientes para la empresa.

Como principales resultados, aplicando el análisis de Porter la empresa posee un alto poder de negociación de los compradores esto inducidos por las variantes de precios en el mercado y aunque la rivalidad de sus competidores es media debido a que ABC, S.A se enfoca en las pequeñas y medianas empresas. Por medio del diagnóstico se puede comprobar que por falta de políticas en la administración financiera no son las adecuadas a la hora de la toma de decisiones.

Dentro de las principales conclusiones se determina y se toma en cuenta como referencia la importancia de un diagnóstico financiero; esto es aplicable para todas las entidades porque ayuda a determinar la salud financiera de las empresas y a tomar las decisiones más acertadas.

Palabras claves: Entorno empresarial, Análisis Financiero, Salud Financiera, Diagnóstico Financiero.

v. Índice

i.	Dedicatoria	i
ii.	Agradecimiento	ii
iii.	Carta Aval del Tutor	iii
iv.	Resumen	iv
I.	Introducción	1
1.1.	Antecedentes	3
1.1.1.	Antecedentes Teóricos	3
1.1.2.	Antecedentes de Campo	4
1.2.	Justificación	6
1.3.	Planteamiento del Problema	6
1.4.	Formulación del Problema	7
II.	Objetivos de la Investigación	8
2.1.	Objetivo General	8
2.2.	Objetivos Específicos	8
III.	Marco Teórico	9
3.1.	Perfil de la empresa	9
3.1.2.	Misión	10
3.1.3.	Visión	10
3.1.4.	Valores	10
3.2.	Generalidades de las Finanzas	11
3.2.1.	Las finanzas de las empresas del hoy y del mañana	15
3.2.2.	Objetivos de las finanzas	15
3.2.3.	Finalidad de las Finanzas	16
3.3.	Matriz FODA	16
3.4.	Las cinco fuerzas de Michael Porter	18
3.4.1	Amenaza de entrada de nuevos competidores	19
3.4.2.	Amenaza de posibles productos sustitutos	20
3.4.3.	Poder de negociación de los proveedores	21
3.4.4.	Poder de negociación de los clientes	21

3.4.5.	Rivalidad entre competidores existentes.	21
3.5.	Diagnostico Financiero	22
3.5.1.	Contenido de un diagnostico financiero.	23
3.5.2.	Elementos de un Diagnostico Financiero.	23
3.6.	Métodos de análisis para un diagnostico financiero.....	24
3.6.1.	¿Qué es un análisis financiero?.....	24
3.6.2.	Estados financieros para el diagnóstico financiero.....	25
3.6.2.1.	Objetivo de los estados financieros.....	25
3.6.2.2.	Importancia de los estados financieros.....	26
3.6.3.	Clasificación de los métodos de Análisis de un Diagnostico Financiero.	27
3.6.3.1.	Métodos de análisis financiero	27
3.7.	Razones Financieras.....	28
3.7.1.	Razones de Liquidez.....	29
3.7.2.	Razones de Actividad o eficiencia.....	30
3.7.3.	Razones de Endeudamiento o apalancamiento.....	32
3.7.4.	Razones de Rentabilidad.....	34
3.7.5.	Apalancamiento operativo y financiero.....	35
3.7.5.1.	Apalancamiento Operativo	36
3.7.5.2.	Apalancamiento Financiero.....	37
3.7.5.3.	Apalancamiento Total	37
IV.	Preguntas Directrices.....	39
V.	Operacionalización de las variables.	40
VI.	Diseño Metodológico.....	42
6.1.	Enfoque de la investigación	42
6.2.	Tipo de investigación	42
6.3.	Población y Muestra del estudio	43
6.4.	Métodos y técnicas	44
6.4.1.	Instrumentos	44
6.5.2.	Técnicas	45
VII.	Análisis de Resultados.....	47
7.1.	Estructura Organizacional ABC, S.A.....	47
7.2.	Análisis FODA.....	48
7.2.1.	Las cinco Fuerzas de Michael Porter.....	50

7.2.1.1.	Amenaza de entrada de nuevos competidores. (Media).....	50
7.2.1.2.	La rivalidad entre los competidores. (Media)	51
7.2.1.3.	Poder de negociación de los proveedores. (Medio).....	52
7.2.1.4.	Poder de negociación de los compradores. (Alto).....	52
7.2.1.5.	Amenaza de ingreso de productos sustitutos. (Media).....	53
7.3.	Diagnostico Financiero	54
7.3.1.	Métodos del Diagnostico Financiero	54
7.3.1.1.	Análisis Vertical Y Horizontal	54
7.3.2.	Razones Financieras.....	62
7.4.	Propuestas de recomendaciones sobre estrategias financieras como un aporte para crear valor a la empresa.....	67
XIII.	Conclusiones	70
IX.	Recomendaciones.....	73
X.	Bibliografía.....	75
XI.	Anexos	77

I. Introducción

Desde que el ser humano apareció en el planeta tuvo que empezar a valerse por sí mismo para poder sobrevivir y con el transcurso del tiempo fue evolucionando, incluso en administrar sus recursos para poder subsistir años más tarde apareció por primera vez la moneda y supo cómo administrarla y por consiguiente surgieron las finanzas.

Tomar una decisión, sin importar la complejidad del problema, tiene un impacto en la estabilidad de la organización; los factores diferenciadores y las ventajas competitivas pueden transformarse rápidamente en debilidades o dificultades, entonces, no es solo superar la dificultad, sino proyectar la incidencia de la misma en una situación futura, previniendo riesgos y evitando posibles daños financiero.

En el presente trabajo se utilizan técnicas como la entrevista y análisis de información documental de archivos de internet y libros. Se presenta con la limitación de que se basa en la información financiera brindada por la empresa ABC, S, A. Se utilizaron los estados financieros de la empresa del periodo 2017-2018, los son comparados un año con el otro y analizados para conocer del comportamiento de la empresa.

La metodología utilizada es de tipo descriptivo con un enfoque cualitativo, cuantitativo aplicado al estudio del Diagnostico Financiero, esta investigación es cualitativa inductiva, donde se entrevistara a la propietaria y Contador General de la empresa para obtener la información del periodo 2017-2018 que será el soporte para sustentar las variables y objetivos de la investigación. Como resultado de realizar un análisis de la empresa, al evaluar el funcionamiento de la misma se puede emitir una opinión sobre el estado financiero de la misma.

Esta investigación está conformada por once acápite los cuales se indican a continuación:

Acápite I Presenta la introducción, que describe de manera general los antecedentes de la investigación, la justificación del tema de investigación, y planteamiento y formulación del problema donde se desarrolla el tema a investigar.

Acápite II. Presenta los objetivos de la investigación, Objetivo general y específicos de la tesis, donde señalan lo que se pretende lograr a través de la investigación.

Acápite III. Marco teórico donde se describe toda la teoría relacionada con la investigación recopilando datos acerca de los métodos y herramientas a utilizar para describir detalladamente todos los procesos y analizar la importancia de aplicarlas para efecto de la investigación.

Acápite IV. Preguntas directrices presentan series de preguntas conforme a la problemática planteada en la tesis para el desarrollo de la misma.

Acápite V. Operacionalización de variables, donde se presentan variables e indicadores a utilizar en la investigación, como el proceso, diagnostico financiero.

Acápite VI. Diseño metodológico describe la metodología utilizada en el tema de investigación, describe el tipo de investigación, la población y muestra del estudio, y los procesos de recopilación de la información.

Acápite VII. Análisis de resultados recopilando la información de la investigación se desarrolla los resultados para dar a conocer los análisis que se le hicieron a la empresa en estudio.

Acápite VIII. Comprende las Conclusiones que dan salida a las respuestas de los objetivos específicos y el Acápite IX. Son las recomendaciones posteriores al análisis y conclusiones de la investigación.

Por último, en el Acápite X. es la bibliografía donde se presentan las diferentes fuentes, tanto de libros e internet que se utilizaron para el desarrollo del trabajo y el acápite XI. Se presentan los Anexos.

1.1. Antecedentes

El presente tema para tesis de maestría en Finanzas Avanzadas denominado: “Elaboración de un Diagnostico financiero a la empresa ABC S, A en el periodo 2017-2018, mediante el análisis de la información contable y la interpretación de indicadores financieros”.

Se ha determinado la existencia de trabajos de orientación de un diagnostico financiero con lo siguiente:

1.1.1. Antecedentes Teóricos

A finales del siglo XIX, la Asociación Americana de Banqueros celebró su convención anual; en esta reunión fue presentada una propuesta en la que se propone que todos los bancos asociados exigieran, como requisito la presentación de un Balance por parte de los solicitantes, con la finalidad de que las instituciones estuvieran en condiciones de analizar los estados financieros como un medio para asegurarse de la recuperabilidad de dicho crédito.

Esta forma empírica de estudiar los estados financieros de empresas que solicitan créditos marco el inicio de la implantación de métodos analíticos que permitieran detectar con mayor

precisión deficiencias financieras que en un momento dado dieran lugar a no poder recuperar el crédito otorgado.

Más tarde, no solo exigían un Balance, posteriormente se vio la necesidad de que se anexara el Estado de pérdidas y ganancias, ya que los datos que este documento reporta permite determinar con mayor exactitud la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicita el crédito.

La información contable o financiera de poco sirve sino se interpreta y se comprende, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible cuantificar para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

1.1.2. Antecedentes de Campo

Según Guido, C. (2015), realizo tesis titulada Diagnostico Financiero de la empresa Plastinic, S.A. para el periodo 2012-2014 Managua, Nicaragua, en donde el autor concluye que la empresa tiene el rubro activo corriente con el mayor de los porcentajes de los activos totales, debido a que es una empresa industrial y necesita contar con la capacidad instalada para la producción, al igual tiene que realizar inversiones de maquinaria para garantizar la calidad de su producto. También presenta altos índices de endeudamiento confrontando esta información con el flujo de efectivo esta se está financiando con préstamos a largo plazo. Todo esto como consecuencia del análisis de la información financiera.

Por otro lado, Blandón, P. (2003), en su trabajo titulado diagnóstico y evaluación de la situación económica y financiera de la empresa Asproacol S.A, Autores concluyen que “Es factible que la empresa continúe en el mercado visto que demostró que al reajustar y reducir costos disminuyo su déficit financiero la rentabilidad que obtendría sería la base para que la empresa inicie nuevamente a posesionarse en el mercado”. Llegando a la conclusión que se debe implementar y mantener un uso constante de las aplicaciones financieras, pues es más ventajoso y práctico detectar un problema en el momento adecuado utilizando este tipo de análisis, además de tener una mejor visión de los cambios importantes de un período a otro.

Por su parte, Cruz, V. (2005), titulado diagnóstico financiero a la compañía Nicatimber, S.A el autor concluye que “Toda empresa necesita realizar un diagnóstico Financiero para poder evaluar la factibilidad de cada uno de los procesos y poder tomar decisiones oportunas”.

Según Lacayo, R. (2009), "Diagnostico Financiero de una empresa comercializadora agrícola, un estudio de caso" el autor concluye que este es un negocio que se gana por el volumen de venta, además el producto es perecedero, por dicho motivo la rotación de inventario es muy acelerada. En el caso de las compras a proveedores, en su gran mayoría es en efectivo, por tal motivo el período promedio de pago demuestra un poder de negociación con los proveedores alto, esto da ventaja competitiva en el mercado, porque se manejan mejores precios de venta y mejor calidad de producto. De la misma manera la empresa presenta liquidez y cuenta con la capacidad para pagar sus deudas en un margen alto. En conclusión, la empresa cuenta con rentabilidad y estabilidad financiera, lo que da aprobación a continuidad de dicha empresa.

1.2. Justificación

El desarrollo de la investigación se justifica porque la empresa ABC, S.A, necesita realizar un diagnóstico financiero de la situación financiera de la empresa, y comprender la importancia del diagnóstico financiero para la dirección de la empresa, debido a que los resultados obtenidos brindan información importante a los diversos usuarios. Por lo que se hace necesario profundizar y aplicar periódicamente un diagnóstico financiero como base esencial para el proceso de toma de decisiones financieras.

El resultado de este diagnóstico sirve de base para recomendar y superar las deficiencias que la empresa pueda presentar, Se puede abrir oportunidades de promover y mejorar sus servicios, de igual manera fortalecer la relación entre empleador-empleado-cliente, Tomando en cuenta que muestra la información real y verídica de la situación financiera de la empresa ante terceros.

1.3. Planteamiento del Problema

En el mundo tan diverso en el que se vive es común encontrar empresas que se establezcan una misión y visión buscando así constantemente el cumplimiento de las metas propuestas. Las problemáticas que tienen las empresas ya sea externo o interno pueden ser corregidas por la misma empresa, a través del estudio e interpretación de los estados financieros, estos deben indicar las ventajas y desventajas que posee la empresa con el propósito de erradicar lo que perjudiquen a la misma.

La sintomatología que presenta la empresa ABC S.A surge debido a la poca importancia que se le da al análisis financiero que la empresa presenta, la falta de exigencia por parte de la dirección de la misma, en como dirigirla, por no tener delegada una asignación de funciones adecuada a sus responsabilidades.

Por tanto, las causas que genera estos síntomas son que la empresa indica que no hay un control interno que permita manejar el funcionamiento de la empresa, impidiendo así detectar errores o fraudes que puedan surgir; cabe recalcar que por la falta de inversión en actualización profesional y tecnología para la empresa presentan estas situaciones, también es debido a la mala utilización de sus recursos.

El pronóstico de esta empresa es que necesita realizar un Diagnostico Financiero para tomar decisiones más acertadas que lleven al cumplimiento de su misión y visión de la empresa. Para que en un futuro no lleguen a la perdida de los clientes, y sin tener los ingresos necesarios pueden tomar la vía del endeudamiento para poder cubrir sus obligaciones llegando a punto en que la entidad pierda la credibilidad.

Por lo anterior mencionado, es permitido realizar una propuesta que este diseñada para mejorar los puntos negativos que presente la empresa. Se plantea estrategia para posicionarse en el mercado, invertir en publicidad para darse a conocer, organizar la estructura organizacional para que la empresa siga un rumbo mejor. Preocuparse por el ahora, cuidar a sus principales clientes con motivo de obtención de referencias para clientes potenciales.

1.4. Formulación del Problema

La empresa ABC S.A. no cuenta con un proceso evaluativo que mida los riesgos y debilidades que esta pueda presentar. Ante esta situación

¿En que incidirá la aplicación del diagnóstico financiero para la toma de decisiones para el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa?

II. Objetivos de la Investigación.

2.1.Objetivo General.

- Elaborar un Diagnostico financiero a la empresa ABC S.A a través del análisis e interpretación de los Estados Financieros en el periodo 2017-2018.

2.2.Objetivos Específicos.

- Analizar la estructura organizacional de la empresa ABC S.A.
- Identificar el entorno empresarial a través de un análisis FODA y las cinco fuerzas de Michael Porter a la empresa ABC S.A en el periodo 2017-2018 para realizar un diagnóstico financiero.
- Realizar un diagnóstico financiero a la empresa ABC S.A del periodo 2017-2018 a los estados financieros buscando el cumplimiento de su misión y visión.
- Proponer las recomendaciones sobre las estrategias financieras en las áreas que la empresa presente deficiencia para mejorar el control financiero como un aporte importante para crear valor a la empresa.

III. Marco Teórico

3.1. Perfil de la empresa

ABC, S.A
Soluciones Contables & Legales.

Dirección: Costado sur Iglesia Nuestra Señora de Altagracia, Casa No.53. Barrió Altagracia

Teléfono: 2254-4449

3.1.1. Perfil de la Empresa ABC S.A

ABC, S.A. con número RUC J0310000098492 inició operaciones en el año de 1985 con el fin de ofrecer servicios contables y asesorías legales, desde sus oficinas centrales, motivados por la necesidad creciente de que un gran número de pequeñas y medianas empresas prefieren contratar los servicios de contabilidad por terceros especializados en el campo.

La firma ha experimentado una serie de cambios organizacionales de cara a enfrentar los retos que significa atender la necesidad y requerimientos de sus clientes, lo que ha resultado en la especialización y expansión de sus servicios, incluso a ofrecer la ubicación de su personal en las oficinas de los clientes que soliciten este ingenioso e innovador servicio.

Su principal objetivo es ofrecer un servicio personalizado, tecnificado de excelente calidad, y en tiempo óptimo lo que se logra, porque cuentan con un equipo comprometido, profesional y especializado para ofrecer soluciones a todas y cada una de las necesidades de sus clientes, a la vez se garantiza confidencialidad y privacidad de las empresas que atienden.

Actualmente la empresa presta servicios de “Outsourcing” a empresas dedicadas a cualquier actividad comercial y de servicio, en las áreas de administración de recursos humanos, contabilidad con énfasis en temas fiscales, municipales y laborales, además de asesoría legal especializada en consultoría tributaria derecho de empresa y agencia aduanera.

3.1.2. Misión

Planificar y ejecutar soluciones en tiempo óptimo, para la pequeña y mediana empresa en los ramos de la contabilidad, asesoría fiscal, tributaria asesoría y consultoría legal en derecho de empresa, a través del cumplimiento de la promesa de servicio hecha al cliente, en armonía con el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores.

3.1.3. Visión

Crecer, consolidarnos y mantenernos como la firma de contadores públicos y abogados que más se adecue a las necesidades del cliente, en las áreas de contabilidad, asesoría fiscal, y en derecho consultoría empresarial, implementando las últimas herramientas tecnológicas existentes en cada área. De esta forma, logramos estar comprometidos con la visión y el cumplimiento de los objetivos de nuestros clientes.

3.1.4. Valores

Los servicios que prestamos y los actos que llevamos a cabo se guían por los siguientes valores:

- **Confianza**

Ser personas que generen certeza de acuerdo a los resultados obtenidos en el desarrollo de su trabajo.

- **Objetividad**

Todos nuestros juicios emitidos se realizarán de forma objetiva y transparente.

- **Integridad**

Actuar siempre con rectitud e integridad, no mentir y no apropiarse o valerse de logros ajenos.

- **Confidencialidad**

La información de nuestros clientes que sea suministrada para la realización de nuestro trabajo, será tratada de forma confidencial por todo nuestro equipo de trabajo.

- **Cumplimiento de compromiso con nuestros clientes**

La proximidad con el cliente es el factor de éxito.

Los socios y profesionales de nuestra firma se involucran directamente en cada proyecto, adquiriendo el conocimiento necesario para brindar valor agregado a nuestros clientes.

- **Ética profesional y corporativa**

Todos nuestros actos están regidos por el estricto cumplimiento del código de ética de la profesión contable y el código de ética interno de nuestra firma.

3.2. Generalidades de las Finanzas

Según Gitman, L. y Zutter, C. (2012), las finanzas son como:

El arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene e invertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. El conocimiento de las técnicas de un buen análisis financiero no solo ayudará a tomar mejores decisiones financieras como consumidor, sino que también ayudará a comprender las consecuencias financieras de las decisiones importantes de los negocios (p.3).

Para Castro, A. (2008), dice que las finanzas son como:

La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad (p.1).

De acuerdo a Setzer, G. (2002), las Finanzas son como: “La rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos”.

Según Bodie, Z. y Merton, R. (2003), las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo.

Dos características distinguen a las decisiones financieras de otras decisiones de asignación de recursos, los costos y beneficios financieros: se distribuyen a lo largo del tiempo y generalmente no son conocidos con anticipación por los encargados de tomar decisiones ni por nadie más (p.2).

La teoría de las finanzas consta de un grupo de conceptos que ayudan a organizar la forma de asignar recursos a través del tiempo, así como un conjunto de modelos cuantitativos que auxilian en la evaluación de alternativas, la toma de decisiones y la puesta en prácticas de las mismas.

Un principio básico de las finanzas establece que la función primordial del sistema es satisfacer las preferencias de consumo de la gente, incluyendo todas las necesidades básicas de la vida. Las organizaciones económicas, como las empresas y los gobiernos, tienen el propósito de facilitar el logro de esta función primordial.

¿Por qué es importante estudiar finanzas?

- Para organizar los recursos personales

- Para interactuar en el mundo de los negocios
- Para lograr oportunidades de trabajo interesantes y gratificantes
- Para tomar decisiones bien fundamentadas
- Para enriquecerse intelectualmente

La apertura económica y la globalización de las Economías, requiere que las empresas sean altamente competitivas. Para lo antes mencionado como mínimo las empresas deben lograr su supervivencia en el entorno. Es por ello que sin importar el tipo de empresa que sea o mejor dicho su objeto social, estas deben de pretender darle un manejo adecuado a cada uno de los recursos en especial a las finanzas.

Según Guerrero, L. (2009), se entiende por finanzas como:

La obtención y determinación de los flujos de fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar el valor económico de la empresa y supervivencia en el entorno competitivo de hoy y del mañana (p.2).

Ante lo antes mencionado es por ello que debemos tener muy claro los siguientes conceptos:

- **Dinero:** Es todo objeto que tenga aceptación general en el pago de bienes, servicios recibidos, o deudas contraídas, en términos del cual se pueda expresar el valor de todos los demás objetos.
- **Valor del Dinero en el Tiempo:** Uno de los principios más importantes en todas las finanzas. El dinero es un activo que cuesta conforme transcurre el tiempo, permite comprar o pagar a tasas de interés periódicas (diarias, semanales, mensuales, trimestrales).

El concepto de valor del dinero en el tiempo indica que una unidad de dinero hoy vale más que una unidad de dinero en el futuro. Esto ocurre porque el dinero de hoy puede ser invertido, con el propósito de ganar intereses y aumentar en valor nominal.

- **Interés:** Es una cuota cobrada por el uso de dinero.
- **Interés Simple:** es el que se calcula sobre un capital que permanece invariable o constante en el tiempo y el interés ganado se acumula solo al término de esta transacción.
- **Interés Compuesto:** es el interés ganado en cada periodo y este monto es agregado al capital inicial para constituirse en un nuevo capital sobre el cual se calcula un nuevo interés produciéndose lo que se conoce como capitalización la cual puede ser diaria mensual, trimestral, semestral u/o anual y se sigue aplicando hasta que vence la transacción de acuerdo a lo pactado.
- **Activos:** Los activos que posee la empresa simbolizan los recursos que los dueños tienen para el desarrollo de la actividad productiva de la entidad y como resultado de las operaciones diarias que en un futuro le traerán beneficios económicos. Es decir, representan los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad de la empresa, que, en la medida de su utilización.
- **Pasivo:** Son todos los valores negativos, o sea lo que la empresa debe y tiene que pagar a cualquier persona o entidad con excepción de su dueño. Es decir, son todas las Deudas y Obligaciones Contraídas por la Empresa.

3.2.1. Las finanzas de las empresas del hoy y del mañana.

De acuerdo a Guerrero, L. (2009):

La empresa es un organismo social integrado por elementos humanos, técnicos, materiales e inmateriales, cuyo objetivo son: ofrecer bienes y servicios y obtener utilidades entre otros. Es decir, la empresa es una entidad que realiza una actividad encaminada a un fin socioeconómico. Por lo tanto, aquella que logre una mayor armonía y coordinación de los factores y recursos productivos disfrutara de una mejor posición económica financiera (p.3).

3.2.2. Objetivos de las finanzas

El objetivo principal de las finanzas, teóricamente, es el de ayudar a las personas físicas o jurídicas a realizar un correcto uso de su dinero, apoyándose en herramientas financieras para lograr una correcta optimización de los recursos.

Las finanzas en el ámbito empresarial, tiene por objetivos determinar las siguientes condiciones:

- Planear el crecimiento de la empresa, tanto táctica como estratégica.
- Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.
- Asignar recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.
- Optimizar los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión.
- Maximización de las utilidades en el plazo más corto.
- Maximización del patrimonio de los accionistas.
- Maximización del valor actual neto de la empresa.
- Maximización de la creación de valor de la empresa.

3.2.3. Finalidad de las Finanzas.

Según Ochoa, G. (2002). La finalidad última que persigue la actividad financiera es alcanzar la productividad óptima en el uso del Dinero o el valor de los recursos en especies, que puede reflejarse en utilidad o aprovechamiento. Este objetivo final puede desglosarse en los siguientes objetivos parciales:

- Optimización del patrimonio de la empresa
- Captar fondos y recursos financieros por aportación de capital y préstamos
- Coordinar el capital del trabajo
- Coordinar inversiones
- Coordinar resultados
- Realizar análisis financieros
- Tomar decisiones acertadas
- Alcanzas metas y objetivos financieros propuesto

3.3. Matriz FODA

Según Chapman, A. (2004), citando a Albert Humphrey afirma lo siguiente: que el análisis DOFA surgió de una investigación conducida por el Instituto de Investigaciones Stanford entre 1960 y 1970; sus orígenes nacen de la necesidad de descubrir las fallas de la planificación corporativa; la investigación fue financiada por las empresas del Fortune 500.

La matriz de: amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas mejor conocida como matriz (DOFA), es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los líderes a desarrollar cuatro tipos de estrategias: estrategias de fortalezas y debilidades, estrategias de debilidades y oportunidades, estrategias de fortalezas y amenazas, estrategias de debilidades y amenazas. Observar los

factores internos y externos clave es la parte más exigente para desarrollar una matriz DOFA y requiere juicios sólidos, además de que no existe una serie mejor de adaptaciones.

Según Fred, R. (2003), es factible diferenciar estas estrategias unas de otras, las estrategias FO usan las fuerzas internas de la organización para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas. Todos los líderes buscan organizaciones en una posición tal que puedan usar las fuerzas internas para aprovechar las tendencias y los hechos externos. Por regla general, las organizaciones siguen a las estrategias de DO, FA o DA para colocarse en una situación donde puedan aplicar estrategias FO. Cuando una organización tiene debilidades importantes, luchará por superarlas y convertirlas en fortalezas. Cuando una organización enfrenta amenazas importantes, tratará de evitarlas para concentrarse en las oportunidades.

De acuerdo a Fred, R. (2003), las estrategias DO pretenden superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas. En ocasiones existen oportunidades externas clave, pero una organización tiene debilidades internas que le impiden explotar dichas oportunidades.

Fred, R. (2003), considera que las estrategias FA aprovechan las fortalezas de la organización para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas. Esto no quiere decir que una organización fuerte siempre deba enfrentar las amenazas del entorno externo.

Para Fred, R. (2003), las estrategias DA son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno. Una organización que enfrenta muchas amenazas externas y debilidades internas de hecho podría estar en una situación muy precaria. En realidad, quizás tendría que luchar por: sobrevivir, fusionarse, atrincherarse, declararse en quiebra u optar por la liquidación.

Fred, R. (2003), establece que la elaboración de una matriz DOFA se lleva a cabo con los ocho pasos siguientes: elaborar una lista de las oportunidades externas; elaborar una lista de las amenazas externas; elaborar una lista de las fortalezas internas; elaborar una lista de las debilidades internas; adecuar las fortalezas internas a las oportunidades externas y registrar las estrategias FO resultantes; adecuar las debilidades internas a las oportunidades externas y registrar las estrategias DO resultantes, adecuar las fortalezas internas a las amenazas externas y registrar las estrategias FA resultantes; adecuar las debilidades internas a las amenazas externas y registrar las estrategias DA resultantes.

El propósito es generar estrategias alternativas viables, y no en seleccionar ni determinar las mejores estrategias. No todas las estrategias desarrolladas en una matriz DOFA, por consiguiente, serán seleccionadas para su aplicación.

3.4. Las cinco fuerzas de Michael Porter



Figura #1 Las cinco fuerzas de Michael Porter. Fuente: Porter, M. (1987).

Primeramente, Ferre, J. (2009), habla que el análisis de las cinco fuerzas de Porter: "es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, utilizado como modelo de gestión

que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del estudio de la industria o sector a la que pertenece".

En él se describen cinco fuerzas que influyen en la estrategia competitiva de una compañía determinando las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste. Cuatro de esas fuerzas se combinan con otras variables, dando origen a una quinta fuerza. Estas están definidas de la siguiente manera:

- Amenaza de la entrada de nuevos competidores
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores o consumidores
- Amenaza del ingreso de productos sustitutos
- Rivalidad entre competidores

El clasificar estas fuerzas de esta forma permite lograr un mejor análisis del entorno de la empresa o de la industria a la que pertenece, y de ese modo, en base a dicho análisis, poder diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas. Hace referencia a las empresas que compiten directamente en una misma industria, ofreciendo el mismo tipo de producto.

3.4.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Según Potter, M. (1982), considera que en un sector en el que se conoce que el rendimiento del capital invertido es superior a su costo, la llegada de empresas interesadas en participar del mismo será muy grande y rápida, hasta aprovechar las oportunidades que ofrece el

mercado. Las compañías que entran en el mercado incrementan la capacidad productiva en el sector.

En el caso de que haya beneficios superiores a la media en el sector, atraerá mayor número de inversionistas, aumentando la competencia y, en consecuencia, bajando la rentabilidad del sector. Al intentar entrar una nueva empresa a una industria, ésta podría tener barreras de entradas tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, entre otros. Pero también podrían fácilmente ingresar si es que cuentan con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos. Esto lleva a uno de los conceptos de las estrategias, el concepto de barreras de entrada y su relación con la rentabilidad de la industria.

3.4.2. Amenaza de posibles productos sustitutos.

De acuerdo a Potter, M. (1982), los productos sustitutos son aquellos que realizan las mismas funciones del producto en estudio. Constituyen también una fuerza que determina el atractivo de la industria, ya que pueden reemplazar los productos y servicios que se ofrecen o bien representar una alternativa para satisfacer la demanda. Representan una seria amenaza para el sector si cubren las mismas necesidades a un precio menor, con rendimiento y calidad superior. Las empresas de un sector industrial, pueden estar en competencia directa con las de un sector diferente si los productos pueden sustituir al otro bien.

3.4.3. Poder de negociación de los proveedores.

Según Potter, M. (1982), esta fuerza hace referencia a la capacidad de negociación con que cuentan los proveedores, quienes definen en parte el posicionamiento de una empresa en el mercado, de acuerdo a su poder de negociación con quienes les suministran los insumos para la producción de sus bienes. Por ejemplo, mientras menor cantidad de proveedores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que, al no haber tanta oferta de insumos, éstos pueden fácilmente aumentar sus precios. Además de la cantidad de proveedores que existan, su poder de negociación también podría depender del volumen de compra, la cantidad de materias primas sustitutas que existan, el costo que implica cambiar de materias primas, entre otros.

3.4.4. Poder de negociación de los clientes.

De acuerdo a Potter, M. (1982), la competencia en un sector industrial está determinada en parte por el poder de negociación que tienen los clientes con las empresas que producen el bien o servicio. En los mercados de productos son dos los factores que influyen en la determinación de la fortaleza del poder de negociación de una empresa frente a sus clientes: sensibilidad al precio y poder de negociación.

3.4.5. Rivalidad entre competidores existentes.

Para Potter, M. (1982), la rivalidad entre competidores está en el centro de las fuerzas y es el elemento más determinante del modelo de Porter. Es la fuerza con que las empresas emprenden acciones, de ordinario, para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su posición competitiva a costa de sus rivales en el sector. La situación actual del mercado en

cualquiera de los sectores viene marcada por la competencia entre empresas y la influencia de esta en la generación de beneficios. Si las empresas compiten en precios, no solo ellas generan menos beneficios, sino que el sector se ve perjudicado, de forma que no atrae la entrada de nuevas empresas. En los sectores en los que no se compite en precios se compite en publicidad, innovación, calidad del producto/servicio. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

3.5. Diagnostico Financiero

Para Cortes, J. (2009), el diagnóstico financiero se puede definir: "como un proceso analítico que permite conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con el fin de corregir los primeros y aprovechar las segundas".

En el diagnóstico se examinan y mejoran los sistemas y prácticas de la comunicación interna y externa de una organización en todos sus niveles y también las producciones comunicacionales de una organización tales como historietas, metáforas, símbolos, artefactos y los comentarios que la gente de la organización hace en sus conversaciones diarias.

Para tal efecto se utiliza una gran diversidad de herramientas, dependiendo de la profundidad deseada, de las variables que se quieran investigar, de los recursos disponibles y de los grupos o niveles específicos entre los que se van a aplicar. El diagnóstico no es un fin en sí mismo, sino que es el primer paso esencial para perfeccionar el funcionamiento comunicacional de la organización.

3.5.1. Contenido de un diagnostico financiero.

Según Cortes, J. (2009), el Diagnostico Financiero debe contener:

La información histórica, presente y proyectada que permita determinar la realidad financiera y comercial de una empresa, su evolución respecto al pasado y sus proyecciones futuras. Debe contener información necesaria, las cuales se encuentran en las cuentas anuales al igual que métodos de análisis de los objetivos financieros, rentabilidad y solvencia, además de un estudio económico de la rentabilidad y otro de la solvencia (p.157).

3.5.2. Elementos de un Diagnostico Financiero.

De acuerdo a Cortes, J. (2009), opina que se puede dividir el Diagnostico Financiero en tres etapas principales la cual abarca tres aspectos:

- La forma en que se recolecta la información, las herramientas y los procesos utilizados.
- La metodología utilizada para recopilar la información, la cual sigue dos corrientes, los métodos usados para obtener información desde el cliente (entrevistas, cuestionarios) y los usados para obtenerla desde el consultor (observación).
- La frecuencia con que se recolecta la información, la cual depende de la estabilidad del sistema.

En la organización de la información, en donde es necesario considerar tres aspectos claves:

- El diseño de procedimientos para el proceso de la información.
- El almacenamiento apropiado de los datos.
- El ordenamiento de la información, de modo que sea fácil de consultar.

Análisis e interpretación de la información, que consiste en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las cuestiones planteadas al inicio de la investigación.

El diagnóstico financiero hace referencia al análisis cualitativo de la información financiera de una empresa. El punto de partida para preparar el diagnóstico financiero es el Análisis Financiero en cuenta tal.

Un buen diagnóstico financiero es en definitiva el resultado de un buen análisis financiero en el cual se ve reflejado el estado actual de la empresa financieramente hablando es la "fotografía financiera de la empresa la que permite la toma de decisiones.

3.6. Métodos de análisis para un diagnostico financiero

3.6.1. ¿Qué es un análisis financiero?

El análisis financiero según Nava, M. (2009), "es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras" (p.606).

Según Nava, M. (2009) nos dice que el análisis financiero:

Constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados (p.607).

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al

nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.

Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, que aporta a la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

3.6.2. Estados financieros para el diagnóstico financiero

Según el comité de normas internacionales de contabilidad en la NIC 1 “Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad” (p.7).

Lo estados financieros poseen la información financiera de una entidad, por lo tanto, ellos son los que brindan la guía para la toma de decisiones.

3.6.2.1. *Objetivo de los estados financieros*

Según la NIC 1 publicada por el comité de normas internacionales de contabilidad menciona el siguiente objetivo:

El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas (p.7).

3.6.2.2. *Importancia de los estados financieros*

Según Meigs, M. (2003), afirma que los estados financieros sirven para:

Informarles a los administradores y dirigentes de la empresa, del resultado de su gestión. En estos casos debe acompañarse a los estados financieros, datos estadísticos e informes detallados de las operaciones. Para informarles a los propietarios y accionistas el grado de seguridad de sus inversiones y su productividad se le debe hacer resaltar la capacidad de ganancia del negocio; para facilidades de crédito o depósitos fiscales, en virtud de que a los acreedores les interesa primordialmente la solvencia de la empresa, naturaleza y suficiencia de su capital de trabajo (p. 59).

Según Gitman, L. J. (2007), indica que los cuatro estados financieros clave que requiere son:

Estado de Resultados: Corresponde a la sumatoria de ingresos, costos, gastos y corrección monetaria, los cuales debidamente asociados deben arrojar los resultados del ejercicio.

Balance General: En el que se relacionan los activos, pasivos y el patrimonio, con el objetivo de ser reconocidos se pueda determinar de forma razonable la situación financiera del ente económico a una fecha dada.

Estado de Cambios en el Patrimonio: En este se muestra de forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades que se obtienen durante un periodo, así como también las ganancias retenidas en periodos anteriores.

Estado de Cambios en la situación financiera: Se utiliza para pronosticar situaciones de riesgo que tenga la empresa, pero tiene como objetivo principal centrarse en la utilidad que tiene para evaluar la procedencia y utilización de fondos de largo plazo, con este conocimiento el administrador financiero podrá planear de mejor forma los requerimientos de fondos futuros a mediano y largo plazo.

Estado de Flujos de Efectivo: Ofrece ayuda en la planeación y en la generación de presupuestos, sin que se deje a un lado la medición que se realiza para el cumplimiento de los

compromisos adquiridos (p.81).

3.6.3. Clasificación de los métodos de Análisis de un Diagnostico Financiero.

3.6.3.1. Métodos de análisis financiero

Según Córdoba, M. (2012) establece que:

los métodos de análisis financiero son los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

- **Rentabilidad:** es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
- **Tasa de rendimiento:** es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.
- **Liquidez:** es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

De acuerdo con la forma de analizar el Contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

- **Análisis Vertical:**

Según Córdoba, M. (2012) el análisis vertical “Es un procedimiento estático que consiste en analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras de un solo período en forma vertical.” (p. 96)

De acuerdo a Córdoba, M. (2012) dice que “El objetivo del análisis vertical es determinar qué tanto representa cada cuenta dentro del total, para lo cual se debe dividir la cuenta que se quiere determinar por el total y luego se procede a multiplicar por 100.” (p. 97)

Este método permite conocer la distribución de los recursos de la entidad y cuál tiene

mayor valor y cuales poseen debilidad o han mejorado.

- **Análisis Horizontal:**

Según Córdoba, M. (2012) plantea que:

El análisis horizontal busca determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un período respecto a otro, para lo cual se establece la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un período 2 respecto a un período 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1 (p.98).

3.7. Razones Financieras

Morales, A.; Morales, J. & Alcocer, R. (2014) Con respecto a las razones financieras indica que son: "unos de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las razones financieras, estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa"(p.163).

Las razones financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales.

Las razones financieras se dividen en cuatro grupos:

- Razones de Liquidez
- Razones de Actividad o Eficiencia
- Razones de Apalancamiento o Endeudamiento
- Razones de Rentabilidad

3.7.1. Razones de Liquidez.

Según Gitman, L. y Zutter, C. (2012), mencionan que: "la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento" (p 65).

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas a corto plazo.

Las razones que se subdividen son:

- **Razón circulante:** 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 calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón circulante} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

- **Razón de prueba ácida:** Esta razón es una medida de liquidez; sin embargo, excluye los inventarios. Esta exclusión de los inventarios, permite medir la capacidad de pago de la empresa a partir de aquellos activos circulantes que le permitirán disponibilidad de fondos inmediata sin tener que realizar el inventario. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante.}'' \text{ (p.66)}$$

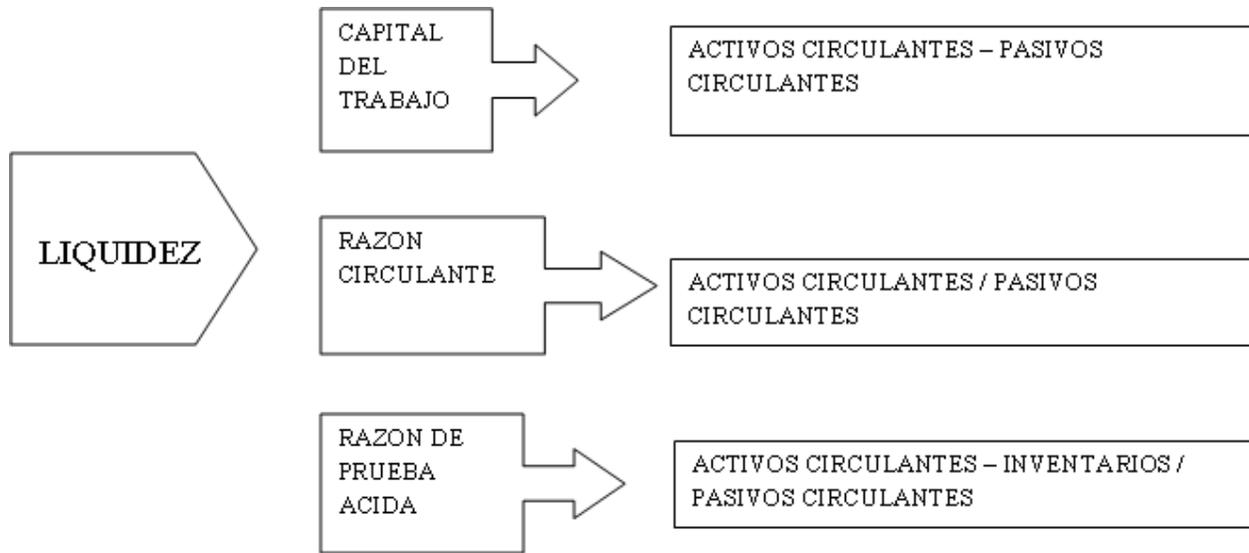


Figura #2. Indicadores de liquidez. **Fuente:** Gitman, L. y Zutter, C. (2012)

3.7.2. Razones de Actividad o eficiencia.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012), mencionan que:

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros (p.68).

Existen varios índices para la medición de la actividad los cuales son:

- **Rotación de inventarios:** mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. Se calcula así:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventario}$$

Señala el número de veces que el inventario rota durante un periodo de tiempo determinado, es decir, el número de veces que el inventario se convierta en efectivo o en cuentas por cobrar (p. 68).

- **Periodo promedio de cobro:** mide el tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro.

Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, así:

Período promedio de cobro = Cuentas por cobrar / Ventas promedio por día = Cuentas por cobrar / (Ventas Anuales/ 360).

Una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar se pueden calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes. Para ello, basta con dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado: Días/Rotación. El indicador de rotación de cartera y el número de días de recuperación de las cuentas por cobrar (p. 68).

- **Periodo promedio de pago:** mide el tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas. Se calcula así:

Período promedio de pago = Cuentas por cobrar / Compras promedio por día = Cuentas por Cobrar / (Compras Anuales / 360).

- **Rotación de los activos totales:** indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Se calcula así: Ventas / Activos

Este indicador establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas (p. 68).

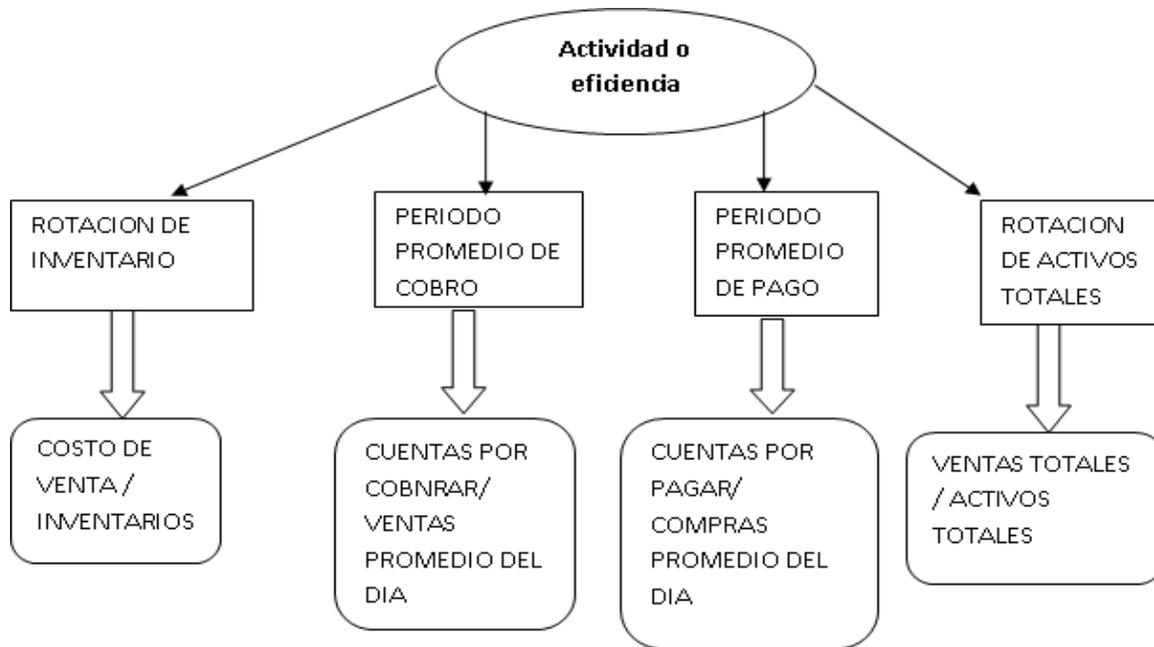


Figura #3. Indicadores de actividad. **Fuente:** Gitman, L. y Zutter, C. (2012).

3.7.3. Razones de Endeudamiento o apalancamiento.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012), dicen que: " la posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades" (p. 69).

En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas.

En cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el

aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados.

Los índices para la medición del índice de Endeudamiento o Apalancamiento son:

- **Razón de deuda:** mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades.

Se calcula así: $\text{Pasivo total} / \text{Activo total}$

- **Razón cobertura de Intereses:** mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses.

El apalancamiento indica el grado de riesgo y rendimiento que implica el recurrir al financiamiento como deuda y acciones preferentes, los que generan al negocio ciertos gastos fijos, lo que conocemos como apalancamiento financiero.

Este se calculará así: $\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$; también puede medirse como la relación de los activos a las deudas y se puede interpretar como nivel de solvencia financiera total: $\text{Activos Totales} / \text{Pasivos Totales}$.

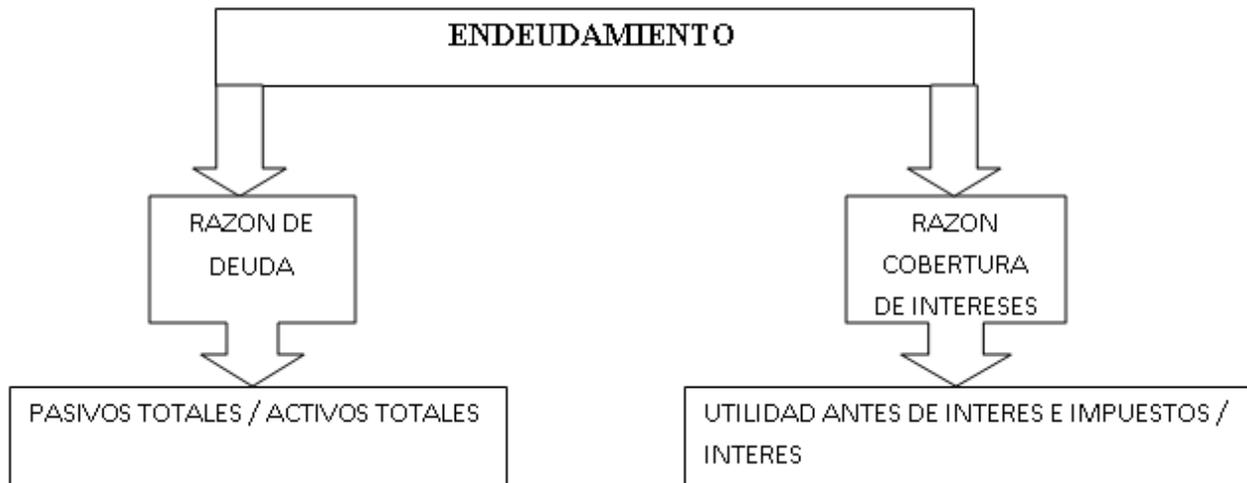


Figura #4. Indicadores de endeudamiento. **Fuente:** Gitman, L. y Zutter, C. (2012)

3.7.4. Razones de Rentabilidad.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012), dicen que: "permiten medir el grado de rentabilidad que obtiene la empresa respecto a las ventas, al monto de sus activos o al capital aportado por los socios"

Los índices para la medición de Rentabilidad se mencionan:

- **Margen Bruto de Utilidad:** sirve para medir el porcentaje de utilidad de la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias.

Se determina de la siguiente manera: $(\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Ventas}$.

- **Margen Neto de Utilidades:** sirve para medir el porcentaje de utilidad de la empresa después de cubrir sus gastos de operación y obligaciones tributarias.

Se determina de la siguiente manera: $\text{Ventas Netas} - (\text{Gastos Operación} + \text{Impuestos})$.

- **Rotación de Activos:** sirve para medir la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos.

Se determina de la siguiente manera: $\text{Ventas Totales} / \text{Activos Totales}$.

- **Rendimiento de la Inversión:** sirve para determinar la rentabilidad de los activos de la empresa.

Se determina de la siguiente manera: $\text{Utilidad Neta después de Impuestos} / \text{Activos Totales}$.

- **Rendimiento del Capital:** sirve para medir la rentabilidad del capital de la empresa.

Se determina de la siguiente manera: $\text{Utilidad Neta después de Impuestos} / \text{Capital}$.

- **Utilidad por Acción:** sirve para medir el nivel de utilidad de cada acción de la empresa.

Se determina de la siguiente manera: $\text{Utilidad Neta} / \text{Número de Acciones}$.

3.7.5. Apalancamiento operativo y financiero.

Según Gitman, L. (2003). "El apalancamiento, es el resultado del uso de activos o fondos de costo fijo para aumentar los rendimientos para los dueños de la empresa" (p.422).

En general, los incrementos de apalancamiento dan como resultado el incremento del rendimiento y el riesgo, mientras que las reducciones de apalancamiento dan como resultado la reducción del rendimiento y el riesgo.

La cantidad de apalancamiento en la estructura de capital de la empresa, la combinación de deuda a largo plazo y capital mantenida por la empresa; puede afectar de manera significativa su valor al afectar el rendimiento y el riesgo.

A diferencia de algunas causas de riesgo, la administración tiene el control casi total sobre el riesgo introducido a través del uso de apalancamiento. Los tres tipos básicos de apalancamiento se pueden definir mejor con referencia al estado de resultados de la empresa.

3.7.5.1. Apalancamiento Operativo

Según Gitman, L. (2003), afirma lo siguiente: "El apalancamiento operativo es el resultado de la existencia de los costos operativos fijos de la corriente de ingresos de la empresa" (p.422).

El apalancamiento operativo es el uso potencial de costos operativos fijos para magnificar los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos de la empresa. Se refiere a la relación entre los ingresos por ventas de la empresa y sus utilidades antes de interés e impuestos (UAI).

El Apalancamiento Operativo o palanca operativa (GAO), es una medida cuantitativa que permite analizar la sensibilidad de las utilidades operativas antes de intereses e impuestos (UAI) que genera un negocio ante las variaciones producidas en las ventas y costos. Este es un indicador donde se centran los bancos para poder evaluar si el negocio de un cliente es capaz de autofinanciarse y lograr utilidades superiores para garantizar el pago de una deuda. La clave de la palanca de operación son los costos fijos de operación. Cuanto mayor sea la proporción de costos fijos a los costos totales, mayor será la palanca operativa de la empresa.

La fórmula que se utiliza para medir el grado de palanca operativa es el siguiente: $GAOP = \frac{\% \text{incremento en las UAI}}{\% \text{incremento en las ventas}}$.

3.7.5.2. Apalancamiento Financiero

Según Gitman, L. (2003), afirma que: "Apalancamiento financiero da como resultado la presencia de costos financieros fijos en la corriente de utilidades de la empresa" (p.422).

El apalancamiento financiero es el uso potencial de costos financieros fijos para magnificar los efectos de cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) sobre las utilidades por acción (UPA) de la empresa. Los costos financieros fijos que se pueden encontrar en el estado de resultado de la empresa son 1) interés de la deuda y 2) dividendos de acciones preferentes. Estos cargos se deben pagar independientemente de la cantidad de UAI disponible para pagarlos.

El efecto del apalancamiento financiero es tal que un incremento en las UAI de la empresa da como resultado un incremento más que proporcional en las utilidades por acción (UPA) de la empresa, mientras que una reducción en las UAI de la empresa da como resultado una reducción más que proporcional en la UPA.

Calculo del apalancamiento financiero: $\text{Activo} / \text{fondos propios} * \text{UAI} / \text{UAI}$

3.7.5.3. Apalancamiento Total

Según Gitman, L. (2003), afirma lo siguiente: "Se refiere a la relación entre los ingresos por ventas de la empresa y las utilidades por acción (UPA)" (p.423).

Si una empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo, su punto de equilibrio es relativamente alto, y los cambios en el nivel de las ventas tienen un impacto amplificado o "apalancado" sobre las utilidades. En tanto que el apalancamiento financiero tiene exactamente el mismo tipo de efecto sobre las utilidades; cuanto más sea el factor de apalancamiento, más

alto será el volumen de las ventas del punto de equilibrio y más grande será el impacto sobre las utilidades provenientes de un cambio dado en el volumen de las ventas.

IV. Preguntas Directrices

Para reconocer la salud financiera de la empresa ABC S.A en el período 2017- 2018 se requiere elaborar un Diagnostico financiero. Conforme a la problemática planteada, surgen preguntas que quedan por resolverse:

- ¿La empresa ABC, S.A posee una estructura a la cual regirse?
- ¿La empresa ABC, S.A posee manual de funciones y planes estratégicos?
- ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades que presenta la empresa ABC S.A?
- ¿Cuáles son las principales oportunidades y amenazas que presenta la empresa ABC, S.A?
- ¿Cómo se encuentra la empresa ABC, S.A según los indicadores financieros?
- ¿Es de importancia la elaboración de un Diagnostico Financiero a la empresa ABC, S,A para la toma de decisiones?
- ¿La realización del Diagnostico Financieros a la empresa ABC, S.A en el periodo 2017-2018 servirán para su mejoramiento?

V. Operacionalización de las variables.

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADOR	ITEM
Analizar la estructura organizacional de la empresa ABC S.A.	Estructura organizacional	Según Robbins S. (1999) la estructura organizacional es un proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la misma.	Conocer la organización y funcionalidad de la empresa para conocer del proceso de manejo de la entidad.	Análisis Cualitativo Misión Visión Valores Objetivos corporativos Estrategias corporativas Objetivos por departamento Estrategias por departamento Descripción del proceso de análisis cualitativo y cuantitativo.	Anexo #1, (preg. 1 a la 7) Anexo #2 (preg. 1 a la 7) Anexo #3 Guía de Observación
Identificar el entorno empresarial a través del análisis FODA y cinco fuerzas de Michael Porter a la empresa ABC S.A en el periodo 2017-2018 para realizar un diagnóstico financiero.	Entorno empresarial	Según Butterfield G. (2005) el entorno empresarial se entiende por teoría organizacional que analiza las estrategias, estructuras, funcionamiento tanto de la organización como de todos los participantes y hace referencia a los factores externos a la empresa que influye en esta y condicionan su actividad	Revisar los procedimientos utilizados para identificar los datos cuantitativos y cualitativos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones entre los períodos y los cambios en los ejercicios contables.	Fortalezas Oportunidad Amenazas Debilidades Poder de negociación con los clientes Poder de negociación con los proveedores Amenazas de nuevos competidores Amenazas de productos sustitutos Rivalidad entre competidores.	Anexo #1 (preg. 8 a la 16) Anexo #2 (inciso 1 al 14) Anexo #3 Guía de Observación

<p>Realizar un diagnóstico financiero a la empresa ABC S.A del periodo 2017-2018 a los estados financieros buscando el cumplimiento de su misión y visión.</p>	<p>Diagnostico financiero</p>	<p>Para Cortes, J. (2009) El diagnóstico financiero es básicamente la evaluación financiera que se hace a una organización, a fin de determinar el estado real financiero con el cual se puede establecer el tiempo de vida restante para la empresa, y las posibilidades de inversión y financiación a las que se pueden acceder.</p>	<p>El diagnóstico financiero analiza la situación de la empresa para evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y formular planes estratégicos a futuros revisando la información financiera que ha sido brindada.</p>	<p>Estados Financieros Análisis verticales y horizontales Razones de liquidez Razones de actividad Razones de endeudamiento Razones de rentabilidad ROE ROA</p>	<p>Anexo # 2 (preg. 17 a la 20) Anexo # 4, Anexo #5, Anexo #6 (Análisis Financiero) Anexo #3 Guía de Observación</p>
--	-------------------------------	--	--	---	--

VI. Diseño Metodológico

6.1. Enfoque de la investigación

En el trabajo realizado a ABC, S.A es de un enfoque cualitativo, con lineamiento cuantitativo aplicado al estudio del Diagnostico financiero para esta investigación cualitativa inductiva, como resultado de realizar un análisis de la empresa, al evaluar el funcionamiento de la misma se puede emitir una opinión sobre el estado financiero de la misma.

Considerando las características y criterios más relevantes de la situación financiera así mismo tomando en cuenta la organización de la empresa y los análisis de los estados financieros del periodo 2017- 2018, por tanto, se realizó la interpretación del objeto en estudio, a través de la valoración de cómo ejecutan su operacionalidad.

Con relación a lo cuantitativo, se llegó a describir la verdadera situación financiera cuantificando la información financiera del período 2017-2018 de los datos confiables proporcionados por la administración de la empresa. Toda la información se obtuvo mediante entrevistas a nivel personal con la dueña de la empresa ABC S.A, también al gerente-administrador y al contador como así mismo se hizo un estudio de campo de la empresa.

6.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación es de carácter descriptivo porque en este trabajo se tuvo que aplicar la observación en primer lugar y describir su entorno real, permitiendo diagnosticar la situación de la empresa para que posteriormente proponer estrategias de mejora las deficiencias que esta presenta.

El propósito de la investigación de campo es recolectar la información requerida mediante diversas fuentes que permitan conocer si la empresa ABC S.A., es evaluada financiera para la mejor toma de decisiones.

La investigación se torna longitudinal por el estudio que se realizó al evaluar a las personas encargadas de la dirección de la empresa y las que laboran en la entidad para evaluar la relación entre ellas. La investigación es transversal porque se escogió un elemento de estudio para observar y poder comparar su comportamiento con el campo en relación. Es retrospectiva debido a que se va a probar una teoría planteada para analizar los factores o características. Y es de estudio prospectivo porque es originado por una causa para que con el tiempo en una determinada población se pueda determinar un efecto.

Con respecto a la estructura organizacional de la empresa se pretende alcanzar el orden y distribuir adecuadamente el trabajo, a las dirigentes y aprovechar los recursos que posee la empresa al máximo. En el entorno empresarial que se desarrolla la empresa se pretende mejorar las condiciones que en que se encuentra creando estrategias y estructuras adecuadas a las condiciones de su actividad. Y es diagnóstico financiero determinara las condiciones de vida financiera en la que se encuentra para poder dar las recomendaciones adecuadas.

6.3. Población y Muestra del estudio

La población en estudio se desarrolló en la empresa ABC S.A, que se encuentra en la ciudad de Managua, para analizar su situación financiera.

La muestra se conformó por el conjunto de Estados Financieros (Estado de Resultado y Estado de Situación Financiera), balanzas de Comprobación para corroborar las cifras que se analizaran para el periodo 2017-2018 de la empresa ABC, S.A; a través del análisis vertical y

horizontal, razones financieras y análisis de Michael Porter; de igual manera se vieron involucrados es el estudio el Propietario de la empresa, Contador General

6.4. Métodos y técnicas

6.4.1. Instrumentos

Luego de haber definido el diseño de la investigación, la población y muestra, se procedió a la recolección de datos sobre las variables de estudio.

La información recopilada de fuentes primarias, se realizaron entrevistas al gerente general (propietaria) y contador general, así mismo se utilizaron documentos contables de la empresa. Y fuentes secundarias porque se tomaron datos teóricos de libros, revistas científicas, tesis y publicaciones en internet.

El procedimiento para realizar la investigación fue documental porque se recopiló información para enunciar las teorías que respaldan el estudio y de campo porque se utilizó la observación y la entrevista.

La investigación se basa en el uso de las herramientas de diagnóstico y análisis financiero de igual manera los ratios financieros, y el análisis vertical y horizontal, que serán aplicados a los estados de situación financiera y estados de resultados de la empresa ABC, S.A. de los períodos 2017 y 2018; esto con el objetivo de analizar cada uno de los principales rubros financieros de la empresa como son liquidez, endeudamiento y rentabilidad, para obtener un análisis objetivo de la situación económica que sirva como guía para la toma de decisiones.

Al haber hecho el trabajo de campo se considera el por qué es necesario un diagnóstico, ver qué tipo y cuáles estados financieros elabora la empresa, si están debidamente auditados, si

se rigen con las normas contables, si han notado cambios significativos entre un período con otro, esto se hace para facilitar el estudio financiero de la empresa.

6.5.2. Técnicas

Para realizar la investigación se realizan procesos de autorización a las autoridades correspondientes para poder tener acceso a la información financiera interna de la empresa, para poder realizar el diagnóstico financiero de la empresa de la empresa ABC, S.A manteniendo confidencialidad del uso de su información solo para objeto del presente trabajo.

En el proceso de recolección de datos se utilizará el instrumento como guía de observación, y las entrevistas a los encargados de realizar los estados financieros de la empresa y de la dirección y toma de decisiones de la entidad.

Se entrevistará al Gerente (propietaria), para conocer la visión empresarial que posee para el manejo de la entidad; de igual manera se entrevistara al contador por lo que compartirá conocimientos sobre la realización de las operaciones de la empresa

Con la información obtenida se procesará de acuerdo a los objetivos específicos presentados en el trabajo, al organizar toda la información se podrá dar respuesta a cada uno de ellos, obteniendo cifras y porcentajes la cual se les dará un valor verbal, apoyando en los gráficos que mostraran el comportamiento de la empresa con los datos financieros, la cual explicaran la salud financiera de la misma.

Por último, se presentarán conclusiones a la investigación en estudio cumpliendo el objetivo principal de la investigación, se presentarán recomendaciones ligadas a las conclusiones que permitirán plantearse mejores estrategias para alcanzar el rendimiento y eficiencia de la empresa

6.6. Instrumentos de análisis.

Como parte del proceso investigativo se realizan ciertos instrumentos que apoyen a la finalidad y aplicación de los objetivos del objeto en estudio. Por lo cual se aplicaron los siguientes instrumentos:

- Entrevista al gerente este instrumento tiene como finalidad conocer la misión y visión de la empresa, sus metas a alcanzar, como es su organización y el entorno donde se desempeña, sus conocimientos y aplicaciones de estudios a la empresa para saber su salud financiera y cuáles son sus objetivos principales a futuro para el andar de la empresa (anexo #1).
- Entrevista al contador este instrumento tiene como finalidad obtener la información y análisis financiero de los años en estudio de la empresa. Dar a conocer los elementos y razones que conforman las cifras y movimientos de los estados financieros (anexo #2).

VII. Análisis de Resultados.

7.1. Estructura Organizacional ABC, S.A

La empresa ABC, S.A como toda entidad posee una misión y visión de la cual se enfoca para seguir el rumbo de la empresa y posee valores que inculca al personal que labora en ella.

Según la entrevista realizada (anexo #1) Con respecto a su organización empresarial no se rige por una jerarquía organizacional, solamente existe un único dueño que es el que toma todas las decisiones y la dirección administrativa de la empresa.

No posee división de departamentos para cada área financiera, es decir; el administrador que es una persona de confianza de la propietaria, es el encargado de recursos humanos, pagos y de algunas tomas de decisiones si es necesario.

No tiene un control que defina cada responsabilidad del personal que labora en la empresa, es decir; al contador (empleado) se le es asignada una empresa de la cual es responsable pero no se define las obligaciones a realizar. No posee estrategias para el desarrollo de la misma que visualice más allá de su entorno.

En pocas palabras la empresa ABC, S.A tiene deficiencia en la organización administrativa para llevar a un funcionamiento óptimo de la misma, por lo que su manejo es totalmente empírico a pesar de los años que tiene en funcionamiento.

7.2. Análisis FODA

La toma de decisiones es un proceso cotidiano mediante el cual se realiza una elección entre diferentes alternativas. Para realizar una acertada toma de decisión sobre un tema en particular, es necesario conocerlo, comprenderlo y analizarlo, para así poder darle solución.

Es importante recordar que “sin problema no puede existir una solución”. Según la guía de observación (Anexo #3), se aplicará el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) a la empresa ABC, S.A, para cada efecto hay una causa por eso se analizó el entorno de la empresa (Anexo # 7) para poder obtener:

- Fortalezas + Amenazas = Riesgo: Estrategias Defensivas
- Oportunidades + Debilidades = Desafíos: Estrategias de Cambio
- Fortalezas + Oportunidades = Potenciales: Estrategias Ofensivas
- Debilidades + Amenazas = Limitaciones: Estrategias de Supervivencia

Estrategias FA:

- Mejorar constantemente el servicio.
- Ofrecer a los clientes fieles calidad de servicio, precios competitivos y facilidad de pago.
- Realizar reuniones para elaborar planes de trabajo que beneficien al servicio de la empresa.
- Realizar campañas publicitarias donde se den a conocer los servicios de la empresa.
- Estar atentos en los ámbitos sociales para estar informados y darle atención al cliente.

Estrategias DO:

- Definir las responsabilidades del personal para dar un mejor servicio.
- Promocionar el servicio buscando el reconocimiento de la empresa en el mercado.
- Mejorar las instalaciones y equipos de cómputos en el ámbito laboral.
- Ejercer un plan de desarrollo en la empresa, para mejorar las deficiencias en el servicio.

Estrategia FO:

- Fortalecer la motivación del personal mediante el establecimiento de incentivos.
- Diseñar procesos de mejoramiento en la calidad del servicio.
- Promover la publicidad de la empresa.
- Asegurar la fidelidad de los clientes existentes ofreciéndoles siempre un servicio de excelente calidad
- Incrementar cada una de las fortalezas para aprovechar el máximo las oportunidades y hacer que se nos presenten nuevas.

Estrategias DA:

- Reducir costos y mejorar constantemente la calidad del servicio.
- Analizar y documentar los procesos para detectar y corregir las fallas en el servicio.
- Aprovechar el marketing tecnológico para dar publicidad a la empresa.

7.2.1. Las cinco Fuerzas de Michael Porter

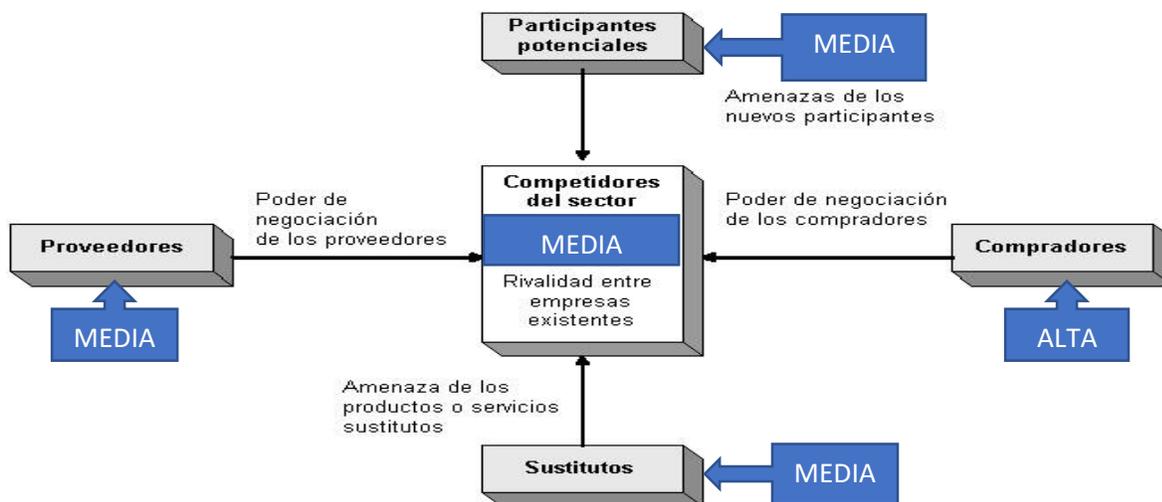


Figura #5. Las cinco fuerzas de Michael Porter. Fuente: Elaboración propia

7.2.1.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores. (Media)

En la industria de servicios contables y legales el ofrecimiento en outsourcing demanda tener personal capacitado con experiencia, al igual que sistemas que lo respalden y que sea adecuado a la actualización en tecnología. Por tanto, se requiere de un capital necesario para invertir y poder lidiar con la introducción de al mercado.

Se puede entender que en este mercado no existe diferenciación en los servicios ofertados; por lo que para el ingreso de nuevas empresas en esta industria es necesario que ofrezcan un valor agregado en sus servicios. Su principal barrera para la entrada de nuevos competidores seria las desventajas a las que se enfrentan, especialmente en lo concerniente a la introducción de canales de distribución del servicio y los aranceles ofertados.

Además de que en este tipo de negocio se basa con gran fuerza del prestigio, experiencia y aprendizaje, aquí presenta una ventaja para ABC S.A al ser una consultora que ha estado presente más de 20 años en el mercado.

7.2.1.2. La rivalidad entre los competidores. (Media)

A pesar de la presencia de muchas consultoras que presentan gran respaldo debido a que son reconocidas internacionalmente, no existe mucha rivalidad entre los competidores, particularmente porque el mercado en meta son las pequeñas y medianas empresas, además de que existe un gran potencial de diferenciación lo que ayuda a que la rivalidad entre competidores disminuya.

Las grandes consultoras ofrecen una gama más amplia de servicios, pero se enfocan en las grandes empresas. Por eso el 100% de los ingresos de la empresa ABC, S.A es por venta de servicios a pequeñas y mediana empresas. El número de consultoras existentes en la actualidad que ofrecen servicios similares destinados al desarrollo de las empresas y al outsourcing, han venido aumentando, por lo cual se encuentran enfrentadas a guerras de precios, campañas publicitarias, y promociones.

Cada consultora posee su grupo de clientes fijos, y la oferta de sus servicios se realiza generalmente de boca a boca, por la recomendación de los clientes actuales. La ventaja de la empresa ABC, S.A es que tiene la dedicación de centrarse detenida y detalladamente al cliente brindándole exclusividad y la atención solicitada

7.2.1.3. Poder de negociación de los proveedores. (Medio)

Siendo una empresa de servicios contables y legales son menos los proveedores necesarios para desarrollar el negocio, por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores es bajo.

El único insumo de relevancia es el sistema y su mantenimiento, dado que el número de proveedores de este servicio es alto, la empresa puede cotizar entre distintas opciones y no se encuentra sujeto a un solo proveedor y el gasto es mínimo ya que se hace en un periodo semestral.

Sin embargo, el recurso más importante para este tipo de empresas es el personal contratado, como se dijo con anterioridad el personal necesario para realizar este trabajo; por lo que se considera que el poder de negociación de este recurso puede ser medio debido a la demanda en salario que es uno de los mayores gastos de la empresa.

Sin embargo, la empresa económicamente no se ve afectada ya que no invierte en la capacitación profesional de su personal y esto cae en la desmotivación del empleado, teniendo como consecuencia la rotación frecuente del personal porque se buscan otras oportunidades que satisfagan las necesidades del empleado y esto causa un desprestigio a la empresa al no presentar estabilidad laboral.

7.2.1.4. Poder de negociación de los compradores. (Alto)

En este segmento de mercado los compradores poseen alto poder de negociación los compradores; debido a que pueden obtener los servicios de distintos proveedores, además de la importante presencia de productos sustitutos, la cual se comentará en el inciso siguiente.

El giro de los clientes que lleva la empresa es diversificado porque cuenta con: 80% clientes de servicios (alquileres de oficina, publicidad, asesorías), 20% clientes de venta o distribución (repuestos, equipos médicos, tecnológicos, agrícolas) los cuales reclaman diferentes conocimientos en el manejo de cada una de ellas.

Cabe resaltar que las fuentes para ofrecer este tipo de servicios a los distintos clientes antes mencionados hay muchas; es por ello que empiezan a ver una variante llamada oferta en los precios.

Este elevado poder de negociación de los clientes se vuelve una amenaza cuando los compradores obligan a bajar los precios o cuando demandan mayor calidad y mejor servicio pues incrementan los costos operativos.

Para contrarrestar un poco este fenómeno la empresa ABC, S.A ofrece precios razonables para la necesidad de cada cliente que garantice sobre todo confianza y fiabilidad en el trabajo que realiza contando con el respaldo de las recomendaciones que por su experiencia ha adquirido.

7.2.1.5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos. (Media)

El grupo de productos sustitutos está conformado por los nuevos profesionales del área administrativa, dado que un gran número de estudiantes elige anualmente las diversas carreras correspondientes a ésta área, se percibe una latente amenaza de entrada de nuevos productos sustitutos.

Si bien es cierto la calidad que ofrecen no es la misma que una consultora, el aumento de estos profesionales que se dedican a la entrega de servicios profesionales de manera independiente representan una amenaza debido a que obligan a disminuir los precios por el cada vez más bajo nivel de honorarios que cobran, haciendo menos rentable este tipo de negocio.

7.3. Diagnostico Financiero

7.3.1. Métodos del Diagnostico Financiero

7.3.1.1. Análisis Vertical Y Horizontal

Para llevar a cabo la presente investigación se realizó el análisis de los estados financieros de la empresa ABC, S.A. de los años 2017 y 2018, a través del método porcentual (análisis vertical), del método comparativo (análisis horizontal) y la aplicación de razones financieras a dicha empresa.

TABLA No. 1 Analisis vertical y horizontal estado de resultado de los años 2017-2018

CUENTAS	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
INGRESOS						
Ingreso Total	3,988,458.10	100%	3,384,871.34	100%	(603,586.76)	-15.13%
ventas por servicio	3,812,704.38	95.59%	3,297,657.33	97.42%	(515,047.05)	-13.51%
Otros Ingresos	175,753.72	4.41%	87,214.01	2.58%	(88,539.71)	-50.38%
Gastos de Operación						
Gastos de Administracion	3,790,986.68	95.05%	2,570,292.59	75.93%	(1,220,694.09)	-32.20%
Utilidad de Operaciones (UAI)	197,471.42	4.95%	814,578.75	24.07%	617,107.33	313%
Gastos Financieros	9,905.40	0.25%	33,912.59	1.00%	24,007.19	242.36%
Gastos no deducibles	147,325.79	3.69%	243,004.88	7.18%	95,679.09	64.94%
Utilidad antes de IR	40,240.23	1.01%	537,661.28	15.88%	497,421.05	1236.13%
Impuesto sobre la Renta	56,269.81	1.41%	234,199.85	6.92%	177,930.04	316.21%
Utilidad Neta	(16,029.58)	-0.40%	303,461.43	8.97%	319,491.01	-1993.13%

Fuente: Elaboración propia tomados los datos de los estados financieros de la empresa ABC, S.A de los años 2017-

2018

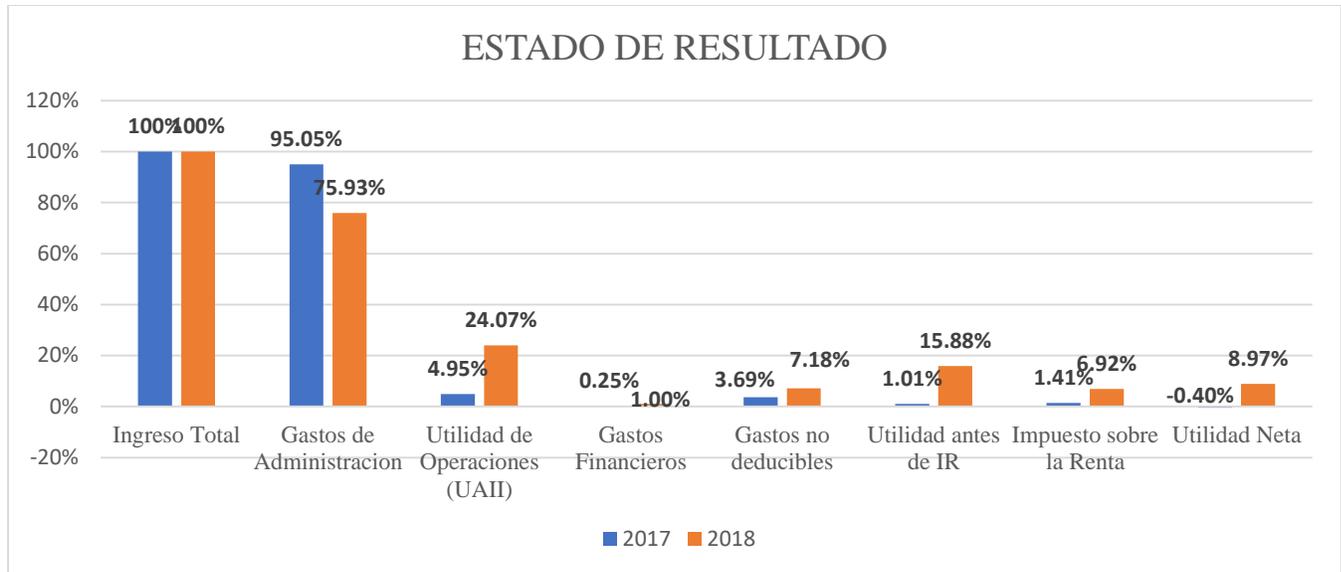


Figura # 6 Análisis Vertical Activos del Estado de Resultado de la empresa ABC, S.A de los años 2017-2018.

Fuente: Elaboración propia

Al 31 de diciembre 2018, de la empresa ABC, S.A. genero unos ingresos de C\$3, 384,87.34 eso representa un porcentaje significativo ya que disminuyo en un -15.13% en los ingresos con respecto al año anterior 2017, esto se debió al retiro de clientes en la empresa perdiendo así los ingresos que percibían con respecto al año anterior. Así mismo, se conoció que los clientes se estaban demorando más tiempo para pagar sus facturas.

Para considerar este punto el único ingreso que la empresa posee es por brindar sus servicios a los clientes; en este caso se debe de implementar estrategias para la atracción de nuevos clientes e implementación en la cobranza.

Con el análisis vertical efectuado al Estado de Resultado de la empresa, que se refleja en la tabla No. 1, hablando respecto a los gastos tuvo una disminución en el año 2018 en un 75.93% con respecto al 2017 en un 95.05% disminuyendo así un 19.12% esto es debido a la toma decisiones en realizar reducciones en los gastos operativos por la pérdida de clientes.

En el caso de la empresa ABC, S.A su principal gasto es el salario y al retirarse los clientes, la empresa prescindió del personal que no posee clientes a cuáles atender disminuyendo los gastos que la empresa tenía que asumir.

La proporción de los gastos financieros aumento en un 0.75% de un año a otro debido a las transacciones bancarias que se realizan por el movimiento de la empresa de cada mes para completar el año.

Después de toda la Operacionalización de la empresa se refleja las utilidades de la misma esta indica que para el año 2018 fue de un 3.29% y para el 2017 fue de un -0.40% teniendo un aumento significativo en sus utilidades en relación a los ingresos por servicios que representa el 100% del giro.

Así mismo, con respecto al análisis horizontal disminuyeron los ingresos en un -15.13% del año 2018 con respecto al 2017 esto es debido a la pérdida de clientes y de no captar nuevos clientes, los gastos disminuyeron en un -32.20% del 2018 con respecto al 2017 por reducción de gastos decisión de la propietaria, la utilidad antes de impuestos aumento en 313%, los impuestos anuales aumentaron en un 6.41% para finalizar con una utilidad neta disminuyo en un 1993.13% después de toda la operacionalidad.

TABLA No. 2 Analisis Vertical y Horizontal de Situación Financiera de los años 2017-2018						
CUENTAS	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activos Circulantes						
Efectivo y Equivalentes a Efectivo	669,576.97	49.23%	1,241,422.76	60.89%	571,845.79	85%
Cuentas y Documentos por Cobrar	324,989.15	23.90%	447,206.82	21.93%	122,217.67	38%
Impuestos Pagados por Anticipado	314,855.50	23.15%	304,363.51	14.93%	(10,491.99)	-3.33%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1,309,421.62	96.28%	1,992,993.09	97.75%	683,571.47	52.20%
Activos No Circulante						
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,295.96	0.32%	3,004.20	0.15%	(1,291.76)	-30.07%
Equipo de Computo	46,252.83	3.40%	42,797.31	2.10%	(3,455.52)	-7.47%
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	50,548.79	3.72%	45,801.51	2.25%	(4,747.28)	-9.39%
TOTAL DE ACTIVOS	1,359,970.41	100.00%	2,038,794.60	100.00%	678,824.19	49.91%

Fuente: Elaboración propia tomados los datos de los estados financieros de la empresa ABC, S.A de los años 2017-2018.

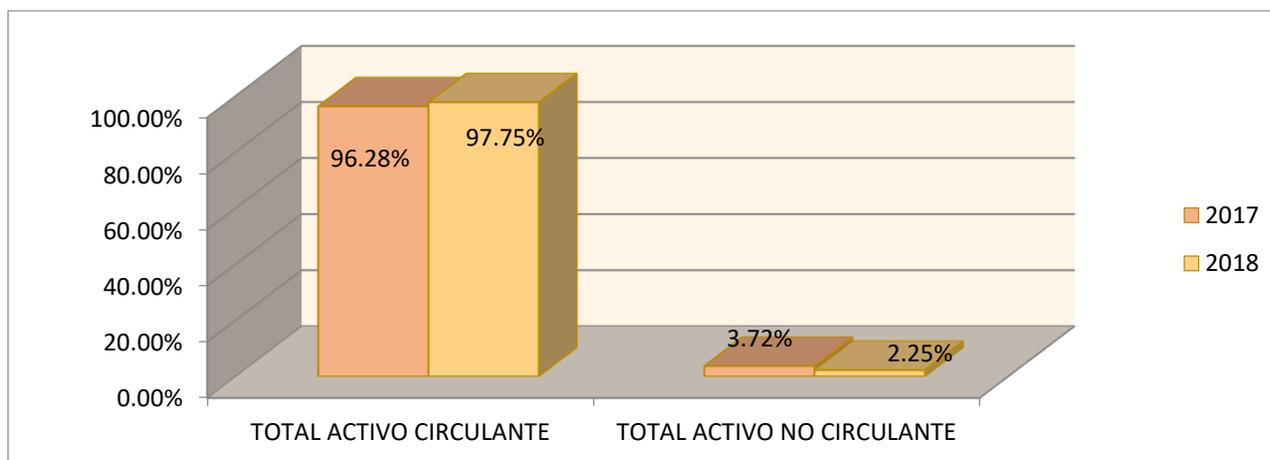


Figura # 7. Análisis Vertical Activos del Estado de Situación Financiera de la empresa ABC, S.A de los años 2017-2018. Fuente: Elaboración Propia.

En el estado de situación Financiera, en el análisis vertical se hicieron las comparaciones proporcionales de las cuentas de activos de los años 2017 y 2018 consiguiendo lo siguiente:

Para final del 2018 la empresa ABC, S.A registro una cantidad de C\$2, 038,794.60 como total de activos, del cual el 97.75% representa a los activos circulantes mientras que en el 2017 fue de un 96.28% tuvo un aumento del 1.47% debido a que en el 2017 eran menos las cuentas por cobrar y poseían menos efectivo para disponer en banco de manera inmediata.

El aumento del 1.47% que se dio en el año 2018 fue debido al cancelación de contratos con algunos clientes estos cancelaron deudas pendientes con ABC, S.A, recuperando dinero en efectivo; pero en este año la empresa presente dificultad en recuperar cartera aumentando el valor de las cuentas por cobrar.

Los activos no circulantes representan un 2.25% para el año 2018 y para el 2017 fue de un 3.72% disminuyendo en un 1.47% debido a que los activos estos están ya depreciados cumpliendo su vida útil en su determinado momento.

Las variaciones reflejadas en cada una de las cuentas que componen los activos totales se mantienen estables con respecto a los años en estudios, las cuentas más relevantes son efectivo y caja y bancos aumentaron 11.66 puntos porcentuales, pasando del 49.23% en el 2017 al 60.89% en el 2018, las cuentas por cobrar que representan un 23.90% en 2017 y 21.93% en 2018.

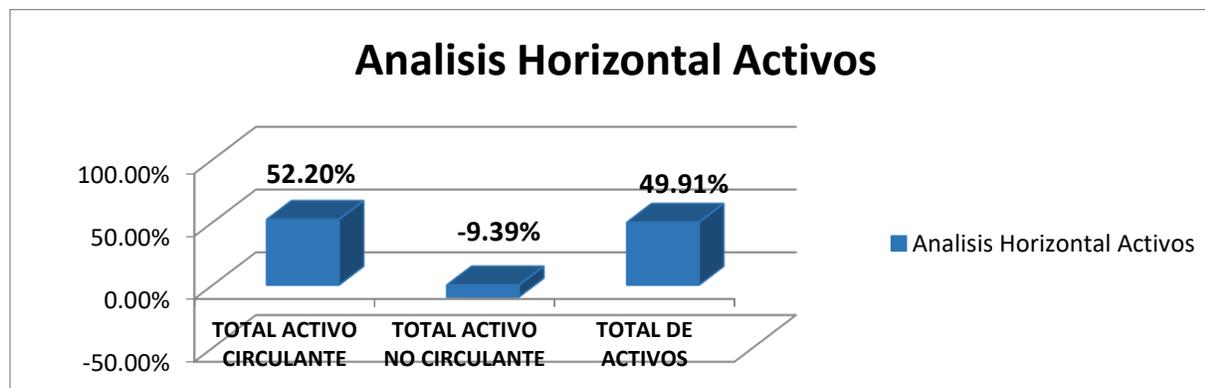


Figura #8. Análisis Horizontal Activos del Estado de Situación Financiera de la empresa ABC, S. A de los años 2017-2018. **Fuente:** Elaboración Propia.

Con respecto al análisis horizontal mostrados los cálculos en la tabla No.2 reflejo que los activos circulantes aumentaron en un 52.20% de los C\$683,571.47 manteniendo porcentaje estable las cantidades que están en los estados financieros, que se explican porque hubo variaciones en las cuentas encontrándose con dos puntos significativos que son el aumento del

85% en efectivo en caja y banco debido a que se recuperó cartera de clientes que estaban en seguimiento por incumplimiento de pagos al cerrar relación con ABC, S.A y aumento en las cuentas por cobrar del 38% porque hubo una adquisición de un cliente pero aun así siguen con la debilidad del seguimiento a las cuentas por cobrar.

El total de activos se mantuvo en un porcentaje estable aumentando en 49.91% comparativo con el año anterior, al analizar en conjuntos las cuentas de activos y totalizar el análisis se pudo detectar aumentos en las cuentas que respecta a los activos circulantes y con respecto a los activos no circulantes estos están en disminución por lo que no hay nuevas adquisiciones y los activos existentes ya están totalmente depreciados, estableciendo así un promedio estable pero hay que estar atentos al desarrollo de la empresa para mejorar y no decaer en el camino.

TABLA No. 3 Analisis Vertical y Horizontal de Situacion Financiera de los años 2017-2018						
CUENTAS	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
PASIVOS						
<u>Pasivos Circulantes</u>						
Cuentas y documentos por Pagar	470,407.49	34.59%	571,091.63	28.01%	100,684.14	21.40%
Gastos Acumulados por Pagar	1074,209.14	78.99%	1193,879.47	58.56%	119,670.33	11.14%
Impuestos por Pagar	112,742.00	8.29%	73,435.02	3.60%	(39,306.98)	-34.86%
TOTAL PASIVOS	1657,358.63	121.87%	1838,406.12	90.17%	181,047.49	10.92%
PATRIMONIO						
Capital Social	10,000.00	0.74%	10,000.00	0.49%	-	-
Utilidades Acumuladas	(347,628.45)	-25.56%	(347,272.80)	-17.03%	355.65	-0.10%
Utilidad del Ejercicio	40,240.23	2.96%	537,661.28	26.37%	497,421.05	1236.13%
TOTAL PATRIMONIO	(297,388.22)	-21.87%	200,388.48	9.83%	497,776.70	-167.38%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1359,970.41	100.00%	2038,794.60	100.00%	678,824.19	49.91%

Fuente: Elaboración propia tomados los datos de los estados financieros de la empresa ABC, S.A de los años 2017-

2018.

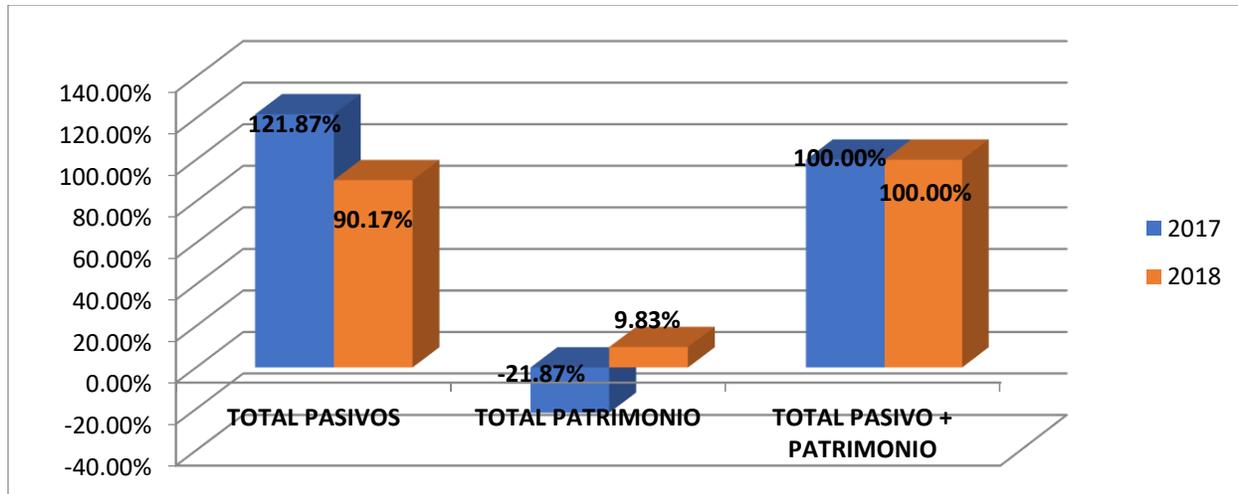


Figura #.9. Análisis Vertical Pasivos del Estado de Situación Financiera de la empresa ABC, S.A de los años 2017-2018. **Fuente:** Elaboración Propia.

Para el año 2018 la empresa ABC, S.A cerro para el 2018 con una cifra de C\$ 2,038,794.30 en pasivo y patrimonio, lo cual en pasivos totales representa un 121.87% en el 2017 y 90.17% para el 2018 lo que señalo es que disminuyo en 30.70% por motivos de que la empresa pudo cumplir con deudas atrasadas.

Se reflejó cambios en los pasivos con respecto a los impuestos pasando del 8.29% para el 2017 al 3.60% en el año 2018 disminuyendo un 4.69%; esto quiere decir que ha cumplido con el pago correspondientes a los atrasos que habían presentado, y en las cuentas por pagar se refleja un 34.59% en el 2017 y del 28.01% en el 2018 disminuyendo un 6.58%; esto es debido a que la propietaria está prestando dinero a la empresa para cubrir gastos, lo cual lo cobra y no lo da como aporte aumentando sus obligaciones por pagar.

Con respecto a la composición del capital representa en el año 2018 de 9.83% aumentando las utilidades respecto al año 2017 que fue de -21.87% esto es favorable ya que al haber reducción de los gastos y mantener los ingresos se pudo reflejar utilidades en el periodo.

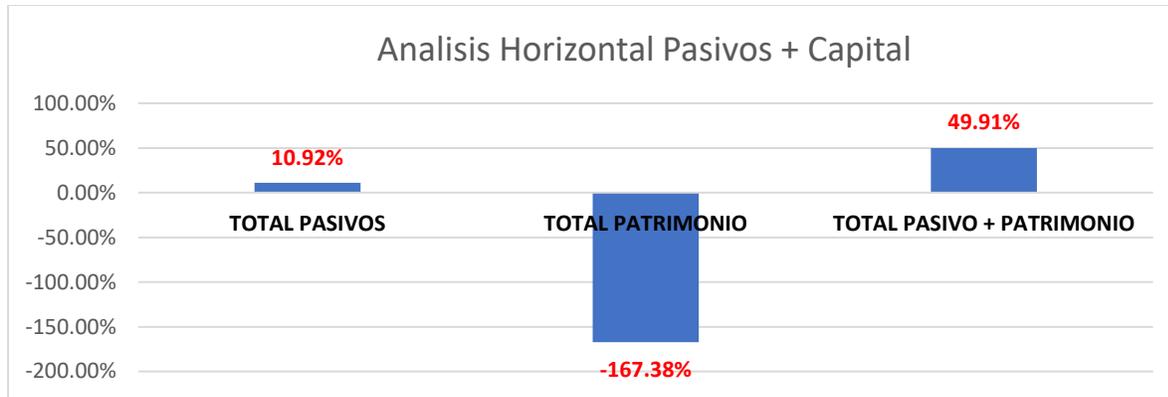


Figura #10. Análisis Horizontal Pasivos del Estado de Situación Financiera de la empresa ABC, S.A de los años 2017-2018. **Fuente:** Elaboración Propia.

Por parte del análisis horizontal que se puede ver en la tabla No.3 se mantuvo en un porcentaje del 49.91% del pasivo más capital esto se debe por las cuentas de patrimonio analizando las cuentas se puede determinar que han disminuido las utilidades acumuladas en un -0.10% debido a que la propietaria retiro las utilidades de periodos anteriores debido al retiro de su otro socio, por lo que provoco que el resultado fuera negativo para la empresa; de igual manera han aumentado las utilidades del ejercicio en un 1,236.13% esto se puede corroborar en el estado de resultado que la empresa viene presentando en cada periodo después de descontar los gastos operativos. Las obligaciones de la empresa como son las cuentas por pagar han aumentado en un 21.40% consecuencia de la poca liquidez que se ha recuperado.

Como resultado del análisis de la empresa en estudio se puede comprobar que la situación financiera no es tan estable, lo cual no es seguro para la misma, porque se maneja en incertidumbre porque se puede decir que hay ocasiones que puede presentar capacidad de cumplir con sus obligaciones y hay periodo que no cuenta con el capital que respalde la empresa y se está viendo afectada para dar una opinión exacta sobre los resultados que la empresa pueda presentar para poder sostenerse y presentar utilidades en cada periodo de operacionalidad

7.3.2. Razones Financieras

- Razones de Liquidez.

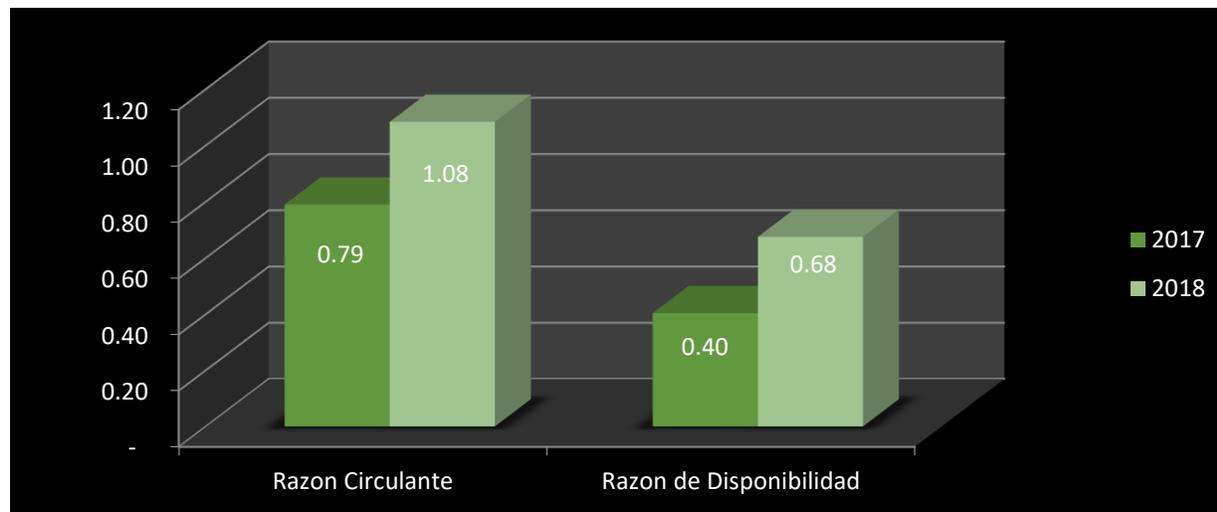


Figura #11 Razones de liquidez de los años 2017-2018 de la empresa ABC, S.A. **Fuente:** Elaboración Propia.

La empresa ABC, S.A presenta una baja representación en su razón de liquidez lo cual no es muy favorable para la empresa, por lo que esta razón brinda información sobre la capacidad que tiene la empresa para enfrentar sus deudas a corto plazo.

Para el año 2017 se interpreta de la siguiente manera: El activo circulante cubre apenas en 0.79 veces el pasivo a corto plazo, lo cual representa el 79% del pasivo circulante, esto quiere decir que por cada córdoba de pasivo a corto plazo existe un respaldo de apenas un C\$0.79 centavos en activos circulantes.

En el año 2018 se interpreta que: El activo circulante cubre nada más en 1.08 veces el pasivo a corto plazo, lo que representa el 108% del pasivo circulante, lo que quiere decir que por cada córdoba de pasivo a corto plazo existe un respaldo de un C\$1.08 centavos en activos circulantes.

Con la razón de disponibilidad según la figura #11 para el año 2017 tiene un valor de 0.40 mientras que para el año 2018 tiene un valor del 0.68 aumentando en 0.28 veces, lo que quiere decir que la empresa puede asumir con sus obligaciones a corto plazo; pero está en el límite del rango de valor que representa poder cumplir con sus obligaciones, puede llegar a caer que en cualquier momento en no tener la capacidad de asumir con sus responsabilidades a corto plazo.

Por lo tanto, en las dos razones en estudio de la empresa representa que hay un grado de liquidez bajo, sin embargo, no presenta dificultades para operar, pero si afectara a futuro la eficiencia con el manejo de los recursos.

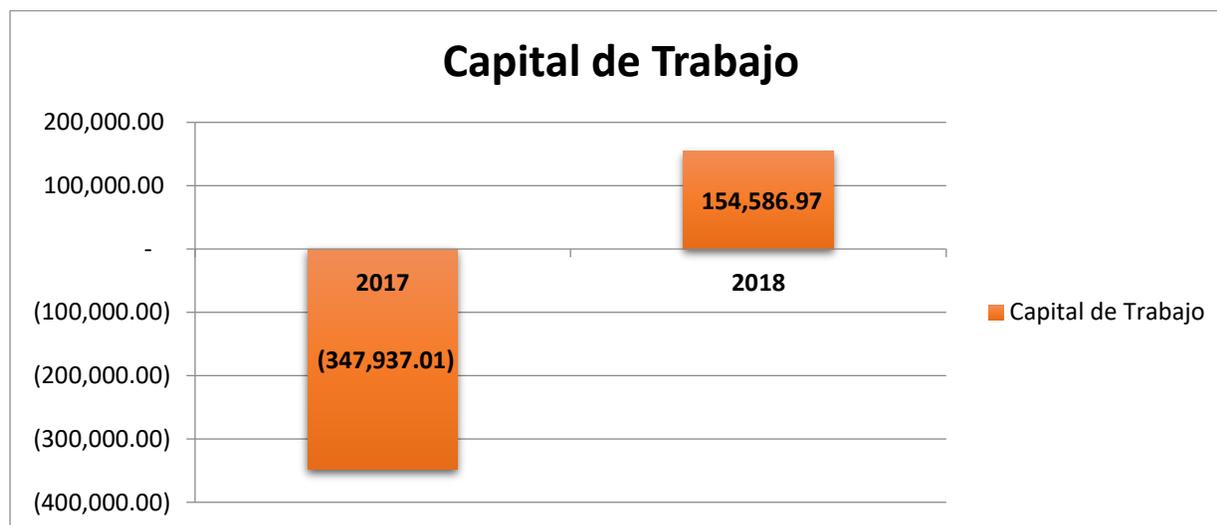


Figura # 12 Capital de Trabajo de los años 2017-2018 de la empresa ABC, S.A. **Fuente:** Elaboración Propia.

Con respecto al capital de trabajo se sabe que es la capacidad que tiene la empresa para ejercer su operabilidad a corto y largo plazo. Como se refleja en la figura #12 el capital de trabajo se encuentra en negativo para el año 2017 con respecto al año 2018 que está en positivo, esto representa un desequilibrio patrimonial porque representa un -167.38% por el retiro del respaldo del único socio de la propietaria. Un capital en negativo significa que se necesita un aumento en los activos circulantes, una extensión en el capital o bien una adquisición de una

deuda a largo plazo para poder apalancarse y así cumplir por lo menos con las obligaciones a corto plazo mientras esta se pueda financiar por si sola. Pero en el 2018 la empresa pudo recuperar un poco la solidez con las utilidades del periodo para poder mantenerse en marcha.

- **Razones de Actividad**

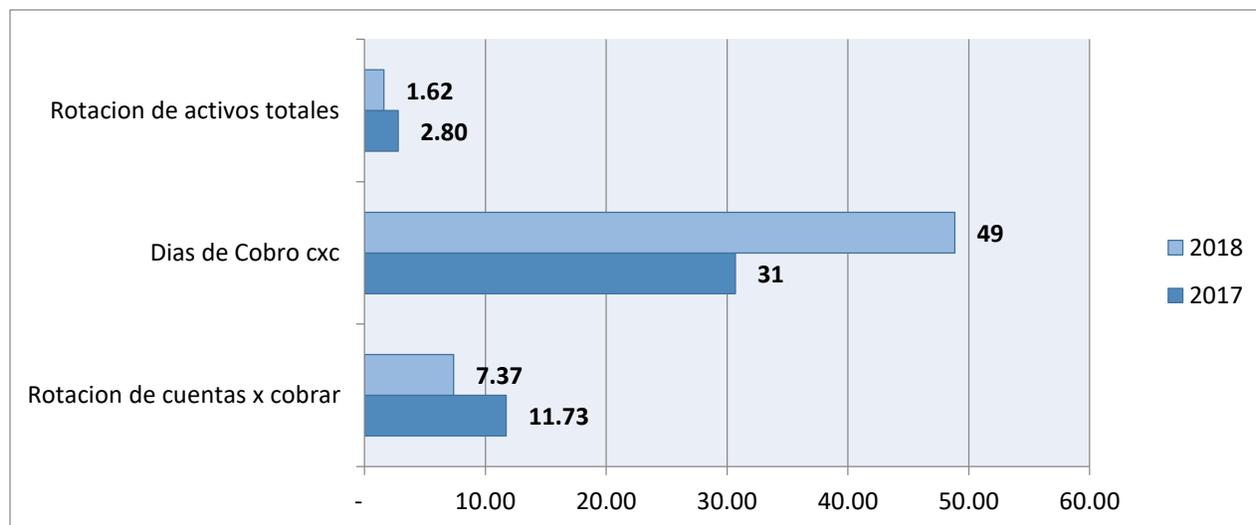


Figura #13 Razones de Actividad de los años 2017-2018 de la empresa ABC, S.A. **Fuente:** Elaboración Propia.

Con respecto a los activos totales de la empresa ABC, S.A disminuyo un poco en lo que representa la eficiencia y el uso de los recursos totales. Por lo que en el 2017 por cada córdoba invertido en activos obtuvo el C\$2.80 por los servicios brindados a los clientes existentes. En el 2018 por cada córdoba invertido en activos se generó C\$1.62 por los servicios brindados, esto significa que hubo una disminución del C\$1.18 con respecto de un año al otro. Esto quiere decir que para el 2017 expresa que la inversión de activos totales produjo resultados en ventas del 2.80 veces su valor y para el 2018 representa el 1.62 de su valor.

La rotación de cuentas por cobrar de la empresa ABC, S.A presento un drástico cambio con un año con respecto al otro, debido a que en el año 2017 se dilataba 11.73 veces en que se cobren los saldos de las cuentas por cobrar, disminuyendo en 4.36 veces en el año 2018 se

dilataba 7.37 veces en que se cobren los saldos de la cuenta por cobrar. Por lo tanto, los días de cobro aumentaron como se refleja en la figura #13 que en el año 2017 se tardaban 31 días en recuperar cartera mientras que el 2018 aumento a 49 días en poder recupera cartera dilatándose 18 días más para poder ver efectivo en la empresa.

- **Razones de Endeudamiento**



Figura #14 Razón de Endeudamiento de los años 2017-2018 de la empresa ABC, S.A. **Fuente:** Elaboración Propia.

La empresa ABC, S.A se encuentra gravemente endeudada debido a la que muestra la figura # 14 representa el total de deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos. Para el año 2017 representa el 121.87% mientras que en el año 2018 representa un 90.17% de porcentaje de endeudamiento, esto quiere decir que la empresa no está en capacidad de cumplir en su totalidad con sus obligaciones y ni de contraer más deudas, esto significaría la dificultad de un otorgamiento de un financiamiento a futuro.

Estas deudas que afectan a la empresa son por el manejo del patrimonio de la empresa, es tan inestable por lo que le propietaria retira, presta y vuelve a reponer causando estos números negativos para los índices de estudio de la empresa.

➤ **Razones de Rentabilidad**

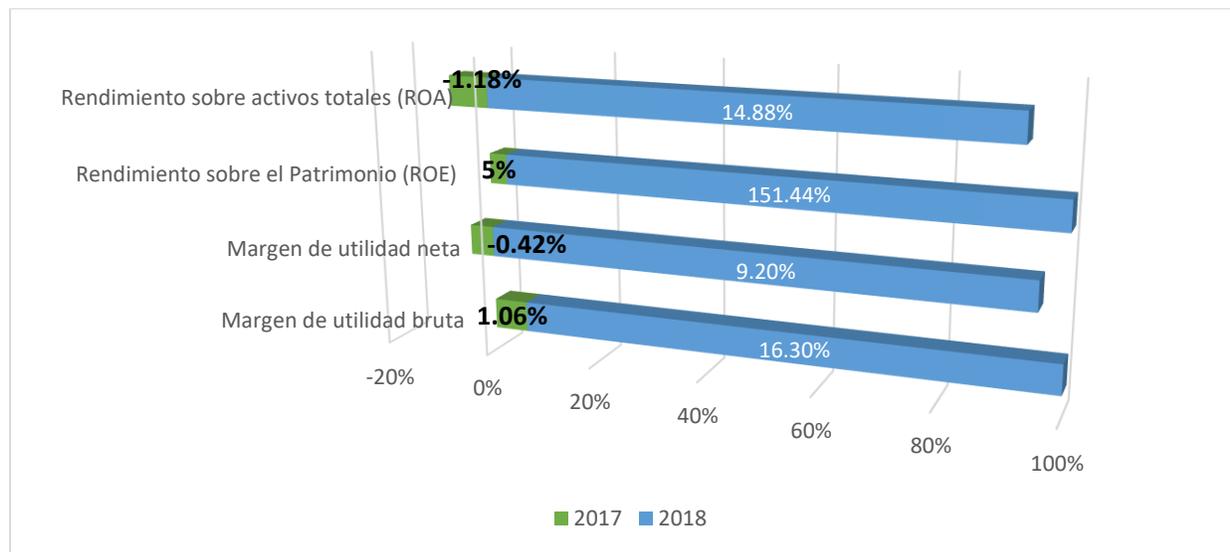


Figura # 15 Razones de Rentabilidad de los años 2017-2018 de la empresa ABC, S.A. **Fuente:** Elaboración Propia.

Con lo que respecta al margen de utilidad bruta de la empresa ABC, S.A como se observa en la figura # 15 ha obtenido para los años 2017 y 2018 después de descontar los gastos de las ventas fueron de 1.06% y 16.30% respectivamente, esta tuvo un aumento de 15.24% en convertir las ventas de los servicios brindados en utilidad. La utilidad neta de la empresa para los años 2017 y 2018 generaron -0.42% y 9.20% respectivamente, este experimento un aumento de en la utilidad en el 2018 obtuvo capacidad de asumir con lo que respecta la administración del negocio.

La empresa presenta una deficiencia en rendimiento sobre el patrimonio para el año 2017 esto demuestra que las deudas son mayores que el patrimonio por representa un 5%, habiendo una mala administración en la empresa que no a la empresa. Recuperando en un 151.44% para el año 2018.

La empresa presenta un rendimiento para el año 2017 sobre el patrimonio y sobre los activos del 5% y 1.18% respectivamente, sufriendo una caída significativa con relación al año

2018, lo que demuestra para ese año presenta deficiencia en la administración y en el correcto empleo de los recursos propios. Para el año 2018 se notó una mejoría en los porcentajes sobre los rendimientos ROE esto quiere decir que han alimentado al patrimonio estabilizando su uso de no dejar sin un respaldo a la empresa y para el ROA este ha mejorado ya que no han necesitado de apalancamiento de terceros para su funcionamiento manteniéndose con sus propios recursos.

7.4. Propuestas de recomendaciones sobre estrategias financieras como un aporte para crear valor a la empresa.

Cuando un servicio es malo, todos pierden; pierde el cliente, pierde los empleados y sobre todo los dueños. Por tanto, hay que implementar utilizar los procesos adecuados que ayuden a diagnosticar la salud de la empresa para que esta información la manejen los administradores y terceros y se haga un mejor trabajo al momento de la toma de decisiones que concierne tomar para el manejo de la empresa.

Son necesarias ciertas recomendaciones que darán pie a conseguir los resultados esperados, así como de alcanzar la estabilidad, eficiencia y el éxito en el entorno en el que se desarrolla; primeramente, hay que enfocarse en conseguir el liderazgo en el servicio que se especializan es una clave importante y determinante en la calidad del servicio. Hay que desarrollar valores y destrezas para fomentar el liderazgo; por lo tanto, se tiene que trabajar desde el nivel más bajo hasta los más altos.

Primeramente, para lograr el propósito se debe marcar como meta la excelencia, como manejar y mejorar los defectos y errores para ir buscando como mejorarlos, proporcionando las herramientas necesarias para tener el éxito y observar el esmero por parte de los empleados trabajando con integridad y confianza para llevar el rumbo correcto.

Desarrollar un manual de la organización el cual contenga la historia, la misión, la visión, los objetivos, los valores, las metas, la estructura organizacional y descripción de los puestos esto implementaría la organización laboral.

Parte primordial de la estrategia es basarse en cuatro puntos básicos: 1) la confiabilidad, es decir un trabajo serio y exacto, 2) la espontaneidad, es decir; encontrar la manera de resolver al cliente de una manera rápida para satisfacer sus necesidades, 3) la recuperación; es decir ganarse siempre al cliente y conseguir potenciales a través de ellos, 4) y por ultimo equidad establecer reglas que convengan a ambas partes, esto básicamente serían las recomendaciones a interactuar entre empleados y empleador.

Tomando en cuenta ahora el análisis financiero hay que empezar acortar la recuperación de cartera para poder ver la liquidez inmediata en la empresa y poder aprovechar los recursos.

Esto significa que los dueños se quiten la mentalidad de solo operar para cubrir mano de obra (salarios), gastos (papelería de oficina) y deudas a terceros (DGI, ALCALDIA, INSS E INATEC) y empezar a dejar el margen de capital necesario para el ciclo operativo de la empresa y a su vez los dueños puedan ver utilidades en sus estados financieros.

La atracción de clientes potenciales enfocarse un poco en promover el servicio para que haya captación y así pueda haber más entradas de efectivos, claro está que siempre contando con el mismo personal así llegar a una negociación adecuada entre cliente-empleado-dueño que beneficie a los tres en relación.

Tener consideración en las cuentas por cobrar por lo que son la única fuente de ingreso que poseen y si no le dan seguimiento difícilmente podrán ver el efectivo en mano para operar.

Visión empresarial ver más allá de lo que tienen, deben promover, incentivar, y pagar de acuerdo a sus posibilidades a los trabajadores. Crecer de la mano, ya que una sola persona no es conocedora de todo. Sembrar para esperar cosecha, no todas las siembras dan buenos frutos, pero si no siembran no podrán esperar una cosecha exitosa.

Tiene que tener en consideración la posibilidad de conseguir un préstamo a largo plazo para liquidar deudas vencidas que permitan solventar a la empresa y así quedar con solo una deuda que pueda ser manejada financieramente sin ver afectada la capacidad de liquidez de la empresa.

Para seguir creciendo y ser competitivos en el mercado en donde este ejecuta sus servicios, deben de tomar riendas y enfocarse en mejorar puntos negativos. Los que dirigen la empresa deben plantarse maximizar sus riquezas.

XIII. Conclusiones

Después de haber realizado el diagnóstico financiero de la empresa ABC, S.A correspondiente al periodo 2017-2018, se concluye que el diagnóstico es una base elemental para saber cómo está la salud financiera de la empresa, con el uso de las técnicas para realizar una evaluación que permita identificar los pros y contras de la misma y así poder tomar decisiones adecuadas que beneficien a la empresa.

En el desarrollo del presente trabajo se describen las generalidades de un diagnóstico financiero, su importancia y sus ventajas, se aplicaron los métodos de análisis vertical y horizontal para describir el funcionamiento de la empresa haciendo el comparativo de los periodos 2017-2018.

De igual manera; se utilizaron el análisis FODA, las cinco fuerzas de Michael Porter y razones financieras para verificar liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento que pasa la empresa ABC, S.A permitiendo recomendar acciones correctivas a los puntos negativos que tenga la empresa.

La empresa ABC, S.A. no tiene un plan de estudio de como analizar el estado de situación financiera en la que se encuentra, desconociendo en sí, sus bases fuertes o débiles que la empresa posee; por lo tanto, no hace buen uso de recursos de ella para mejorar en su administración, manejo y control. Como base del estudio realizado se concluye que la empresa ABC, S.A, a pesar de que posee misión y visión empresarial, esta no se dirige por las mismas tomando caminos totalmente empíricos. No tiene conocimientos de estudios que puedan valorar a la empresa y tampoco estrategias que puedan implementar para mejorar.

En la industria de los servicios contables para la empresa ABC, S.A las amenazas de nuevos competidores se presentan en un nivel medio por lo que últimamente han nacido nuevas empresas de outsourcing lo que hace la diferenciación de estas nuevas revelaciones es el conocimiento que poseen la empresa al estar posicionada en la industria. Esto tiene que conectarse de igual manera con el poder de negociación de los compradores ya que ellos son los que eligen por cual servicio optar debido a esto empieza la pelea de precios debido a la demanda de opciones que tiene para elegir; por eso están en nivel alto.

Con la rivalidad entre competidores es media porque, aunque haya varias empresas que brinden este tipo de servicios la mayoría se enfocan en empresas grandes, esta se enfoca en atraer a la pequeña y mediana empresa. La empresa posee un índice medio en la negociación de proveedores porque no necesita de altos insumos más que todo es dar mantenimiento a las herramientas de trabajo y no hay capacitación al personal laboral ya que si el empleado quiere capacitarse este mismo cubre su inversión.

Se clasifica de media la amenaza de productos sustitutos debido a que todos los años salen profesionales jóvenes que pueden ofrecer el servicio de manera independiente lo que hace que haya más opciones en el mercado de las cuales elegir, afectando en la atracción de nuevos clientes potenciales hacia la empresa en estudio.

La empresa posee varios puntos bajos con respecto a las razones financieras dando a reflejar que tiene poca capacidad para responder con sus deudas a corto plazo como indica en un 37.21% la razón circulante con respecto del año 2018 con el 2017.

Para la disponibilidad inmediata se mantiene media demostrando que no siempre puede cumplir con lo deseado. La recuperación de las cuentas por cobrar aumento del 2018 con respecto al 2017 cuesta más recuperar cartera.

Con respecto a la deuda se fue recuperando para el año 2018 pudiendo cumplir con sus deudas con tercero disminuyendo la deuda. Pero esto no demuestra una estabilidad económica del 100% porque está la incertidumbre que no saben en qué momento no podrán hacer frente con lo que respecta al manejo y función de la empresa.

El ROA y el ROE han sufrido cambios del 2017 con respecto al 2018 esto indica que no están siendo aprovechados los recursos de la empresa adecuadamente y tienen que ser más cuidadosa en el uso de su patrimonio. Y a futuro estos se verán en la penosa necesidad de recurrir a préstamos a largo plazo para poder tener en marcha el negocio. Por su naturaleza no ha presentado dificultades en operar, pero el capital de trabajo no fue bien manejado y a pesar de que no presenta gran liquidez aún siguen en marcha.

IX. Recomendaciones

Al haber realizado el diagnóstico financiero a la empresa ABC, S.A correspondiente al periodo 2017-2018 se presentan las siguientes recomendaciones.

La empresa debe de contar con el análisis financiero vertical y horizontal, el cálculo de las razones financieras para identificar los aspectos positivos y negativos de la administración financiera de la empresa, con el fin de mejora e incrementar la rentabilidad, mejorar la administración de los activos, control de gastos y obtener liquidez que les permita cubrir lo elemental que es las deudas a corto plazo.

Para seguir compitiendo en industria es necesario que empiecen a involucrarse más en el ámbito financiero e interesarse en la capacitación del personal para que ellos mismos sean los que hablen y difundan a través del trabajo la capacidad que posee la empresa y no sea un peligro para ella la entrada de nuevos competidores a la industria.

La gestión de la empresa también debe de enfocarse en la toma de decisiones que involucren al ingreso por venta que básicamente son los clientes y debe mantener una amplia relación en satisfacer las necesidades de ellos. La empresa tiene que invertir en buscar más fuentes de ingresos con la publicidad.

Por otro lado, la empresa tiene que poner atención en la recuperación de cartera para poder ver el efectivo y poder cumplir con sus obligaciones, establecer reglas de pagos que sean beneficiables tanto como para la empresa-cliente. Es recomendable, realizar una clasificación de los clientes, e identificar los plazos de vencimiento para que no incumplan con sus deudas, manteniendo así un buen seguimiento y control sobre las cuentas por cobrar y pagar.

El nivel de endeudamiento debe mantenerse sano, estructurando una deuda a corto plazo que les permita solventar lo adeudado en atrasos y mantener el efectivo necesario para cubrir la operación de sus actividades inmediatas como pago a empleados y gastos operativos.

Y, por último, la empresa debe tomar en cuenta su misión y visión por lo que ellas son la dirección de la empresa, debe mantener siempre en mente estudiar y analizar el comportamiento de la entidad para garantizar decisiones oportunas para mantener salud financiera y maximizar sus riquezas.

X. Bibliografía

Blandón, P. (2003) *Diagnóstico y evaluación de la situación económica y financiera de la empresa Asproacol S.A.* Recuperado de:

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9024/tesis138.pdf?sequence=1>

Bodie, Z. y Merton, C. (2003). *Finanzas*. (1ª ed.). México: Pearson Educacion.

Butterfield, G. (2005), *Entorno empresarial*. Recuperado de:

<http://entornoempresarial.weebly.com/entorno-de-la-empresa.html>

Castro, L.F. (2017). *Estados Financieros*. Recuperado de:

<https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3593094-estados-financieros-clasificacion-tipos>

Cortes, J. (20 de noviembre 2009). *Diagnostico Financiero*. Recuperado de <http://cortesmejia.blogspot.com>

Champan, A. y Fred, R. (2009) Matriz FODA. Recuperado: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011d/1042/matriz_dofa.html

Espinoza, R. (2013). Matriz del análisis FODA. Recuperado: <https://robertoespinoza.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>

Fernandez, C.y Sampiere R. (2014) *Metodología de la investigación*. (6ª ed.). México: Mc Graw Hill

Ferre, J. (14 de junio 2009). Las cinco fuerzas de Porter. Recuperado: <http://fuerzasdeporter.blogspot.com>

Gitman, L.y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. (12va ed.). México: Pearson Educacion.

Gitman, Lawrence J. (2003). *Principios de Administración Financiera*. (11va ed.). México: Pearson Educacion.

Guerrero, L. (25 de septiembre 2009). *Generalidades de las Finanzas*. [Finanzas Básicas] Recuperado de [http:// luis-generalidadesdelasfinanzas.blogspot.com](http://luis-generalidadesdelasfinanzas.blogspot.com).

Guido Bermúdez, C. (2015). Diagnostico Financiero estratégico a la empresa PLASTINIC, S.A para el periodo 2012-2014. Tesis para título de maestría. Universidad Centroamericana. Recuperado <http://repositorio.uca.edu.ni/id/eprint/3107>

Moffle, A. (11 de marzo 2014). *Matriz FODA origen y características*. Recuperado de: [http:// sobregenerenciayempresa.blogspot.com](http://sobregenerenciayempresa.blogspot.com).

Nava, M. (2009) "Análisis Financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente" Volumen 48, Revista Venezolana de Gerencia.

Normas Internacionales de Contabilidad. (2006). *NIC 1 Presentación de los estados financieros*. Recuperado: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic01.pdf>

Ortega, A. (2002). *Introducción a las Finanzas*. (1a ed.). México: Mc Graw Hill. [1]

Ochoa, G. (2002). *Administración Financiera*. (1a ed.). México: Mc Graw Hill. [2]

Porter, M. (1982). *Las cinco fuerzas de Michael Porter (1ª. Ed)*. México: Michael E. Porter

Robbins, S. (1999). *Estructura organizacional de las empresas*. Recuperado de : <http://administracion2013b.blogspot.com/2013/05/capitulo-ix.html>

XI. Anexos

ANEXO #1 GUÍA DE ENTREVISTA GERENCIA GENERAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Objetivo de la entrevista: Conocer los aspectos más importantes y significativos de la empresa ABC S.A para obtener la información requerida y necesitada para esta investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO.

No: _____

Fecha de realización: _____

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Hora de comienzo: _____ Hora de Finalización: _____

DATOS DE LA EMPRESA.

Nombre de la empresa:

Dirección:

Actividad Económica:

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

- 1) ¿Puede describir la historia de la empresa?
- 2) ¿Cuál es la visión y misión de la empresa?
- 3) ¿Cuál es la estructura organizacional de la empresa?
- 4) ¿Tienen un manual de funciones donde defina las responsabilidades del personal que labora en la empresa?
Sí _____ No _____
- 5) ¿Se cuenta con los recursos necesarios para operar el negocio?
Sí _____ No _____
- 6) ¿Poseen políticas internas en la empresa?
Sí _____ No _____
- 7) ¿Qué tipo de servicios brinda la empresa?
- 8) ¿A qué mercado está dirigido sus servicios, grandes mediados o pequeños negocios?
- 9) ¿Cuál es la posición competitiva de la empresa para la prestación de estos servicios?
- 10) ¿Cuál es el nivel de capacitación de los recursos humanos?
- 11) ¿Cuál es el nivel tecnológico de la empresa? ¿es suficiente o insuficiente para el desarrollo de las actividades de la empresa?
- 12) ¿Quién toma las decisiones de la empresa?
- 13) ¿Quiénes son sus principales clientes?
- 14) ¿En su consideración cuáles son sus principales competidores?
- 15) ¿La empresa desarrolla la planificación y el control financiero en su actividad?
- 16) ¿Cuáles son los principales factores que han creado problemas en la empresa?
- 17) ¿Qué han hecho ante la situación?
- 18) ¿Cómo conocen la situación financiera de la empresa?
- 19) ¿Le dan seguimientos a las mismas, sí o no, por qué?
- 20) Como empresario, ¿cuál es su visión de futuro?

GRACIAS POR SU ATENCION Y DISPONIBILIDAD BRINDADA.

ANEXO #2: GUÍA DE ENTREVISTA A CONTABILIDAD



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Objetivo de la entrevista: Conocer los aspectos más importantes y significativos de la empresa ABC S.A para obtener la información requerida y necesitada para esta investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO.

No: _____

Fecha de realización: _____

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Hora de comienzo: _____ Hora de Finalización: _____

DATOS DE LA EMPRESA.

Nombre de la empresa:

Dirección:

Actividad Económica:

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

1. ¿El recurso humano por el cual está compuesto la empresa son personas comprometidas con visión a futuro?
2. ¿Cuál es el nivel académico y las habilidades interpersonales del equipo de trabajo?
3. ¿Con que frecuencia realizan estados financieros a la empresa?
4. ¿Cuántos estados financieros presenta la empresa? ¿Cuáles son?
5. ¿Los estados financieros de la empresa han sido auditados externamente en cada periodo contable?
6. ¿Tiene la empresa algún sistema contable?
Sí _____ No _____
7. ¿La elaboración de estados financiero muestra información fidedigna?
Sí _____ No _____
8. ¿Esta información es completa para analizar la situación financiera de la empresa?
Sí _____ No _____
9. ¿Se realizan diagnóstico financiero dentro de la empresa?
Sí _____ No _____
10. ¿Qué métodos de análisis financieros utilizan en la empresa?
11. ¿El mercado en el que opera la empresa está en crecimiento?
12. Sí _____ No _____
13. Dentro de la línea de liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad que muestra la empresa actualmente, ¿cuál de todas considera usted una fortaleza y cuál una amenaza?
14. ¿Sus servicios satisfacen las tendencias de consumo o podrían verse afectado por la competencia?
15. ¿Cuáles son las razones por las cuales podrían verse afectado?
16. ¿Según el funcionamiento de la empresa como aumentan las oportunidades y disminuyen las debilidades que presentan?
17. ¿Cuáles son las razones por las cuales podrían verse afectado?
18. ¿Cómo harían para enfrentar las debilidades y amenazas que se le presenten a la empresa?
19. ¿Qué fuentes de financiamiento utiliza la empresa?
20. A futuro, ¿Cree usted que el estudio de un análisis financiero ayudaría a comprender la situación de la empresa?

GRACIAS POR SU ATENCION Y DISPONIBILIDAD BRINDADA.

ANEXO #3 GUÍA DE OBSERVACIÓN AMBIENTE EMPRESARIAL

UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Objetivo: Conocer por la observación el ambiente, gestión, funcionamiento de la empresa ABC S.A

DATOS DE LA EMPRESA.

Nombre de la empresa: _____ No Visita: _____

Dirección: _____ Fecha: _____

Hora de Comienzo: _____ Hora de Finalización: _____

ASPECTOS A OBSERVAR

1. ¿Considera un punto estratégico donde se encuentra ubicada la empresa?
Sí No
2. ¿Cuenta la empresa con objetivos o metas que alcanzar?
Sí No
3. Considera, ¿Que tiene un capital de trabajo para ejercer la empresa?
Sí No
4. ¿Tiene un capital humano apto, capaz y eficiente?
Sí No
5. ¿Posee un ambiente laboral agradable y estable?
Sí No

6. ¿Existe manual de funciones de cada responsabilidad asignada?
Sí No
7. ¿Posee las herramientas necesarias para que la empresa esté en marcha?
Sí No
8. ¿Están en constante capacitación los empleados de la empresa?
Sí No
9. ¿Tienen políticas internas en la empresa?
Sí No
10. ¿Utilizan apropiadamente la papelería contable?
Sí No
11. ¿Elaboran periódicamente los estados financieros?
Sí No
12. ¿Hacen planificaciones para mejorar sus proyectos?
Sí No
13. ¿Les ofrecen calidad a los clientes en sus servicios?
Sí No
14. ¿Hay motivación hacia los trabajadores?
Sí No

ANEXO #4 Estado de Situación Financiera ABC, S.A. 2017-2018

Análisis Vertical y Horizontal de Situación Financiera de los años 2017-2018						
CUENTAS	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activos Circulantes						
Efectivo y Equivalentes a Efectivo	669,576.97	49.23%	1241,422.76	60.89%	571,845.79	85%
Cuentas y Documentos por Cobrar	324,989.15	23.90%	447,206.82	21.93%	122,217.67	38%
Impuestos Pagados por Anticipado	314,855.50	23.15%	304,363.51	14.93%	(10,491.99)	-3.33%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1309,421.62	96.28%	1992,993.09	97.75%	683,571.47	52.20%
Activos No Circulante						
Mobiliario y Equipo de Oficina	4,295.96	0.32%	3,004.20	0.15%	(1,291.76)	-30.07%
Equipo de Computo	46,252.83	3.40%	42,797.31	2.10%	(3,455.52)	-7.47%
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	50,548.79	3.72%	45,801.51	2.25%	(4,747.28)	-9.39%
TOTAL DE ACTIVOS	1359,970.41	100.00%	2038,794.60	100.00%	678,824.19	49.91%
PASIVOS						
Pasivos Circulantes						
Cuentas y documentos por Pagar	470,407.49	34.59%	571,091.63	28.01%	100,684.14	21.40%
Gastos Acumulados por Pagar	1074,209.14	78.99%	1193,879.47	58.56%	119,670.33	11.14%
Impuestos por Pagar	112,742.00	8.29%	73,435.02	3.60%	(39,306.98)	-34.86%
TOTAL PASIVOS	1657,358.63	121.87%	1838,406.12	90.17%	181,047.49	10.92%
PATRIMONIO						
Capital Social	10,000.00	0.74%	10,000.00	0.49%	-	-
Utilidades Acumuladas	(347,628.45)	-25.56%	(347,272.80)	-17.03%	355.65	-0.10%
Utilidad del Ejercicio	40,240.23	2.96%	537,661.28	26.37%	497,421.05	1236.13%
TOTAL PATRIMONIO	(297,388.22)	-21.87%	200,388.48	9.83%	497,776.70	-167.38%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1359,970.41	100.00%	2038,794.60	100.00%	678,824.19	49.91%

ANEXO #5 Estado de Resultado de ABC, S.A. del 2017-2018.

CUENTAS	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
INGRESOS						
Ingreso Total	3,988,458.10	100%	3,384,871.34	100%	(603,586.76)	-15.13%
ventas por servicio	3,812,704.38	95.59%	3,297,657.33	97.42%	(515,047.05)	-13.51%
Otros Ingresos	175,753.72	4.41%	87,214.01	2.58%	(88,539.71)	-50.38%
Gastos de Operación						
Gastos de Administracion	3,790,986.68	95.05%	2,570,292.59	75.93%	(1,220,694.09)	-32.20%
Utilidad de Operaciones (UAI)	197,471.42	4.95%	814,578.75	24.07%	617,107.33	313%
Gastos Financieros	9,905.40	0.25%	33,912.59	1.00%	24,007.19	242.36%
Gastos no deducibles	147,325.79	3.69%	243,004.88	7.18%	95,679.09	64.94%
Utilidad antes de IR	40,240.23	1.01%	537,661.28	15.88%	497,421.05	1236.13%
Impuesto sobre la Renta	56,269.81	1.41%	234,199.85	6.92%	177,930.04	316.21%
Utilidad Neta	(16,029.58)	-0.40%	303,461.43	8.97%	319,491.01	-1993.13%

ANEXO #6 Razones Financieras de la empresa ABC, S.A.

Razones	Medidas	2017	2018	Δ Absoluta	Δ Relativa
Razones de Liquidez					
Razon Circulante	Veces	0.79	1.08	0.29	37.21%
Razon de Disponibilidad	Veces	0.40	0.68	0.27	67.15%
Capital de Trabajo	C\$	(347,937.01)	154,586.97	502,523.98	-144.43%
Razones de Actividad					
Rotacion de cuentas x cobrar	Veces	11.73	7.37	(4.36)	-37.15%
Dias de Cobro cxc	Dias	31	49	18.16	59.16%
Rotacion de activos totales	veces	2.80	1.62	(1.19)	-42.31%
Razones de Enduementamiento					
Razon de deuda	porcentaje	121.87%	90.17%	-31.70%	-26.01%
Razones de Rentabilidad					
Margen de utilidad bruta	porcentaje	1.06%	16.30%	15.24%	1437.74%
Margen de utilidad neta	porcentaje	-0.42%	9.20%	9.62%	-2290.48%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	porcentaje	5%	151.44%	146.44%	2928.80%
Rendimiento sobre activos totales (ROA)	porcentaje	-1.18%	14.88%	16.06%	-1361.02%

ANEXO #7 Análisis FODA de la empresa ABC, S.A.

FORTALEZA <ul style="list-style-type: none">• Constante avance e información permanente.• Personal calificado• Variedad de oferta en precios.• Conocimiento del mercado.• Capacidad para adaptarse a las necesidades y exigencias del cliente.	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Creciente Demanda.• Atracción de clientes potenciales.• Contratar personal calificado orientado hacia los objetivos de la empresa.• Desarrollo e innovación
DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• El sistema y equipamiento es desactualizado.• Baja entrada de ingresos por poca captación de clientes• Mala organización, coordinación, planificación y dirección de las tareas.• Falta interés para incentivar al personal y a la integración de la tecnología.	AMENAZA <ul style="list-style-type: none">• Entrada de nuevos competidores.• Competencia con mejores precios.• Desarrollo e innovación por parte de la competencia.• Saturación del mercado• Clientes más exigentes en cuanto a calidad.