

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN – MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADAS EN
CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

**ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA INFORMACIÓN CONTABLE DE LA
FIRMA DE CONTADORES PÚBLICOS MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS
S.A, PARA EL PERÍODO 2017-2018.**

AUTORAS:

**BR. KAREN GEOVANNIA MARTÍNEZ RIZO
BR. MARILÍN DEL CARMEN CALDERÓN LÓPEZ**

TUTOR:

MSC. ELVIN EMILETH ARÁUZ ARANCIVIA

MANAGUA, MARZO 2020



V. Índice

i. Dedicatoria	i
ii. Agradecimiento	ii
iii. Carta Aval al Tutor	iii
iv. Resumen.....	iv
I. Introducción.....	1
1.1 Antecedentes.....	3
1.1.1 Antecedentes históricos	3
1.1.2 Antecedentes de campo	5
1.2 Justificación	7
1.3 Planteamiento del Problema.....	8
II. Objetivos de la investigación	9
2.1 Objetivo general.....	9
2.2 Objetivos específicos	9
III. Marco teórico	10
3.1 Generalidades de las Finanzas	10
3.1.1 Finanzas.....	10
3.1.2 Objetivos de las finanzas.....	11
3.1.3 Áreas generales de las finanzas.....	12
3.1.3.1 Administración financiera.....	12
3.1.3.2 Mercados financieros	13
3.1.3.3 Inversiones	14
3.1.4 Importancia de las finanzas	14
3.1.4.1 Gestión financiera:	15
3.1.4.2 Gestión de deudas:.....	15
3.1.4.3 Gestión de inversión	15
3.1.5 Características de las finanzas.....	15
3.1.6 Clasificación de las finanzas.....	16
3.1.6.1 Finanzas públicas	16
3.1.6.2 Finanzas corporativas	17
3.1.6.3 Finanzas personales.....	18



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

3.2 Cinco fuerzas de Michael Porter	19
3.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	21
3.2.2 Amenaza de productos sustitutos	22
3.2.3 Poder de negociación con los clientes.....	22
3.2.4 Poder de negociación con los proveedores.....	24
3.2.5 Rivalidad entre competidores existentes	24
3.3 Análisis FODA	25
3.3.1 Fortalezas	26
3.3.2 Oportunidades.....	27
3.3.3 Debilidades	27
3.3.4 Amenazas.....	28
3.4 Análisis financiero.....	29
3.4.1 Definición.....	29
3.4.2 Importancia.....	30
3.4.3 Métodos de Análisis Financiero	31
3.4.3.1 Análisis vertical	31
3.4.3.2 Análisis horizontal.....	32
3.4.3.3 Razones financieras	33
3.4.3.3.1 Razones de liquidez.....	34
3.4.3.3.2 Razones de actividad.....	38
3.4.3.3.3 Razones de endeudamiento.....	41
3.4.3.3.4 Razones de rentabilidad.....	45
3.4.3.4 Análisis DuPont	50
IV. Preguntas Directrices.....	51
Operacionalización de variables	52
V. Diseño metodológico	53
6.1 Enfoque de la investigación	53
6.2 Tipo de investigación	54
6.3 Poblacion y muestra.....	54
6.4 Métodos y técnicas de recolección de datos.....	55



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

6.5 Instrumentos de análisis de datos.....	55
VI. Análisis de resultados.....	56
7.1 Perfil de la empresa	56
7.1.1 Datos generales de la empresa	56
7.1.3 Misión	58
7.1.4 Visión.....	58
7.1.5 Estructura organizacional.....	58
7.1.6 Valores corporativos	58
7.2 Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter	59
7.2.1 Poder de negociación de los compradores o clientes	59
7.2.2 Poder de negociación de los proveedores o vendedores:	60
7.2.3 Amenaza de nuevos competidores entrantes:.....	60
7.3 Análisis FODA	63
7.3.1 Fortalezas	63
7.3.2 Oportunidades.....	64
7.3.3 Debilidades	64
7.3.4 Amenazas.....	65
7.4 Análisis Financiero	66
7.4.1 Herramientas de Análisis Financiero	66
7.5 Propuesta de estrategias financieras a Martínez Calderón & Asociados, S.A	82
VII. Conclusiones.....	85
VIII. Recomendaciones	87
X. Bibliografía	88
XI. Anexos.....	90



i. Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a **Dios**, por permitirme llegar a este momento en el cual culmina uno de los proyectos más importantes de mi vida, el requisito final para la obtención del título universitario a Licenciada en Contaduría Pública y Finanzas.

De igual manera agradezco infinitamente a Dios por cada obstáculo que me ayudo a cruzar, por darme salud, vida, fuerzas, confianza para poner en sus manos cada paso a seguir y sobre todo por la fe para creer en él y en mí misma.

A mi **madre, familia y amigos**, por el apoyo incondicional, el ánimo y esfuerzo de cada día porque gracias a esto, se me permite cumplir esta meta tan anhelada.

Karen Geovannia Martínez Rizo



i. Dedicatoria

A **Dios**, por la vida que me regaló, por ser mi guía en cada paso que doy, por darme salud, fortaleza, optimismo y perseverancia para lograr cada una de mis metas.

A **mis padres y familiares**, por creer en mí, por su amor, comprensión y apoyo incondicional en todo momento.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron y me alentaron a seguir adelante, gracias por su comprensión, consejos y cariño.

Marilín del Carmen Calderón López



ii. Agradecimiento

Agradezco a **Dios** por la sabiduría, la salud y todas las bondades recibidas durante este largo camino, por ser la fuente del conocimiento y las fuerzas para seguir adelante.

A mi **madre, familia y amigos**, por sus consejos y motivación constante, además de ser la razón más importante para esforzarme cada día y llegar a la meta.

A mi **tutor, MSc. Elvis Arancivia**, por su dedicación, paciencia y el tiempo invertido para la realización del presente trabajo monográfico.

Karen Geovannia Martínez Rizo



ii. Agradecimiento

A **Dios**, Por darme la oportunidad de llegar a culminar mi carrera y porque me ha demostrado que en cualquier situación él está conmigo, sin él esto no fuera posible.

A **mis padres**, gracias infinitas por su apoyo incondicional en mi etapa de formación desde el inicio de mi vida hasta esta etapa profesional.

A **mis profesores**, por compartir sus conocimientos y brindarme el pan de la enseñanza, en especial a mi tutor **MSc. Elvin Arancivia** por darme su tiempo, apoyo y herramientas para culminar esta meta, muchas gracias por todo.

Marilín del Carmen Calderón López



iii. Carta Aval al Tutor

19 de febrero de 2020

MSc. Ada Ofelia Delgado Ruz

Directora del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimada maestra Delgado:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos informe final de Monografía correspondiente al II semestre 2019, con tema general **“ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO A LA INFORMACIÓN CONTABLE DE LA FIRMA DE CONTADORES PÚBLICOS MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS S.A, PARA EL PERÍODO 2017-2018”**, presentado por las bachilleres **KAREN GEOVANNIA MARTÍNEZ RIZO** con número de carné **15-20615-1** y **MARILÍN DEL CARMEN CALDERÓN LÓPEZ** con número de carné **15-20496-3**, para optar al título de Licenciadas en Contaduría Pública y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Monografía que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

MSc. Elvin Emileth Aráuz Arancivia

Tutor



iv. Resumen

El estudio evalúa la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados S.A a través de las cinco fuerzas de Michael Porter y el Análisis FODA, asimismo ejecuta el análisis financiero a la información contable de la empresa ya que desde su constitución no implementa ninguna herramienta financiera que permita medir sus resultados, por lo tanto, se presentó una propuesta con el fin de mejorar los procesos de la empresa mediante la aplicación del análisis financiero.

Cabe destacar, que a través del Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter, se determinó que el poder de negociación con sus clientes es bajo, dado que, no están organizados, la mayoría desconoce el precio del servicio en el mercado, y además, desconocen los trámites y gestiones en instituciones tanto gubernamentales como privadas, por lo tanto, acceden con facilidad a las propuestas autorizadas por gerencia, en cuanto al poder de negociación con los proveedores su máximo proveedor es la propiedad intelectual, por ello se concluye que no existe poder de negociación.

Ahora bien, la amenaza de nuevos competidores es alta por el tipo de negocio y por la demanda en la zona, el nivel en la rivalidad entre competidores es medio, ya que la empresa compite con firmas que están a su mismo nivel, y, por último, no existe amenaza de producto sustituto porque el servicio es de carácter obligatorio mediante ley.

De acuerdo con el análisis FODA, la empresa presenta múltiples fortalezas siendo algunas de las principales la calidad y el valor agregado en los servicios que presta; por otro lado, la firma tiene la oportunidad de acceder a un nuevo sistema más práctico, funcional y con mejor presentación; con respecto a sus debilidades se identificó que no poseen un manual de funciones, no ha sido posible la inversión de nuevo mobiliario y equipo de oficina y que no se incentiva al personal; las amenazas constituyen situaciones inevitables, están siempre presentes y para la empresa Martínez Calderón & Asociados los desastres naturales, la competencia, y reformas fiscales representan algunos de sus principales puntos amenazantes.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

A través de la investigación de campo se implementó el análisis financiero sobre la información contable de la firma, realizando el análisis tanto vertical como horizontal y el cálculo de ratios financieros que aplican de acuerdo al giro económico de la empresa y de esta manera se obtuvieron los resultados, en definitiva alarmantes, que ubican la empresa en una posición económica insostenible y poco rentable; es por ello que al final del trabajo investigativo se presenta la propuesta con las posibles estrategias financieras que permitan el desarrollo empresarial de Martínez Calderón & Asociados, S.A.



I. Introducción

El mundo empresarial en la actualidad, requiere de la utilización de métodos y herramientas financieras que permitan a los encargados del gobierno corporativo, tomar decisiones adecuadas y oportunas que contribuyan al mejoramiento de su actividad económica y a la creación de valor de la empresa.

El presente trabajo se desarrolla en el área de contabilidad de la Firma de Contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados S.A, con el fin efectuar un análisis financiero a la información de la empresa durante el período 2017-2018, así mismo, se describe cualitativamente la firma, a través de las cinco fuerzas de Michael Porter y el análisis FODA y para finalizar se presentará una propuesta de estrategias, como oportunidades de mejora para que Martínez Calderón & Asociados, S.A pueda tomar decisiones acertadas y oportunas.

Cabe destacar, que, desde su constitución hasta la fecha, la empresa no ha realizado ningún tipo de estudio y análisis de su situación financiera, es por ello que realizar este análisis financiero constituye una herramienta fundamental para el desarrollo de las operaciones y el mejoramiento de los procesos en la entidad.

El diseño metodológico detalla que el enfoque de la investigación, es cualitativo con lineamientos cuantitativos, dado que, se presentan los criterios, características y rasgos más importantes, así como su situación económica - financiera. La investigación es de corte transversal, porque se realizó en un corto periodo de tiempo y se estudian variables importantes y, por último, el desarrollo de este proyecto implica dos tipos de investigación: descriptiva y aplicada.

Con base a las consideraciones expuestas anteriormente, el presente trabajo se desarrolló a través de once acápites. En el acápite I, presenta la introducción con los antecedentes de la investigación, tanto históricos como de campo, así mismo expone el planteamiento y formulación del problema en donde se presenta la ubicación del asunto que se va a investigar, y se desarrolla la importancia y justificación del tema de investigación.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

El acápite II, enuncia el objetivo general y los objetivos específicos, que indican lo que se pretende alcanzar con esta investigación, los cuales giran en torno al diagnóstico de la situación financiera de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A. para los períodos 2017 – 2018, como herramienta para la toma de decisiones que genere valor a la empresa.

El acápite III, expone la fundamentación teórica conceptual recopilada acerca del diagnóstico financiero y sus métodos de análisis, de manera detallada y analítica, y su relación e importancia para la gestión empresarial, elementos que permiten inducirse en la teoría científica para realizar la investigación.

Derivado de los objetivos específicos planteados, en el acápite IV, aborda las preguntas directrices de la investigación, las cuales serán comprobadas mediante el desarrollo de la misma.

Por su parte el acápite V, comprende la operacionalización de las variables, abordándose definición conceptual y operacional, dimensiones e indicadores a utilizar. Posteriormente el acápite VI, correspondiente al diseño metodológico para el desarrollo de la investigación, describe el enfoque, tipo y niveles investigativos, la población y muestra objeto de estudio, y los procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la información.

En el acápite VII, basándose en la información recopilada de la empresa sujeto de investigación, se desarrollan y dan a conocer los resultados obtenidos de los métodos de análisis aplicados a los estados financieros, el cual fue realizado con el propósito de establecer una comparación entre los años estudiados.

Los acápites VIII y IX comprenden las conclusiones y recomendaciones, las cuales recogen el extracto de los resultados presentados y los hallazgos más importantes, presentando las observaciones y sugerencias pertinentes para la toma de decisiones empresariales.

Por último, presenta la bibliografía con las fuentes de información utilizadas en el desarrollo teórico y práctico del presente trabajo, y los respectivos anexos. A continuación, se presenta el desarrollo de nuestro tema de investigación:



1.1 Antecedentes

A continuación, se establecen los antecedentes de la investigación, para lo cual se ha consultado en diversas fuentes y previos estudios realizados referentes al tema de investigación, siendo éste el Análisis Financiero; los cuales han constituido un gran apoyo para la el logro del presente trabajo investigativo.

1.1.1 Antecedentes históricos

Los primeros estudios referentes al análisis financiero ocurrieron a finales del siglo XIX, cuando la Asociación Americana de Banqueros celebró su convención anual; en esta reunión fue presentada la ponencia en la que se propone que todos los bancos asociados exigieran como requisito previo al otorgamiento de un crédito, la presentación de un balance por parte de los solicitantes, con el objeto de que las instituciones estuvieran en condiciones de analizar dichos estados y así se aseguraran de la recuperabilidad del crédito.

Aunque este procedimiento fuera una forma empírica de estudiar los estados financieros de empresas que solicitaban créditos, marcó 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.

Posteriormente no sólo exigían un balance, sino también los correspondientes a los tres o cuatro ejercicios anteriores para compararlos; luego se vio la necesidad de que se anexara el estado de pérdidas y ganancias, porque los datos que este documento reportaba permitían determinar la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, con mayor exactitud, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicitaba el crédito.

En 1932, Fitzpatrick realiza los primeros trabajos que dan origen a la denominada etapa descriptiva. El objetivo central de estos estudios consistió en intentar predecir, detectar y evitar posibles quiebras empresariales a corto plazo, a través de la utilización de ratios, métodos estadísticos y el análisis financiero sobre los componentes de la solvencia, la liquidez, la rentabilidad, entre otros factores.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Posteriormente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo y así, el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva.

De esta manera, Beaver y Altman, en los años 1966 y 1968 respectivamente, iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial con el desarrollo de sus modelos invariables y modelos multivariantes. A partir de estos estudios hasta nuestros días se han continuado produciendo innumerables trabajos en todo el mundo para perfeccionar los modelos predictivos, que con la adición en la aplicación de métodos estadísticos más eficientes se ha intentado obtener más capacidad y exactitud en los indicadores, hoy en día apoyados por los planes de negocios de las empresas.



1.1.2 Antecedentes de campo

Se revisó literatura a nivel nacional, donde se plantearon variables u objetos similares al presente estudio encontrándose los siguientes trabajos:

En la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua) se han realizado algunas investigaciones dentro de las cuales se encontró el tema diagnóstico financiero de la empresa Soluciones informáticas, S.A. en el período 2013 – 2014, el cual fue elaborado por Lic. Siles Reyes, M. (2016), para optar al título de master en finanzas; su objetivo principal fue elaborar un diagnóstico financiero de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. mediante la aplicación de herramientas de análisis financiero, llegando a la conclusión que la empresa no hace uso de ninguna herramienta que permita medir sus resultados, en consecuencia no tiene una base para emitir una opinión adecuada acerca de las condiciones de la empresa y conocer la eficiencia de su administración en la toma de decisiones. Así mismo, no desarrolla estrategias financieras que coadyuven a mejorar el rendimiento de los recursos que posee la entidad.

Chamorro Chamorro A. C, Moncada Aragón, A. F, Mayorga Pérez, A. J. (2018), realizaron tesis titulada “Diagnóstico Financiero de la Empresa Constructora Angelus para el año 2016”, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN–Managua), donde su objetivo fue diagnosticar la situación financiera de la empresa constructora Ángelus a través de la aplicación de herramientas de análisis financiero, el resultado concluyó que la viabilidad económica financiera que se ha desarrollado en la empresa presenta ineficiencia en sus operaciones debido que la información contable no es procesada correctamente.

Por su parte, Pérez Gutiérrez, M.Y, Pastrana Zelaya, Y.E. (2015), realizaron tesis titulada “Incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones realizadas por la empresa Multi-Repuestos Estelí ubicada en el barrio Igor Úbeda durante los periodos 2013 2014”, para optar al título de Licenciadas en Contaduría Pública y Finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Facultad Regional Multidisciplinaria, Estelí, estableciendo como objetivo principal



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Analizar la situación financiera de la empresa Multi-Repuestos Estelí mediante la aplicación de razones financieras para que la empresa pueda tomar decisiones a corto plazo y mejore la rentabilidad económica de la empresa; llegando a la conclusión de que las razones financieras proporcionan un panorama relativamente bueno, sin embargo las decisiones no están basadas en el estudio de los estados financieros como debería de ser lo cual implica muchos riesgos en cuanto a sus inversiones; asimismo concluyen que la empresa necesita nuevas estrategias de mejoras en la toma de decisiones para una mejor administración.



1.2 Justificación

En Nicaragua, el sector empresarial está compuesto en su mayoría por micro, pequeñas y medianas entidades (MIPYMES), las cuales generalmente operan sin realizar ningún método de análisis financiero, pues lo consideran un proceso innecesario; no obstante, se desarrolla esta investigación porque es importante que estas empresas comprendan que el análisis financiero juega un papel fundamental en el ciclo de sus operaciones, ya que, establece las consecuencias financieras de las decisiones de una empresa, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones referentes a los Estados Financieros.

Por otra parte, esta investigación se realiza para llevar a cabo un análisis financiero a la información contable de la Firma de Contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados S.A, de manera que, la entidad pueda obtener un panorama más claro de su situación económica actual.

Cabe destacar, que la realización de este trabajo sirve para poner en práctica los conocimientos adquiridos en el área financiera, dado que, como profesionales en el área contable, es necesario interpretar los Estados Financieros mediante instrumentos de análisis e implementación de métodos.

Por otra parte, esta investigación ayudará a la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A, para ejecutar mejoras en cuanto a procesos administrativos, financieros y de inversión que ayuden a la empresa a crecer, de igual manera la gerencia puede disponer de una valiosa herramienta que le permita tener una mejor visión de la situación financiera y tomar decisiones razonables y adecuadas para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Por último, este documento servirá de guía para que otros investigadores puedan ampliar sus conocimientos



1.3 Planteamiento del Problema

La firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A, ha venido enfrentando problemas de liquidez, esto ha ocasionado que no se cuente con los recursos suficientes para cumplir con las obligaciones a corto plazo, teniendo efectos negativos en toda su estructura financiera.

Esta situación se debe, a que no se implementa el análisis financiero en la información contable, dado que, se considera una práctica innecesaria e incide el hecho de que no existe personal encargado de analizar las finanzas de la entidad.

Al no implementar un análisis financiero, la empresa asume el riesgo de sufrir impactos económicos inesperados, puesto que, no cuentan con las bases razonables y los resultados e interpretaciones financieras sustentables, que les permitan tomar decisiones preventivas ante el cumplimiento de obligaciones a corto plazo.

Para evitar lo antes mencionado se debe realizar un análisis financiero, que proporcione a la firma un panorama más claro de su situación económica actual y de esta manera puedan tomar decisiones razonables y adecuadas que les permitan obtener la liquidez suficiente para operar.



II. Objetivos de la investigación

2.1 Objetivo general

Analizar financieramente la información contable de la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados S.A, del período 2017-2018.

2.2 Objetivos específicos

- ❖ Describir cualitativamente la empresa Martínez Calderón & Asociados S.A, a través de las cinco fuerzas de Michael Porter.
- ❖ Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A
- ❖ Realizar el análisis financiero en la información contable de la firma de contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados S.A, del período 2017-2018.
- ❖ Presentar una propuesta de estrategias financieras, con el fin de proporcionar información que contribuya a tomar decisiones acertadas en la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A.



III. Marco teórico

3.1 Generalidades de las Finanzas

3.1.1 Finanzas

“Finanzas” es una palabra que provoca reacciones distintas, las cuales pueden ir desde el interés y la curiosidad hasta el temor y la angustia. Para la mayoría de las personas las finanzas se perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los estudiosos; en realidad, estas pueden ser tan sencillas, interesantes y útiles si se cuenta con los conocimientos financieros esenciales.

La palabra finanzas llega de la voz griega, finos, la cual pasa al latín, finis, que significa fin. Es una rama de la economía que trata el tema relacionado con la obtención y gestión del dinero, recursos o capital por parte de una persona o empresa.

Las finanzas se definen como “el conjunto de conocimientos que permiten estimar, analizar y evaluar las decisiones relativas a los flujos de dinero de una entidad económica en el tiempo” (Lahound, 2006, p.7).

Según Gitman y Zutter (2012) definen las finanzas “como el arte y la ciencia de administrar el dinero” (p.3).

Ortega, A. (2002), citado por Siles Reyes, M. (2016) define a las finanzas como:



La disciplina que, mediante el auxilio de otras 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, trabajadores y la sociedad (p.15).

A partir de estas opiniones se define el término finanzas como:

“La ciencia que conjuga conocimientos que nos permiten administrar el dinero de una forma más correcta facilitándonos la toma de decisiones en las diferentes unidades económicas” Chamorro, Moncada y Mayorga (2018, p.13).

Esto quiere decir, que las finanzas estudian el proceso de circulación del dinero, o sea, la forma de obtención y administración de fondos; además, hace referencia a la búsqueda de un aumento en las ganancias sin invertir más de lo aconsejable de modo que se minimice el riesgo de inversión.

3.1.2 Objetivos de las finanzas

Según Gitman, L. (2007) “el objetivo principal de las finanzas es incrementar al máximo la riqueza de los propietarios para quienes se opera en la empresa” es decir, se trata 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 y maximización de utilidades.

Los objetivos son los siguientes: (“Principios de Finanzas,” 2013):



- ❖ Establecer el plan financiero de crecimiento de la empresa.
- ❖ Captar y asignar los recursos que la empresa requiere para su funcionamiento y continuidad operativa.
- ❖ Lograr el óptimo aprovechamiento de tales recursos.
- ❖ Tomar decisiones de riesgo en inversiones y financiamientos.

3.1.3 Áreas generales de las finanzas

Podemos contemplar tres áreas importantes de las finanzas: administración financiera, mercados financieros e inversiones financieras.

3.1.3.1 Administración financiera

Van Horne y Wavhowicz (2010, p. 2) definen que:

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

- ❖ **Decisiones de inversión:** Se ocupan principalmente de los activos que la firma debe comprar, respetando el principio de que el valor de este debe ser mayor a su costo para incrementar el valor de la firma.
- ❖ **Decisiones de financiamiento:** Determinan el modo en que la firma financia las decisiones de inversión. Básicamente esto comprende el lado derecho del balance.



- ❖ **Administración de bienes:** Relacionados con la distribución de las ganancias de la empresa.

“La administración financiera se auxilia de los registros contables y de los procedimientos administrativos, necesitando información confiable y oportuna para la toma de decisiones gerenciales” (Manual de administración financiera, 2012, p.6).

Por lo tanto, la administración financiera se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa; su trabajo va desde la presupuestación, predicción financiera, y el manejo del efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y el procuramiento de fondos.

3.1.3.2 Mercados financieros

“Es el lugar donde confluyen oferta y demanda de activos financieros” (Estay, p.7). Es decir, un mercado financiero es el lugar, mecanismo o sistema en el cual se compran y venden activos financieros. Su finalidad es poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos, así como determinar los precios justos de los activos financieros.

Gitman y Joehnk (2009) definen “son foros en los que los proveedores y demandantes de fondos realizan transacciones financieras, con frecuencia a través de intermediarios” (p.5).

Según Martin y Trujillo (2004); las funciones principales que cumplen los mercados financieros son los siguientes:



- a) Poner en contacto a los agentes que intervienen en los mismos: prestatarios y prestamistas, intermediarios financieros bancarios y no bancarios, brokers y dealers, etc.
- b) Ser un mecanismo de fijación de precios de los activos.
- c) Proporcionar liquidez a los activos.
- d) Reducir los plazos y los costes de intermediación.

3.1.3.3 Inversiones

Gitman y Joehnk (2009) establecen que “Una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor” (p.3). De manera sencilla, podemos describir las inversiones como, dinero o equivalente que se entrega a un tercero con la intención de que su valor aumente en el futuro y genere ganancias.

3.1.4 Importancia de las finanzas

Es innegable la importancia que tienen las finanzas en cualquier empresa, ya que tienen como objetivo optimizar y lograr la multiplicación del dinero. Por ello, es clave que toda empresa, independientemente de su tamaño, cuente con información oportuna, útil, clara, relevante y concisa para tomar las mejores decisiones. Con base en la información con que cuente, se podrá pronosticar el futuro y podremos visualizar hacia donde se llevará a la empresa, por lo que se requiere de mucha atención y capacidad para poder hacerlo.



También, la importancia de las finanzas se puede ver desde tres perspectivas diferentes: Gestión Financiera, Gestión de Deudas y Gestión de Inversión.

3.1.4.1 Gestión financiera: Es el análisis y toma de decisiones sobre las necesidades financieras de una organización, tratando de utilizar los recursos financieros óptimos para la consecución de los objetivos sociales.

3.1.4.2 Gestión de deudas: Es una herramienta financiera eficaz que puede ayudarle pagar el dinero que debe de manera eficiente y oportuna.

3.1.4.3 Gestión de inversión: Es la gestión de activos profesionales de diversos valores y otros activos con el fin de cumplir objetivos de inversión específicos en beneficio de los inversores.

Tres perspectivas sobre las cuales depende el crecimiento de la empresa, ya que, sin una buena gestión financiera, una correcta administración de las deudas y de inversión en el negocio, se puede presentar un proceso de estancamiento empresarial. Por lo tanto, las finanzas hay que asumirlas como parte integral dentro de la estructura del negocio, ya que inciden de manera directa en todos los aspectos de relevancia de la misma, pero más aún debe ser utilizada como una herramienta que viabilice la consecución de los objetivos de la empresa.

3.1.5 Características de las finanzas

Entre las características fundamentales de las Finanzas tanto públicas como privadas tenemos que:

- ❖ Su objetivo fundamental es satisfacer necesidades.
- ❖ Ambas incurren en costos; medidos en términos reales y monetarios



- ❖ Es un instrumento económico para la planificación, ejecución y control del ingreso y gasto.
- ❖ Concurren en un medio de recursos escasos de múltiples fines que compiten entre sí y al final se establece una jerarquización de estos fines.
- ❖ Las finanzas públicas persiguen el Bienestar Social o Colectivo
- ❖ Las finanzas privadas buscan el lucro o enriquecimiento del inversionista.
- ❖ Las finanzas públicas logran su ingreso mediante el decreto y aplicación de leyes públicas de impuesto y rentas sobre el sector privado y empresas del estado (coerción).
- ❖ Las finanzas privadas perciben su ingreso a través del fomento al consumo de bienes y servicios por la colectividad, entrando en juego la oferta y la demanda.
- ❖ Los gastos en las finanzas privadas se planifican mediante el flujo esperado de Ingresos.
- ❖ En las finanzas públicas, se planifica el Presupuesto de Gasto anualmente según las prioridades de la nación.

3.1.6 Clasificación de las finanzas

Las actividades que llevan a cabo las empresas para tomar decisiones financieras son conocidas como finanzas públicas y finanzas corporativas, respectivamente. Las finanzas personales son las actividades que realizan los individuos para tomar sus decisiones financieras (García, 2014, p.13).

3.1.6.1 Finanzas públicas

Las finanzas públicas se pueden entender como “el estudio de los sistemas descentralizados en el plano de dos modalidades totalmente distintas, en una economía de mercado, a través de sus empresas y en una economía gubernamental, a través de su organización institucional” (Iturrioz, 1981, p.16).



García, (2014), plantea:

En cuanto a los gobiernos, estos por lo general gastan más de lo que reciben. El déficit de un gobierno, que no es otra cosa que el diferencial entre los ingresos obtenidos y los egresos aplicados, se debe financiar, es decir, deben obtenerse los recursos faltantes para poder realizar los gastos programados. Un gobierno recibe recursos financieros por medio de los impuestos y derechos que cobra, por la ganancia que generan las empresas estatales, por la emisión de dinero que realiza y, en última instancia, por los recursos en préstamos que puede obtener. El gobierno utiliza todos los recursos disponibles para cubrir sus gastos, crear infraestructura, garantizar la seguridad de sus ciudadanos y establecer las condiciones económicas propicias que estimulen el desarrollo de la población. Estas actividades se realizan en el ámbito de las finanzas públicas (p. 4).

Cuando el gobierno necesita recursos “emite” algunos instrumentos financieros y con ello capta los recursos que tienen en exceso los individuos o las empresas. El instrumento más común que tienen algunos gobiernos es el denominado certificado de la tesorería o pagare gubernamental. Cada determinado tiempo el pagare emite certificados de la tesorería y la gente los “adquiere”, es decir invierte, entregando sus recursos al gobierno.

3.1.6.2 Finanzas corporativas

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias.

García, (2014), plantea que:



Las empresas que requieren recursos son aquellas que han identificado alguna oportunidad de inversión rentable, que pretenden desarrollar un proyecto de expansión o, en ocasiones, aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayuda a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado. Si una empresa recibe dinero en préstamo por parte de su banco, la empresa se convierte en el emisor y el banco en el inversionista. Si recibe dinero de los socios, la empresa “emite” acciones y los individuos son los tenedores de estas, es decir, los inversionistas. En cambio, cuando la empresa “invierte” sus excedentes de tesorería en una cuenta o instrumento bancario, la empresa es el inversionista y el banco el emisor (p. 4)

3.1.6.3 Finanzas personales

Se entiende como la gestión financiera que requiere un individuo o unidad familiar para presupuestar, gastar y ahorrar sus recursos monetarios a través del tiempo, teniendo en cuenta los riesgos financieros y los acontecimientos futuros en su vida.

García, (2014), establece que:

Si los individuos requieren recursos que no tienen para financiar sus compras de bienes duraderos como muebles, casas, automóviles, computadoras, etcétera, o para cubrir sus gastos diarios, se convertirán en emisores; por el contrario, si poseen recursos de sobra, serán inversionistas. Cuando una persona firma una compra de una computadora con su tarjeta de crédito en ese momento está “emitiendo” un pagaré. El inversionista ahora es el banco que le abrió un crédito y le proporcionó un mecanismo de pago como la tarjeta de crédito.



Asimismo, García (2014), detalla que:

Lo mismo sucede cuando una persona recibe un préstamo hipotecario o un crédito automotriz, en todos los casos tendrá que firmar un pagaré o contrato de préstamo donde se hace evidente que la persona es el emisor de un instrumento financiero, mientras que el banco o agencia automotriz se convierten en los inversionistas o acreedores. Por el contrario cuando una persona tiene recursos excedentes y deposita algún dinero en el banco o cuenta de ahorro, esta se convierte en inversionista y el banco en el emisor o deudor (p. 3).

3.2 Cinco fuerzas de Michael Porter

Existen cinco fuerzas competitivas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. Por lo tanto, toda empresa debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas fuerzas que rigen la competencia industrial. El modelo de las cinco fuerzas constituye el punto de partida para cualquier organización que trate de evaluar o formular una estrategia. Esta explica en qué forma ante la competencia se logra un desempeño superior.

Magretta (2013) afirma que “El modelo se centra en la competencia que enfrentamos y nos da una base para medir el desempeño superior” (p.36). Explica los precios promedio de la industria y sus costos, es decir la rentabilidad promedio de la industria que usted se propone rebasar.

Las cinco fuerzas guardan una relación, clara, directa y predecible con la rentabilidad de la industria. He aquí la regla general: “cuanto más potente sea la fuerza, mayor presión impondrá a



los precios o a los costos, o a ambos, y por lo mismo menos atractiva resultara para los participantes” (Magretta 2013, p.37).

Porter, (1982), asegura que estas fuerzas “determinan la intensidad competitiva, así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia” (p. 26).

Propuesto por Michael Porter en 1979, este modelo perfila un esquema simple y práctico para poder formular un análisis de cada sector industrial. A partir del mismo la empresa puede determinar su posición actual para seleccionar las estrategias a seguir. Según este enfoque sería ideal competir en un mercado atractivo, con altas barreras de entrada, proveedores débiles, clientes atomizados, pocos competidores y sin sustitutos importantes (Hernández, sf, p.2)

El modelo de Porter postula que hay cinco fuerzas que conforman básicamente la estructura de la industria. Estas cinco fuerzas delimitan precios, costos y requerimientos de inversión, que constituyen los factores básicos que explican la expectativa de rentabilidad a largo plazo, por lo tanto, el atractivo de la industria. De su análisis se deduce que la rivalidad entre los competidores viene dada por cuatro elementos o fuerza que, combinadas, la crean a ella como una quinta fuerza. Las cuales son:

- ❖ Amenaza de nuevos competidores.
- ❖ Amenazas de productos sustitutos.
- ❖ Poder de negociación de los clientes.
- ❖ Poder de negociación con los proveedores.
- ❖ Rivalidad entre competidores.



“En cualquier sector industrial, ya sea doméstico o internacional o que produzca un producto o un servicio, las reglas de competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas” (Porter, 1987, p. 108).

3.2.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Siempre que exista la posibilidad de que empresas nuevas entren en una industria particular sin gran dificultad, aumentará la intensidad de la competencia entre las empresas, lo que puede obligar a bajar los precios o inflar los costos de los fabricantes existentes, reduciendo la rentabilidad.

Los nuevos participantes de una industria generalmente aportan a ésta nuevas capacidades, deseo de ganar participación de mercado y recursos importantes; convirtiéndose en amenaza para una corporación establecida, que depende de la presencia de barreras de entrada y de la reacción que se espera de los competidores existentes, para dificultar su entrada en la industria.

Las barreras pueden ser de muchos tipos y pueden dificultar o impedir la entrada de nuevos competidores. Estas barreras pueden ser naturales o creadas.

Algunas barreras pueden ser:

- ❖ Alto nivel de inversión requerido.
- ❖ Regulaciones del mercado.
- ❖ Patentes y propiedad intelectual.
- ❖ Menores costos en materias primas.
- ❖ Localización geográfica.
- ❖ Tecnología propietaria.
- ❖ Acceso a canales de distribución.



3.2.2 Amenaza de productos sustitutos

Todas las empresas en un sector industrial están compitiendo, en un sentido general, con empresas que producen artículos sustitutos. Un producto sustituto es uno que parece ser diferente, pero que satisface la misma necesidad que otro. Y cuanto más atractivo sea el desempeño de precios alternativos ofrecidos por estos, más firme será la represión de las utilidades en el sector industrial.

“Los productos sustitutos ponen un límite superior al precio que se puede cobrar por un producto, limitando la rentabilidad de un mercado” (Porter, 1997). En la medida en que los costos de cambio sean bajos, los sustitutos pueden producir un fuerte efecto en una industria. En ocasiones, resulta difícil identificar los posibles productos o servicios sustitutos, ya que significa buscar productos o servicios que realicen la misma función, aunque tengan una apariencia diferente y den la impresión de que no son fácilmente sustituibles.

3.2.3 Poder de negociación con los clientes

De acuerdo a Noa, B. (2010)

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.



El poder de negociación de los consumidores también es mayor cuando los productos que compran son estándar o no tienen diferencias. En tal caso, es frecuente que los consumidores tengan mayor poder de negociación para los precios de venta, la cobertura de garantías y los paquetes de accesorios. Lo mismo ocurre cuando el producto debe venderse por medio de canales de distribución. Si hay pocos canales existe una mayor dependencia en los canales de distribución y estos tienen mayor poder de negociación.

El poder de negociación también viene dado con el volumen de compra. Si algún comprador destaca por su alto volumen, podrá negociar con más poder. Esto puede ir más allá si hay pocos compradores y estos están comunicados por ejemplo en cuanto al precio que compran. O aún más, si se ponen de acuerdo en el precio en el que están dispuestos a comprar; de igual manera, si hay varios proveedores y para el cliente es sencillo cambiar de proveedor, aunque su tamaño sea pequeño tiene mayor poder de negociación, ya que si no se convence fácilmente puede ir a una opción alternativa.

Dentro de la industria puede haber segmentos de compradores con mayor o menor poder negociador y con mayor o menor sensibilidad a los precios. Los compradores tienden más a utilizar su fuerza negociadora, cuando son sensibles al precio. Tanto los clientes industriales como los consumidores tienden a ser más sensibles cuando lo que adquieren:

- ❖ No está diferenciado,
- ❖ Cuenta más que otros gastos o ingresos,
- ❖ No afecta su desempeño personal.

3.2.4 Poder de negociación con los proveedores

Noa, B. (2010) indica que un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que estos suministran, son clave para una empresa, no tienen sustitutos, o son pocos y de alto costo.

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios. Los proveedores poderosos pueden así exprimir los beneficios de un sector industrial incapaz de repercutir los aumentos de costo con sus propios precios.

Según Porter, un grupo de proveedores es poderoso si (2003, p.33):

- ❖ Está dominado por unas pocas empresas y está más concentrado que el sector al que vende.
- ❖ Su producto es único o al menos está diferenciado; o también si los costes fijos que debe soportar el comprador para cambiar de proveedor son elevados.
- ❖ No está obligado a competir con otros productos que podrían ser vendidos al sector.
- ❖ Existe el riesgo presumible de una integración hacia adelante; es decir, de que los proveedores entren en el sector.
- ❖ El sector no es un cliente importante del grupo de proveedores.

3.2.5 Rivalidad entre competidores existentes



La rivalidad entre las empresas que compiten suele ser la más poderosa de las cinco fuerzas. Las estrategias que sigue una empresa sólo tendrán éxito en la medida en que le ofrezcan una ventaja competitiva en comparación con las estrategias que siguen las empresas rivales. Cuando una empresa cambia de estrategia se puede topar con contraataques por represalia, por ejemplo bajar los precios, mejorar la calidad, aumentar las características, ofrecer más servicios, ofrecer garantías y aumentar la publicidad.

La rivalidad entre competidores es la fuerza con la que las empresas emprenden acciones para determinar su posición en el mercado y defenderla a costa de sus rivales en el sector. Según Magretta (2016) "cuando la rentabilidad es intensa, la competencia entre empresas destruirá el valor que crean, pues lo pasan a los compradores con precios más bajos o lo agotan en costos más altos con tal de competir" (p.46).

La rivalidad puede convertirse en una fuerza nociva para una empresa esto según Porter (1997) depende "en primer lugar de la intensidad con que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la cual están compitiendo" (p.48).

3.3 Análisis FODA

Según Borello (1994), "El nombre de FODA le viene a este práctico y útil mecanismo de análisis de las iniciales de los cuatro conceptos que intervienen en su aplicación. Es decir:

- ❖ **F** de Fortalezas
- ❖ **O** de Oportunidades
- ❖ **D** de Debilidades
- ❖ **A** de Amenazas (o problemas) (p.157)



Una de las aplicaciones del análisis FODA es la de determinar los factores que pueden favorecer (Fortalezas y Oportunidades) u obstaculizar (Debilidades y Amenazas) el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa (Borello, 1994, p.157).

Borello (1994), expresa que el análisis FODA, permite:

- ❖ Determinar las verdaderas posibilidades que tiene la empresa para alcanzar los objetivos que se había establecido inicialmente.
- ❖ Concienciar al dueño de la empresa sobre la dimensión de los obstáculos que deberá afrontar.
- ❖ Permitirle explotar más eficazmente los factores positivos y neutralizar o eliminar el efecto de los factores negativos (p.158).

3.3.1 Fortalezas

Las Fortalezas de una empresa se denominan según Borello (1994) como “puntos fuertes aquellas características propias de la empresa que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos” (p.158).

Roberto Espinoza (2013) plantea que las fortalezas:

Son todas aquellas capacidades y recursos con los que cuenta la empresa para explotar oportunidades y conseguir ventajas competitivas. Para identificarlas podemos responder



preguntas como: ¿qué ventajas tenemos respecto de la competencia?, ¿qué recursos de bajo coste tenemos disponibles?, ¿cuáles son nuestros puntos fuertes en producto, servicio, distribución o marca?

3.3.2 Oportunidades

“Se denominan oportunidades aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos” (Borello, 1994, p.159).

Roberto Espinoza (2013) plantea que:

Representan una ocasión de mejora de la empresa. Las oportunidades son factores positivos y con posibilidad de ser explotados por parte de la empresa. Para identificar las oportunidades podemos responder preguntas como: ¿existen nuevas tendencias de mercado relacionadas con nuestra empresa?, ¿qué cambios tecnológicos, sociales, legales o políticos se presentan en nuestro mercado?

3.3.3 Debilidades

Según Borello (1994) “se denominan debilidades o “puntos débiles” aquellas características propias de la empresa que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos” (p.159).

Todas las empresas poseen debilidades las cuales son fallas que constituyen pasivos competitivos estas pueden convertirse en obstáculos e impedirle mejorar y avanzar en el campo de la competencia.



Roberto Espinoza (2013) esquema que las debilidades:

Son aquellos puntos de los que la empresa carece, de los que se es inferior a la competencia o simplemente de aquellos en los que se puede mejorar. Para identificar las debilidades de la empresa podemos responder a preguntas como: ¿que perciben nuestros clientes como debilidades?, ¿en qué podemos mejorar?, ¿que evita que nos compren?

3.3.4 Amenazas

“Se denominan amenazas aquellas situaciones que se presentan en el entorno de las empresas y que podrían afectar negativamente las posibilidades del logro de los objetivos” (Borello, 1994, p.159). Esto nos hace referencia a todas aquellas situaciones externas que pueden presentarse y afectar a nuestras empresas, son todos los riesgos al cual se ve inmersa una institución día a día.

Roberto Espinoza (2013) nos dice que las amenazas:

Pueden poner en peligro la supervivencia de la empresa o en menor medida afectar nuestra cuota de mercado. Si identificamos una amenaza con suficiente antelación podremos evitarla o convertirla en oportunidad. Para identificar las amenazas de nuestra organización podemos responder a preguntas como: ¿qué obstáculos podemos encontrarnos?, ¿existen problemas de financiación?, ¿cuáles son las nuevas tendencias que siguen nuestros competidores?



Si reagrupamos esos conceptos desde la óptica de la empresa, como hemos visto, dos de ellos son internos: Fortalezas y Debilidades, mientras que los otros dos son elementos externos a la empresa: Oportunidades y Amenazas (Borello, 1994, p.159).

3.4 Análisis financiero

3.4.1 Definición

El análisis financiero según Prieto (2010) se puede definir como “un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operaciones de un negocio” (p.13). Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios y auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma.

Se constituye como un medio de análisis que permite el cambio de una empresa, de un estado de incertidumbre a otro de conocimiento, para su adecuada dirección, es un proceso de evaluación permanente de la empresa a través de indicadores que permiten medir los signos vitales (Valdez, S., 1998).

García, O. L. (2009) define diagnóstico financiero como “el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta” (p. 101).



Por otra parte, Ortiz, A. (2005), señala que “el diagnóstico se justifica al conceptuar que sus resultados permiten a la dirección conocer los factores controlables y los no controlables que afectan la vida empresarial en frentes como la competitividad, la creación de valor, el prestigio institucional y el cumplimiento de la misión” (p. 37).

3.4.2 Importancia

El análisis financiero es importante porque es un diagnóstico, el mismo que mediante la aplicación de métodos y técnicas financieras nos permiten interpretar sistemática y adecuadamente los estados financieros, para llegar al conocimiento objetivo de la realidad financiera de la empresa y por ende a proyectarnos en un futuro.

Aunque los estados financieros representen un registro pasado, su estudio permite definir guías para acciones futuras. Es innegable que la toma de decisiones depende en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros los cuales pueden revelarse mediante una correcta interpretación de los estados financieros que ofrecen la contabilidad y su debida aplicación de métodos de análisis financiero.

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta gestión, dado que permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar sus ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa. Es importante mencionar que para que sea útil, debe realizarse de forma continua en el tiempo sobre una base de datos fiable, y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.



Según Nava M. A (2009):

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 (p. 607).

3.4.3 Métodos de Análisis Financiero

Son considerados como los procedimientos aplicables a la interpretación, muestran el orden que se sigue para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros, con el objeto de medir los cambios presentados en varios ejercicios contables.

3.4.3.1 Análisis vertical

Consiste en establecer razones geométricas o cocientes entre las distintas partidas de un mismo estado financiero y sus totales; o entre un grupo de partidas y el total del grupo respectivo. Este análisis es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución equitativa de sus cuentas, de acuerdo a sus necesidades financieras y operativas.

Es una de las técnicas más sencillas del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar



cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual denominamos cifra base. Prieto (2010) lo define: “es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo” (p.49).

Rodríguez y Acanta (sf) afirman:

El método de análisis vertical se emplea para analizar estados financieros como el estado de situación y el estado de resultados, se hace referencia a la información financiera de un solo periodo contable y pone al descubierto las influencias de una partida en otra. Dicho análisis responde preguntas tales como: ¿Cómo está compuesto cada córdoba de venta? (p.21).

3.4.3.2 Análisis horizontal

“El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes” (Prieto, 2010, p.53).

Según Rodríguez y Acanta (sf), el método de análisis horizontal consiste en comparar datos analíticos de un periodo corriente con cálculos realizados en años anteriores, esta comparación brinda criterios para evaluar la situación de la empresa; mientras mayor sea la serie cronológica comparada, mayor claridad adquiere el analista para evaluar la situación (p.21). Es decir, este análisis determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado, lo cual permite conocer si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.



3.4.3.3 Razones financieras

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis de las empresas, es el uso de las razones, estas pueden medir en alto grado la eficacia y comportamiento de la misma; ya que presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. García (2010), define las razones financieras como “la dependencia que existe el comparar geoméricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de la empresa” (p.186)

Son razones que proporcionan unidades contables y financieras que nos ayudan a evaluar la situación actual o pasada de una organización, nos permite cuantificar la situación económica y financiera de la empresa permitiéndonos conocer en qué medida aprovechan sus recursos.

El uso de las razones (indicadores financieros), favorece la correcta toma de decisiones, tanto en la evaluación de las inversiones, en la detección de fallas y las desviaciones observadas, todo ello para formar un juicio con respecto a la situación financiera de la empresa (García, 2010, p.186).

Gitman, L. J. (2007) divide las razones financieras por conveniencia en cinco categorías básicas: “razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno” (p. 91).

Sin embargo, hay que tomar muy en cuenta el siguiente planteamiento de Gitman, L. J. (1978):

Antes de estudiar razones específicas, vienen al caso tres advertencias. Primero, una sola razón generalmente no ofrece suficiente información para juzgar el funcionamiento total de la empresa; solamente cuando se utiliza un grupo de razones puede formarse un juicio razonable referente a la situación financiera total de la empresa. Si el analista no se ocupa de la situación financiera total de la empresa, sino solamente con aspectos específicos de esta, puede que una o dos razones sean suficientes. Segundo, al comparar estados financieros el analista debe verificar si las fechas de los estados que se comparan son las mismas. En caso contrario, los efectos estacionales pueden provocar conclusiones y decisiones erróneas. Finalmente, asegurarse de que los datos en los estados financieros que se comparan hayan sido elaborados de la misma manera (p. 91).

3.4.3.3.1 Razones de liquidez

Sepúlveda (sf):

Define la liquidez como la facilidad con que un activo puede transformarse en dinero. La liquidez depende de dos factores: el tiempo requerido para convertir el activo en dinero y la certidumbre de no incurrir en pérdidas al efectuar la transformación, por lo tanto, el dinero es el más líquido de todos los bienes. (p. 120)

Gitman y Zutter (2010) definen la liquidez como “capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento” (p.65). Es la razón que mide la solvencia de dinero en efectivo que posee la empresa para pagar sus cuentas.

“Las razones de liquidez se refieren tanto al monto y composición del pasivo circulante, como a la relación de este con el activo circulante” (Rodríguez y Acanta, sf, p.22).



La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (Gitman, L. J., 2007, p.92).

Cabe señalar que “muchos autores hacen referencia a la liquidez, pocos a la solvencia, pero algunos refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia” (Rubio, 2007); razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones; pues, la liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo.

❖ **Razón corriente o circulante**

“Esta ratio es la principal medida de liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas” (Aching, 2006, p.17).

“La razón circulante permite determinar la capacidad de la empresa para cancelar sus deudas en el corto plazo relacionando los activos circulantes con los pasivos circulantes” (Brigham y Houston, 2006).

Su fórmula es la siguiente:



$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Mientras mayor sea el resultado, existirá mayor probabilidad de que los pasivos sean pagados, pues existen activos suficientes para convertirse en efectivo cuando se requiera, o sea, la empresa tendrá mayor capacidad para cubrirse sus compromisos inmediatos, aunque la verdadera aceptabilidad de sus resultados depende del sector en que opere la empresa y sus características (Rodríguez y Acanda, sf, p.23).

Sin embargo, el gerente financiero debe tener en cuenta que no siempre una razón circulante alta significa disponibilidad del efectivo requerido para las operaciones; ya que sí el inventario no puede ser vendido o las ventas a crédito no son cobradas a tiempo para obtener el efectivo requerido, entonces el alto valor expresado por la razón circulante puede ser incierto (Nava M. A, 2009, p. 614).

❖ **Capital de trabajo neto**

Aching (2006) señala que el capital de trabajo neto “es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes; el dinero que le queda para poder operar en el día a día” (p.19).

En la medida en que el activo circulante es mayor que el pasivo circulante, la entidad dispone de un margen que le permite hacer operaciones tales como incrementar sus existencias, asumir gastos de emergencia, absorber pérdidas en operaciones, etc. Dicho margen se denomina capital



neto de trabajo y se obtiene de descontar las obligaciones corrientes de la empresa de sus derechos o recursos financieros corrientes, permitiendo ello determinar la disponibilidad de recursos para ejecutar las operaciones de la entidad en los meses siguientes, así como la capacidad para enfrentar los pasivos circulantes (Rodríguez y Acanda, sf, p.23).

Este resultado se obtiene de la siguiente formula:

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

El capital de trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas.

❖ Razón de prueba ácida

Aching (2006) “Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo” (p.17). Esta razón es semejante a la de la liquidez corriente solo con la salvedad de que excluye a los inventarios ya que es el activo corriente menos líquido.

“La razón prueba del ácido mide la suficiencia o no que posee la empresa para pagar en forma inmediata sus deudas en un momento dado; es similar a la razón circulante excepto que excluye el inventario, el cual es un activo menos líquido que el resto de los activos circulantes” (Nava M. A, 2009, p. 615)



La razón de prueba acida se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Un valor muy debajo de 1 implica peligro de caer en insuficiencia de recursos para enfrentar los pagos, y superior a 1 puede implicar tener exceso de tesorería, es decir, un valor muy bajo de la razón es peligroso pues puede conllevar problemas al tener que realizar los pagos y un valor muy alto de esta razón implica disponer efectivo en exceso, lo cual también es dañino.

3.4.3.3.2 Razones de actividad

Gitman y Zutter (2012) afirman 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. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos. (p.68).

Van Horne y Wachowicz (2010), plantean que “las razones de actividad, también conocidas como razones de eficiencia o de rotación, miden qué tan efectiva es la forma en que la empresa



utiliza sus activos. Como se verá, algunos aspectos del análisis de actividad están muy relacionados con el análisis de liquidez” (p.142).

❖ **Periodo promedio de cobro**

Gitman y Zutter (2012) expresan que “el periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio” (p.68).

Su fórmula es la Siguiete:

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas al crédito diarias promedio}}$$

Según Aching (2005):

El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo (p.19, 20).

También, Aching (2005) expresa que:



La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro” (p.20).

❖ **Período promedio de Pago**

Aching (2005) “Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado” (p.22).

Este ratio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Período Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras al crédito diarias promedio}}$$

Asimismo, Aching (2005) plantea que:

Los resultados de este ratio lo debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 ó 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima. (p.23).



❖ Rotación de activos totales

Gitman y Zutter (2012) “La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas” (p. 70).

Por su parte, Aching (2005) expresa que “Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada UM invertido” (p.23).

Su fórmula es la siguiente:

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

Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero.

3.4.3.3 Razones de endeudamiento

Gitman, L. J., (2007) plantea que:



Estos ratios muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio, y expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales, dando una idea de su autonomía financiera, y permiten conocer qué tan estable o consolidada está en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quien ofrece financiamiento adicional y determinan igualmente, quien ha aportado los fondos invertidos en los activos. (p.96).

García (2010) indica que las razones de endeudamiento “son aquellas que miden la porción de activos financiados por deudas de terceros, miden de igual manera la habilidad para cubrir intereses de la deuda y los compromisos inmediatos” (p.188).

Aching (2005), nos dice que:

Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo (p.25).

❖ **Razón de endeudamiento**

Gitman y Zutter (2012) detallan:



“El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades” (p.99).

Su fórmula sería:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} \times 100$$

Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

❖ **Razón deuda-patrimonio**

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

Se calcula de la siguiente manera:

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

❖ **Razón cobertura de interés fijo**



Gitman y Zutter (2012) expresa que ésta razón “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” (p. 72).

Aching (2005) plantea “Este ratio nos indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros” (p. 26).

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón Cobertura de interés fijos} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Intereses}}$$

Esta razón es utilizada con mucha frecuencia por las entidades, ya que permite conocer la facilidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones derivadas de su deuda.

❖ Razón cobertura de gastos fijos

Aching (2005) “Este ratio permite visualizar la capacidad de supervivencia, endeudamiento y también medir la capacidad de la empresa para asumir su carga de costos fijos. Para calcularlo dividimos el margen bruto por los gastos fijos” (p.27).

Se calcula de la siguiente manera:



Razón Cobertura	Utilidad bruta
de gastos fijos=	Gastos fijos

Cuanto menor es el índice, mayor es el riesgo tanto para los prestamistas como para los dueños; cuanto mayor es el índice, menor es el riesgo.

3.4.3.3.4 Razones de rentabilidad

Achang (2005), plantea que estas razones:

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial (p.27).

Asimismo, Aching (2005), señala que:

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo (p.27).

❖ Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)



Para Gitman y Zutter (2012) este ratio “mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios” (p.76). En pocas palabras, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

❖ Rentabilidad de Activos (ROA)

Achang (2005), expresa que “Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa” (p.29).

Poe su parte Gitman y Zutter (2012) plantean que ésta razón “mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor” (p.76).

El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:



Rendimiento sobre	Utilidad Neta
Activos=	Activos Totales

❖ Margen de Utilidad Bruta

Según Gitman y Zutter (2012) “El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)” (p.74).

El margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

Margen de utilidad	Utilidad Bruta
Bruta=	Ventas

❖ Margen de utilidad neta

Para Gitman y Zutter (2012) “El margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor” (p.75).

Su fórmula es la siguiente:



❖ Margen de utilidad operativa

Para Gitman y Zutter (2012) “mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta” (p.75).

El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

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

3.4.3.3.5 Razones de Mercado

Para Gitman y Zutter (2012):

Las razones de mercado relacionan el valor de mercado de una empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables. Estas razones dan una explicación muy clara sobre qué tan bien se desarrolla la empresa en cuanto al riesgo y rendimiento, según los inversionistas del mercado. Reflejan, sobre una base relativa, la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del desempeño pasado y futuro de la empresa. Aquí consideramos dos razones comunes de mercado: una que se centra en las ganancias y otra que toma en cuenta el valor en libros (p.77).

❖ Relación precio/ganancias



Según Gitman y Zutter (2012) “se usa generalmente para evaluar la estimación que hacen los propietarios del valor de las acciones. La relación o razón P/G mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las ganancias de una empresa” (p.77).

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Relación precio/ganancia} = \frac{\text{Precio de mercado por acción común}}{\text{Ganancias por acción}}$$

El nivel de esta razón indica el grado de confianza que los inversionistas tienen en el desempeño futuro de la empresa. Cuanto mayor sea la relación P/G, mayor será la confianza de los inversionistas.

❖ Relación mercado/libro

Para Gitman y Zutter (2012) esta razón “permite hacer una evaluación de cómo los inversionistas ven el desempeño de la empresa. Relaciona el valor de mercado de las acciones de la empresa con su valor en libros (estrictamente contable)” (p.77).

Para calcular la razón M/L de la firma, primero debemos obtener el valor en libros por acción común:

$$\text{Valor en libros por acción común} = \frac{\text{Capital en acciones comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$



La fórmula para calcular la razón mercado/libro es:

$$\text{Relación mercado/libro} = \frac{\text{Precio demercado por acción común}}{\text{Valor en libros por acción común}}$$

3.4.3.4 Análisis DuPont

“Esta técnica permite medir la eficacia con la que una empresa determinada aprovecha a sus activos. Sirve, además, como un marco de referencia para el estudio de la condición financiera de la organización” (Anónimo, 2015). En otras palabras, este sistema es una técnica que se utiliza para analizar la rentabilidad de una empresa que utiliza herramientas tradicionales de gestión del desempeño, tanto económico como operativo.

Este sistema combina el estado de resultados y el balance general de la empresa en dos medidas de rentabilidad las cuales son, Rendimiento sobre los activos (ROA) y Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).

La principal ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir su rendimiento sobre el capital en diferentes componentes, de forma que los propietarios pueden analizar el rendimiento total de la empresa desde diversas dimensiones y de esta manera determinar donde la empresa tiene problemas.

$$\text{DuPont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} * \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$



IV. Preguntas Directrices

1. ¿Cuál es el resultado de evaluar a través de las cinco fuerzas de Michael Porter a la empresa Martínez Calderón & Asociados S.A?
2. ¿Cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A?
3. ¿Qué análisis financiero se implementa en la información contable de la firma de contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados S.A?
4. ¿Cuál es la propuesta de estrategias financieras que representan oportunidades de mejora para la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A?

Operacionalización de variables

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADOR	INSTRUMENTOS
Describir cualitativamente la empresa Martínez Calderón & Asociados S.A, a través de las cinco fuerzas de Michael Porter.	Fuerzas de Michael Porter	Las cinco fuerzas de Michael Porter determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia” (Porter, 1982, p.26).	Se realizará una valoración del entorno en el cual se desarrolla la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A	Amenaza de nuevos competidores, Amenazas de productos sustitutos, Poder de negociación de los clientes, Poder de negociación con los proveedores, Rivalidad entre competidores.	Anexo 1. preguntas de la #8 a la #12
Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A	Análisis FODA	Analisis FODA consiste en determinar los factores que pueden favorecer u obstaculizar el logro de los objetivos establecidos con anterioridad para la empresa (Borello, 1994, p.157).	Se realizará un análisis cualitativo de los elementos internos y externos de la entidad en estudio.	fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.	Anexo 1. preguntas de la #13 a la #17
Realizar el análisis financiero en la información contable de la firma de contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados S.A, del período 2017-2018.	Análisis financiero	es "un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operaciones de un negocio" (prieto, 2010, p.13)	Se analizará a la empresa aplicando las herramientas de análisis financiero e interpretando los resultados obtenidos para la toma de decisiones.	Analisis vertical, Analisis horizontal, Razones financieras.	Anexo 1. preguntas de la #18 a la #31 Anexo 2. Preguntas de la #13 a la #17



V. Diseño metodológico

El diseño metodológico que se desarrolló en esta investigación está constituido por el conjunto de procedimientos y criterios a seguir para su realización, así como las técnicas y métodos empleados, el enfoque y tipo de la investigación implementada, y las fuentes e instrumentos para la recolección y análisis de los datos. Esto con la finalidad de cumplir los objetivos planteados.

6.1 Enfoque de la investigación

De acuerdo a las particularidades del estudio realizado en la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A., se aplicó un enfoque cualitativo con lineamientos cuantitativos, dado que se presentan los criterios, características y rasgos más importantes, así como su situación económica - financiera.

En este caso la problemática planteada se deriva por las autoridades de la firma ya que su mecanismo de toma de decisiones es totalmente empírico, esto por la carencia de herramientas de análisis financiero y la falta de uso de técnicas de evaluación financiera dado que es considerada como una práctica no necesaria.

Por las razones antes expuestas el método de investigación empleado es el inductivo, partiendo de la evaluación detallada de los estados financieros, aplicando herramientas de análisis financiero como lo son el análisis vertical y horizontal y las ratios financieras, lo que da como resultado conocer la situación económica de la empresa de manera que puedan tomar decisiones razonables y adecuadas.



6.2 Tipo de investigación

El desarrollo de este proyecto implica una investigación de corte transversal, porque se realizó en un corto periodo de tiempo y se estudian variables importantes.

El tipo de investigación es descriptiva, ya que esta tiene la finalidad de buscar, encontrar y capturar un fenómeno tal como se da en la realidad, con todas sus características y rasgos, seguidos de una interpretación. En tal sentido, para el desarrollo de este trabajo se tomó la realidad financiera de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A., tal como ocurre y sin ser alterada, para analizar los períodos 2017-2018, y luego emitir conclusiones útiles para la empresa.

También es de campo, dado que se lleva a cabo en las instalaciones de la empresa, con el fin de recolectar información y conocer las áreas que componen la empresa, al mismo tiempo es una investigación aplicada porque con la información suministrada se aplican las herramientas financieras, necesarias para la toma de decisiones acertadas de la empresa.

Asimismo, se apoya en una investigación técnica documental, dado que se requirió de una revisión bibliográfica (libros, internet, revistas científicas, tesis de grado y posgrado) para sustentar el capítulo teórico y para conocer la forma de realizar las comparaciones y análisis.

6.3 Poblacion y muestra

La poblacion para este estudio la constituye la empresa Martinez Calderon & Asociados, S.A, y el departamento de contabilidad será la muestra. En este caso de tomaá en cuenta los estados financieros de periodo 2017-2018.



Métodos y técnicas de recolección de datos

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

Las técnicas empleadas son tanto de campo como documental. Documental porque se recopiló información para enunciar las teorías que sustentan el estudio. Y de campo porque se utilizó la entrevista.

6.5 Instrumentos de análisis de datos

La investigación se fundamenta en el uso de herramientas de análisis financiero siendo estas el Analisis Vertical y Horizontal y Razones Financieras aplicadas a los estados financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados S.A., del período 2017-2018; esto con el objetivo de analizar los rubros de la empresa correspondientes a su liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado; con el fin de obtener un análisis objetivo de la situación económica que sirva como base para la toma de decisiones razonables y adecuadas.

Los aspectos metodológicos culminan con la presentación de los resultados de la investigación. Los datos obtenidos en el estudio, serán procesados y presentados para el análisis de la información mediante representaciones tabulares, como son cuadros y tablas, y por medio de representaciones gráficas.



VI. Análisis de resultados

7.1 Perfil de la empresa

7.1.1 Datos generales de la empresa

Denominación: Martínez Calderón & Asociados, S.A

Giro Económico: Prestación de Servicios de Outsourcing Contable, Servicios de Auditoría y Asesoría Legal.

Fecha de Constitución: 16 de abril de 2016

Ubicación: Residencial Los Robles, Del Hotel Colón una cuadra al sur 600 m al oeste. Módulos de Oficina San Sebastián contiguo a Terraza Margarita, Módulo N° 10.

Objetivo de la Sociedad: Brindar servicios de Outsourcing Contable, Servicios de Auditoría y Asesoría Legal, al sector privado del país.

Teléfonos: (505) 8588-4795

(505) 8720-3536

Email: bmairena@martínezcalderón.com

elarios@martínezcalderón.com

Sitio Web: www.martínezcalderón&asociados.com



7.1.2 Origen

La Firma de Contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A, se constituyó el día 16 de abril del año 2016; su giro económico es la prestación de Servicios de Outsourcing Contable, Servicios de Auditoría y Servicios de Asesoría Legal. Cabe señalar, que para efectos de esta investigación el nombre real de la empresa fue cambiado por razones de confidencialidad.

Desde el año de su constitución hasta la fecha actual no se ha definido un área específicamente para las finanzas, por lo tanto, no se han implementado ningún tipo de herramienta de análisis financiera sobre la información contable de la entidad.

Al cierre del año 2017, los informes financieros presentaban montos significativos en las obligaciones a corto plazo, lo cual representó un impacto económico para la entidad dados los ingresos percibidos en ese momento.

Ahora bien, para el cierre del año 2018, los estados financieros presentaban saldos mayores de obligaciones a corto plazo con respecto al año anterior, los ingresos incrementaron en gran manera, sin embargo, los gastos operativos mantenían saldos elevados, de manera que, aún con esta mejora, las utilidades continuaban siendo negativas.

Estos eventos, son indicios de que resulta necesaria la implementación del análisis financiero en la información contable de la firma y la correspondiente interpretación de los resultados para la toma de decisiones. Dado que, se llevaría un registro periódico del estado actualizado de las finanzas de la entidad, permitiendo al gobierno corporativo un panorama más claro y razonable para tomar medidas y proceder con anticipación ante las obligaciones de la firma.



7.1.3 Misión

Ser la firma que brinde la más efectiva respuesta al mercado de negocios nicaragüense e inversionistas en general en los servicios de auditoría, Impuestos y Outsourcing contable, con la capacidad de responder local y globalmente a sus necesidades mediante una dinámica eficiente, con sistema de calidad y alto compromiso al cliente.

7.1.4 Visión

Ser líderes en el mercado como una firma pionera en la prestación de Servicios en Auditoría, Impuestos y manejo de Outsourcing Contable.

7.1.5 Estructura organizacional

La firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A, está estructurada de la siguiente manera: Lic. Byron Mairena (socio-director), Haward Álvarez (socio legal y de cumplimiento), Lic. Enrique Larios (Contador General), Lic. María Dolores Miranda (senior contable) y Lic. Karen Martínez (auxiliar junior).

Ver figura No. 1 en anexos

7.1.6 Valores corporativos

Ética: Brindamos nuestros servicios apegados a los requerimientos de ética de los organismos rectores de nuestra profesión.



Compromiso: Estamos comprometidos con nuestros clientes y estamos enfocados en ayudarles a cumplir sus objetivos.

Calidad: Contamos con un sistema de control de calidad que garantiza que nuestros clientes reciban un servicio basado en.

Nuestros servicios:

- ✓ Outsourcing Contable
- ✓ Auditoría Financiera
- ✓ Auditoría de Cumplimiento
- ✓ Auditoría Tributaria
- ✓ Servicios Legales (Constitución de Sociedades, Inscripciones, Contratos, Due Diligence)
- ✓ Asesoría Fiscal
- ✓ Asesoría Financiera
- ✓ Consultoría para el proceso de adopción de Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF PYMES)
- ✓ Tercerización de procesos de negocios o procesos administrativos.

7.2 Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter

7.2.1 Poder de negociación de los compradores o clientes: Es una de las principales metas del corporativo, pues los ingresos de la entidad dependen en gran parte de la satisfacción y la preferencia de nuestros servicios por los clientes.

Sin embargo, asegurando la calidad, beneficios y valor agregado del servicio, lo que resta es la negociación con el cliente, y en este punto Martínez Calderón & Asociados, S.A, trata además de fidelizar a los clientes a través de las diferentes estrategias principalmente en el precio y la calidad del servicio; crear una red de marketing mediante



el reconocimiento de los clientes, quienes comparten su experiencia y su satisfacción a otros consumidores potenciales.

Esto se vuelve mucho más efectivo, pues a medida que solicitan los servicios contables, se logran identificar todos los casos de mejora por cliente, lo que posteriormente se convierte en una nueva oportunidad de prestación de los demás servicios, con diferente cotización, precio, proceso, etc.

Cabe destacar, que los clientes no están organizados, la mayoría de ellos desconoce el precio en el mercado por el cual se adquieren nuestros servicios, desconocen los trámites y gestiones con instituciones tanto gubernamentales como privadas, así que acceden con facilidad a las propuestas autorizadas por gerencia, por lo tanto, se puede afirmar que la negociación con los clientes constituye una de las fortalezas de la empresa.

7.2.2 Poder de negociación de los proveedores o vendedores: Nuestro máximo proveedor es la propiedad intelectual, pues son nuestros conocimientos y el de los trabajadores, los que permiten la creación del servicio contable y el manejo del sistema que utilizamos, por lo tanto, basados en el giro económico de la empresa, se concluye que no se requiere de un poder de negociación con los proveedores, pues únicamente nos proporcionan los suministros y la papelería que representan parte del proceso en la prestación del servicio.

7.2.3 Amenaza de nuevos competidores entrantes: El riesgo de nuevos competidores es alto por el tipo de negocio y por la demanda en la zona, lo cual limita la rentabilidad potencial de la empresa y deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para desalentar a los nuevos competidores. Martínez Calderón & Asociados, S.A tiene 2 principales competidores nuevos en el mercado quienes son: Porras Barrera y ADMICON, S.A, pues ofertan los mismos servicios y tienen relación con algunos de los

clientes, sin embargo, dada la reciente aparición de estas empresas se enfrentan a diversos factores, tales como:

- ❖ *Economías de escala por el lado de la oferta*, pues desalientan la entrada de nuevos competidores al obligarlos a ingresar al sector en gran escala, lo que requiere desplazar a los competidores establecidos, o aceptar una desventaja de costos.
- ❖ *Beneficios de escala por el lado de la demanda*, estos desalientan la entrada al limitar la disposición de los clientes para comprarle a un recién llegado, y al reducir el precio que el recién llegado puede exigir hasta que genere una gran base de clientes.
- ❖ *Costos para los clientes por cambiar de proveedor*; cuando los compradores cambian de proveedor, deben asumir ciertos costos fijos. Estos costos surgen porque cuando un comprador cambia de proveedor, debe, por ejemplo, cambiar las especificaciones del producto, volver a capacitar a sus empleados respecto de cómo usar un nuevo producto, o modificar los procesos o sistemas de información. Mientras más altos los costos por cambiar de proveedor, más difícil será para un recién llegado adquirir clientes.
- ❖ *Requisitos de capital*, la necesidad de invertir grandes sumas de recursos financieros para poder competir puede impedir la entrada de nuevos competidores. El capital puede ser necesario no sólo para instalaciones fijas sino también para ofrecer crédito al consumidor, acumular inventarios y financiar las pérdidas que se generan en un comienzo.
- ❖ *Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño*, Independientemente de su tamaño, los actores establecidos tendrán ventajas de costos o de calidad que no están al alcance de sus potenciales rivales. Estas ventajas se



deben a varios factores tales como tecnología propietaria, acceso preferencial a las mejores fuentes de materias primas, haber copado las ubicaciones geográficas más favorables, las identidades de marcas establecidas, o la experiencia acumulada que significa que los actores establecidos han aprendido cómo producir más eficazmente.

- ❖ *Acceso desigual a los canales de distribución*, el nuevo entrante debe asegurar la distribución de su producto o servicio. Mientras más limitados son los canales mayoristas o minoristas y mientras más copados los tienen los competidores existentes, más difícil será entrar en un sector.

Ahora bien, tomando en cuenta lo descrito anteriormente se puede decir que tanto Porras Barrera como ADMICON, S.A, constituyen una amenaza al ser competencia para la compañía, sin embargo, tendrán que enfrentarse a dichos factores que los pondrán en desventaja en el mercado de servicios contables, en comparación al corporativo ya existente en el medio.

7.2.4 Rivalidad entre los competidores: Martínez Calderón & Asociados, S.A, compite con firmas que se encuentran en su mismo nivel, tales como: Bakertilly, Deloitte y KPMG, dichas empresas trabajan con gran calidad y proporcionan un excelente servicio, además de tener una reconocida trayectoria y estar cimentados sólidamente en el mercado de servicios de outsourcing contable y auditoría, sin embargo, la empresa se diferencia de estas, por brindar un servicio de mayor calidad y agregar valor mediante incentivos al cliente como análisis adicionales y recomendaciones basadas en estudios previamente realizados.

7.2.5 Amenaza de productos sustitutos: Una de las ventajas es que no existen productos sustitutos, dado que, el servicio es de carácter obligatorio mediante ley.

7.3 Análisis FODA

Mediante el estudio realizado a la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A, se logró conocer los factores internos que afectan a la empresa; destacándose las fortalezas y debilidades, así como también se realizó un análisis sobre los factores externos que inciden en la entidad siendo estos oportunidades y amenazas, de los cuales es muy difícil tener control; estos factores serán mencionados de acuerdo a la investigación realizada a la empresa Martínez Calderón para el periodo 2017-2018.



7.3.1 Fortalezas

Los procesos que ejecuta la empresa se llevan a cabo con el mayor orden posible, debido a la gran responsabilidad y el respeto a la confianza que les brindan los clientes a la firma al proporcionarles su documentación, por esta razón se capacita al personal con mucha disciplina y se les exige sumo cuidado, atención y diligencia al momento de ejercer sus labores, por lo tanto siempre se mide la calidad de los servicios que prestan desde las tareas previas al resultado final; asimismo la empresa posee una indiscutible calidad en los servicios que presta esto totalmente referenciado por el reconocimiento de sus clientes.



Desde sus inicios la empresa le brinda la oportunidad al personal de crear formatos utilizando la herramienta que crean necesaria del paquete Microsoft Office para trabajar en base a criterio en integraciones, detalles, cálculos, revisiones, identificación de casos, análisis, estatus actual de las cuentas, entre otros; de manera que estos aportes faciliten las tareas y los procesos que se llevan a cabo durante las operaciones de cada mes, mejorando así la calidad del producto final y los resultados que se entregan al cliente.

Como parte del entorno laboral, la entidad promueve las prácticas de convivencia sana basada en valores, esto con el propósito de crear un ambiente de armonía entre los trabajadores de la firma de manera que se ejecuten los procesos con mayor productividad, aprovechamiento de los recursos, distribución de las tareas y trabajo en equipo.

7.3.2 Oportunidades

Acceso a un sistema más práctico, funcional y con mejor presentación para agregar valor a los servicios que prestan.

7.3.3 Debilidades

La ausencia de un manual de funciones constituye una de sus principales debilidades dado que no se distribuyen las tareas y en determinados momentos representa un desorden a nivel interno que retrasa los procesos y la calidad de los servicios al cliente.

Dada la situación financiera actual de la empresa no ha sido posible la inversión en mobiliario y equipo de oficina más actualizado, sofisticado, y funcional, de manera que facilite las tareas diarias y los procesos se ejecuten en menor tiempo y con la misma calidad. Por otra



parte, carecen de un departamento financiero y no hay un control financiero interno, esto provoca un impacto económico inesperado ya que no llevan a cabo ningún tipo de análisis que estudie la situación financiera de la empresa al ser considerada una práctica innecesaria.

Como parte de las remuneraciones laborales, la empresa no incentiva al personal de ninguna manera siendo esto una gran debilidad ya que estos últimos no cuentan con ningún tipo de remuneración que los motive a mejorar su rendimiento, asimismo la alta gerencia pide constantemente al personal a que colaboren con más horas laborales, sin embargo, estas horas extras no son pagadas; por último, el salario que perciben los trabajadores está por debajo del salario mínimo del país.

Los estatutos y el manual que rige las actividades, procesos, normas, restricciones, derechos y obligaciones de la estructura organizativa de la empresa establecen que los encargados del gobierno corporativo deben realizar un monitoreo previamente programado a todas y cada una de las operaciones que se llevan a cabo durante todo el año a nivel interno en la firma, sin embargo, se comprobó que desde el año 2017 no se realiza ningún tipo de revisión, valoración o análisis a los resultados obtenidos de las operaciones y procesos.

7.3.4 Amenazas

Los desastres naturales es una de las principales amenazas para la empresa; un desastre ligado a un fenómeno natural puede causar diferentes tipos de daños como destruir o dañar severamente la oficina de actividad, así como los servicios internos y externos necesarios para su trabajo, causar heridas y muerte al personal; el resultado de esto sería la interrupción total o parcial de la actividad laboral, con la resultante pérdida de ingresos, lo que en general puede llevar a la quiebra o desaparición de la empresa.

La competencia resulta ser otra amenaza, ya que el ingreso de nuevos profesionales en el rubro de Outsourcing, Auditoría y Asesoría Legal es innumerable año con año y por lo tanto existe la posibilidad de que estas nuevas generaciones de profesionales ingresen de manera



agresiva dentro del mercado y muy bien consolidados, lo que puede conllevar a que nuestros clientes tomen la decisión de optar por otra empresa que brinde este tipo de servicios.

Una crisis económica entre muchos otros aspectos provoca desempleo, cierre de empresas, descenso del consumo y de la inversión; por lo tanto esto representa una fuerte amenaza ya que, los clientes de la firma resultan estar propensos a cerrar sus operaciones por quiebra o bancarrota, lo que conllevaría a un impacto económico para la empresa debido a que dejarían de percibir ingresos por parte de éstos, siendo muy posible que la firma no logre sostenerse económicamente provocando el cese inmediato, trayendo consigo que el personal quede desempleado.

Posibles reformas fiscales de aumento en los impuestos del país causarían fuertes impactos por los que tendría que pasar la empresa, dado que ésta pagaría más cantidad de dinero en concepto de obligaciones tributarias; provocando que la firma tenga que buscar alternativas como reducir el personal para disminuir los gastos de operación de tal manera que pueda sobrevivir y atravesar la situación.

7.4 Análisis Financiero

7.4.1 Herramientas de Análisis Financiero

❖ Análisis Vertical y Horizontal

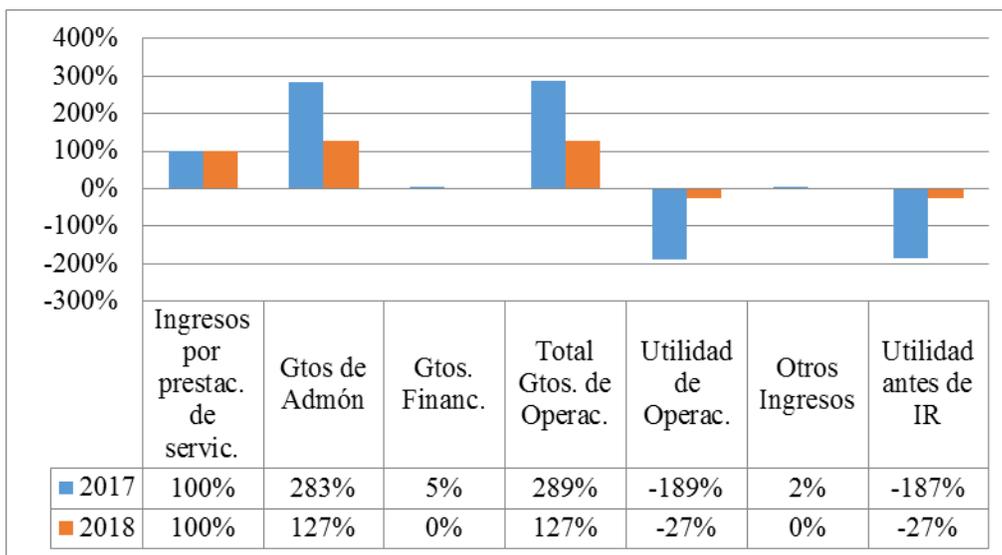
Para llevar a cabo la presente investigación se realizó el análisis financiero en base a los estados financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A, siendo estos en moneda nacional (córdobas), durante los períodos 2017-2018, los que han sido preparados por la empresa de acuerdo a su tipo de información contable.

Tabla 1. Análisis Vertical y Horizontal Estado de Resultados 2017 y 2018.

Cuentas	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
Ingresos						
Ingresos por prestación de servicios	213,860	100%	764,554	100%	550,694	258%
Gastos de Operación						
Gastos de Administración	605,761	283%	967,800	127%	362,039.54	60%
Gastos Financieros	11,242	5%	3,448	0%	(7,794)	-69%
Total Gastos de Operación	617,002.79	289%	971,248	127%	354,245.44	57%
Utilidad de Operación	(403,143)	-189%	(206,694)	-27%	196,448.75	-49%
Otros Ingresos	3,550	2%	995	0%	(2,555)	-72%
Utilidad antes de impuestos	(399,593)	-187%	(205,699)	-27%	193,894	-49%
Impuesto sobre la renta corriente	-	0%	-	0%	-	0%
Pérdida Neta	(399,593)	-187%	(205,699)	-27%	193,894	-49%

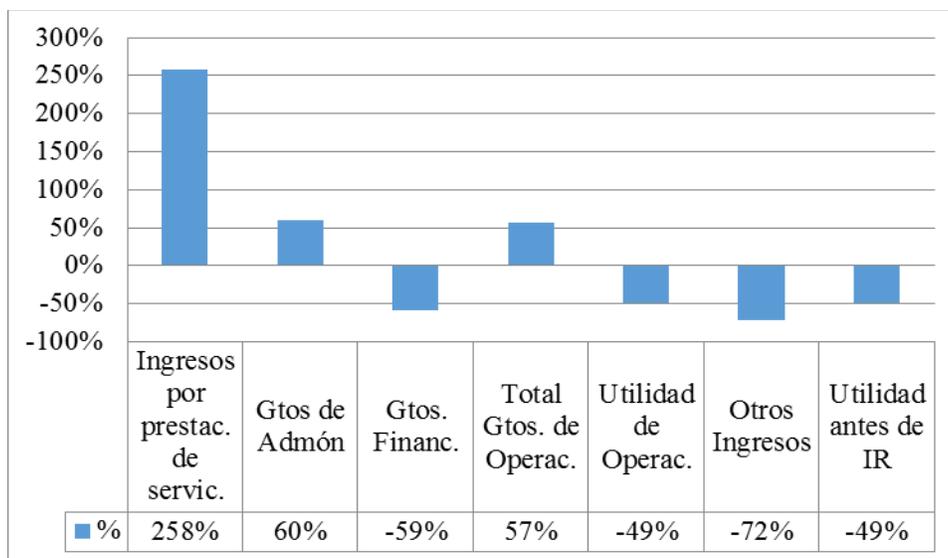
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A.

Gráfico 1. Análisis Vertical Estado de Resultados 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2. Análisis Horizontal Estado de Resultados 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia

Al 31 de diciembre 2018, la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A. generó ingresos por C\$ 764,554 lo que implica un aumento del 258% con relación al cierre del año 2017, esto como resultado de mayor prestación de sus servicios en cuanto a clientes.

Los gastos de administración representaron el 127% en el año 2018 disminuyendo su proporción en 156% con respecto al año anterior, por su parte los gastos financieros disminuyeron del 5% al 0% a consecuencia de disminución de comisiones bancarias esto debido a las escasas transferencias internacionales; por lo tanto, debido a los porcentajes excesivamente significativos de los gastos de operación en relación a las ventas, la empresa obtuvo un margen de operación negativo obteniendo en el año 2017 un porcentaje de -189% y en el año 2018 disminuyó a -27%.

Por su parte, los otros ingresos disminuyeron del 2% en el 2017 al 0% en el 2018, esto debido a que los clientes pagaron en las fechas correspondientes, es decir sin retraso alguno. Todo lo anterior influye a que las utilidades antes de impuestos presenten saldos rojos, ya que para el año 2017 correspondió a -187% y para el 2018 la pérdida disminuyó a -27%.

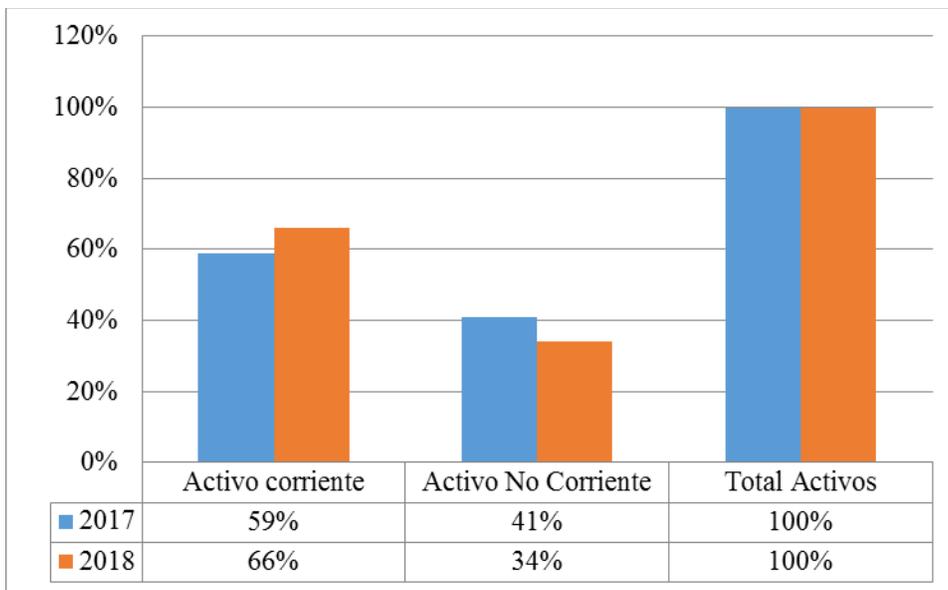
Con respecto al análisis horizontal, el resto de las cuentas del estado de resultados disminuyeron significativamente a excepción de los gastos de administración los cuales aumentaron C\$ 362,039.54 equivalente al 60% a consecuencia de la necesidad de asesoría bajo la modalidad de servicios profesionales, por lo tanto, los gastos financieros disminuyeron C\$ 7,794.00 equivalente al -69%, las pérdidas en la utilidad de operación disminuyeron por C\$ 196,448.75 equivalente al -49%, de igual manera, la cuenta de otros ingresos disminuyó C\$ 2,255.00 que equivale al -72%, y por último, la utilidad antes de impuesto presentó disminución en sus pérdidas por un monto de C\$ 193,894.00 equivalente a -49%.

Tabla 2. Análisis Vertical y Horizontal Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018

Cuentas	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo y equivalentes de Efectivo	173,785	21%	195,366	15%	21,581	12%
Cuentas por cobrar comerciales	211,085	26%	582,263	45%	371,178	176%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	66,746	8%	66,746	5%	-	0%
Otros cuentas por cobrar	-	0%	12,109	1%	12,109	0%
Pagos Anticipados	30,972	4%	1,779	0%	(29,193)	-94%
Total Activos Corrientes	482,588	59%	858,263	66%	375,675	78%
Activos No Corrientes						
Propiedad, planta y equipos, neto	341,727	41%	449,201	34%	107,474	31%
Total Activos No Corrientes	341,727	41%	449,201	34%	107,474	31%
TOTAL ACTIVOS	824,315	100%	1,307,464	100%	483,150	59%

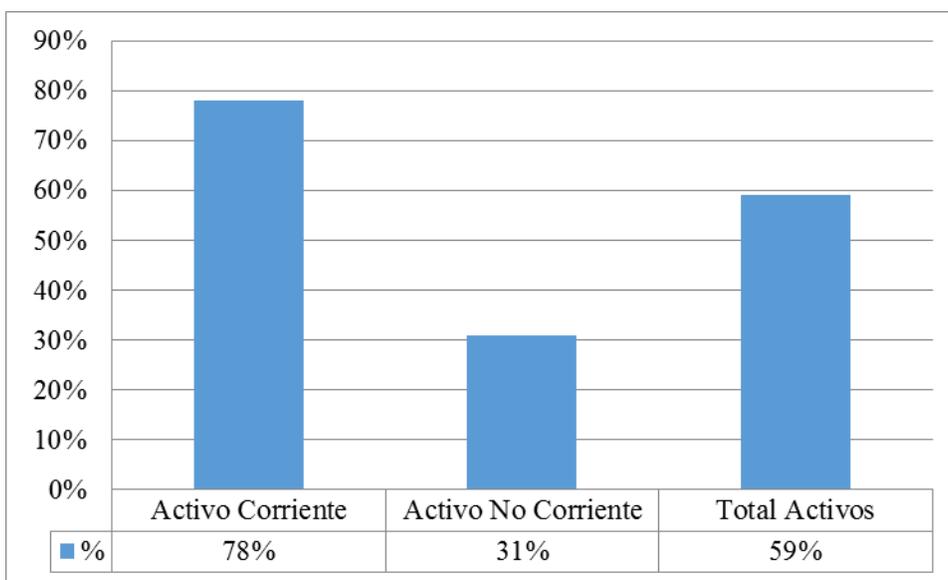
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A.

Gráfico 3. Análisis Vertical Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Análisis Horizontal Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración Propia



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

En el estado de situación financiera, mediante el análisis vertical y horizontal, se realizaron comparaciones proporcionales de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para los años 2017 y 2018, obteniendo los siguientes resultados:

A Diciembre 2018, la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A, presentó activos totales por C\$ 1, 307,464.00 de los cuales los activos corrientes representan el 66% en el 2018 contra el 59% en el 2017, aumento propiciado principalmente por las Cuentas cobrar comerciales pasando del 26% al 45%. Los activos no corrientes constituyen el 34% en el 2018, disminuyendo 7 puntos porcentuales con relación al 2017 con el 41%.

Las variaciones más representativas de las cuentas de activos fueron: efectivo y equivalente al efectivo con una reducción de 6 puntos porcentuales, pasando del 21% al 15%, de igual manera la propiedad, planta y equipo disminuyó del 41% a 34%; y las cuentas por cobrar comerciales aumentaron 19 puntos porcentuales pasando del 26% en el 2017 al 45% en el año 2018.

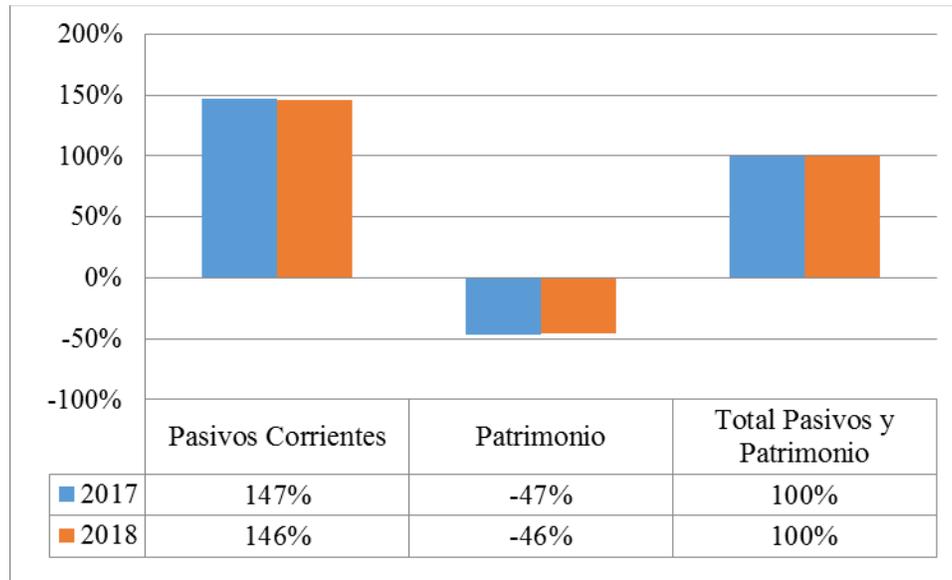
En cuanto a los resultados del Análisis Horizontal, se obtuvo que el total de Activos aumentó 59% en el año 2018, donde los activos corrientes ascendieron 78% por motivo de aumento del efectivo de C\$ 21, 581.00 equivalente al 12%, aumento de las cuentas por cobrar comerciales de C\$ 371, 178.00 equivalente al 176% a consecuencia de la prestación del servicio al crédito, de modo contrario los pagos anticipados disminuyeron C\$ 29, 193.00 equivalente a -94%. Los activos no corrientes presentaron aumento en el 2018 impulsado por inversión de la propiedad, planta y equipo por un monto de C\$ 107, 474.00 equivalente a 31%.

Tabla 3. Analisis Vertical y Horizontal Pasivos + Patrimonio del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018

Cuentas	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
PASIVOS Y PATRIMONIO						
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar comerciales	11,221	1%	-		(11,221)	-100%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	1,079,833	131%	1,719,744	132%	639,911	59%
Otras cuentas por pagar	51	0%	615	0%	564	1103%
Anticipo de clientes	46,503	6%	34,266	3%	(12,237)	-26%
Impuestos y retenciones por pagar	41,818	5%	123,312	9%	81,494	195%
Provisiones y gastos acumulados por pagar	34,482	4%	-	0%	(34,482)	-100%
Obligaciones por beneficios a empleados	-		24,854	2%	24,854	0%
Total Pasivos	1,213,908	147%	1,902,792	146%	688,884	57%
Patrimonio						
Capital Social Autorizado	10,000	1%	10,000	1%	-	0%
Ajuste por conversión de Estados Financieros	-	0%	-	0%	-	0%
Resultados Acumulados	-	0%	(399,628)	-31%	(399,628)	0%
Resultado neto del periodo	(399,593)	-48%	(205,699)	-16%	193,894	-49%
Total Patrimonio	(389,593)	-47%	(595,327)	-46%	(205,734)	53%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	824,315	100%	1,307,464	100%	483,150	59%

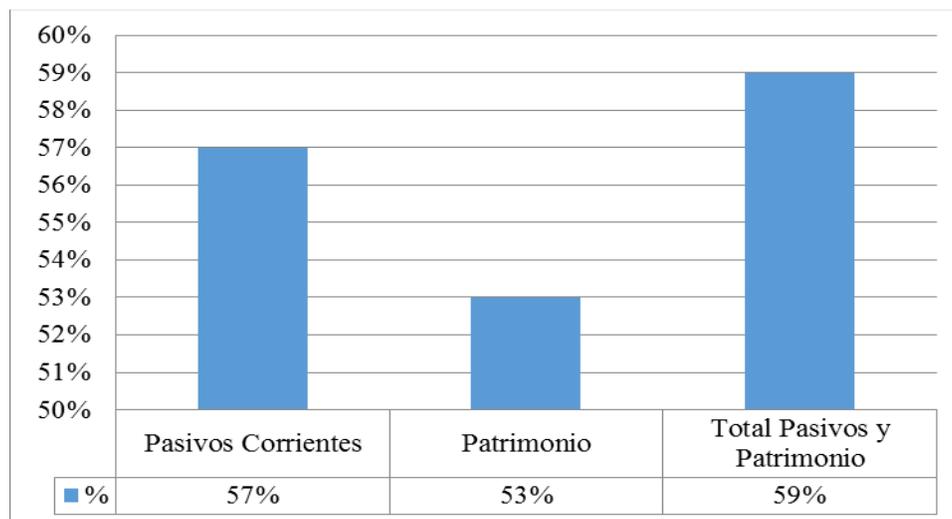
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A.

Gráfico 5. Análisis Vertical Pasivos + Patrimonio del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 6. Análisis Horizontal Pasivos + Patrimonio del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración Propia



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

La empresa al cierre del año 2018, presentó saldos en Pasivos y Patrimonio por C\$ 1, 307,464.00 de los cuales el total de pasivos representó 146% del total de pasivos y patrimonio, lo que significó una disminución poco significativa del 1% con relación a los pasivos totales del año 2017 equivalente a 147%, influenciada principalmente en una baja en las provisiones y gastos acumulados por pagar del 4% en el 2017 al 0% en el 2018. El patrimonio a diciembre 2017 fue de C\$ -389, 593.00 correspondiente a -47% y a diciembre 2018 se obtuvo C\$ -595, 327.00 equivalente a -46% del total de pasivos y patrimonio, significando una disminución del -1%.

Se identificó que las cuentas de pasivos con mayores cambios fueron: Impuestos y Retenciones por pagar que aumentaron del 5% en 2017 al 9% 2018, contrariamente, los Anticipos de clientes disminuyeron del 6% al 3% respectivamente, del mismo modo las provisiones y gastos acumulados por pagar como antes se mencionó disminuyeron 4 puntos porcentuales; y en el caso de las cuentas de patrimonio fue la más significativa los Resultados netos del ejercicio con una disminución de -32 puntos porcentuales es decir, del -48% en el 2017 al -16% en el 2018 reportando pérdidas en ambos períodos.

Por otro lado, en el análisis horizontal realizado, se identificó un aumento de 59% en pasivos más capital en el año 2018, siendo los ascensos más representativos el de las cuentas por pagar a partes relacionadas correspondiente a C\$ 639, 911.00 equivalente a 59% a consecuencia de los préstamos otorgados a la firma por parte de los socios, los impuestos y retenciones por pagar por un monto de C\$ 81, 494.00 que equivalen al 195% a consecuencia de las obligaciones pendientes de pago, y los resultados netos del período disminuyendo sus pérdidas por un monto de C\$ -193, 894.00 equivalente al -49%.

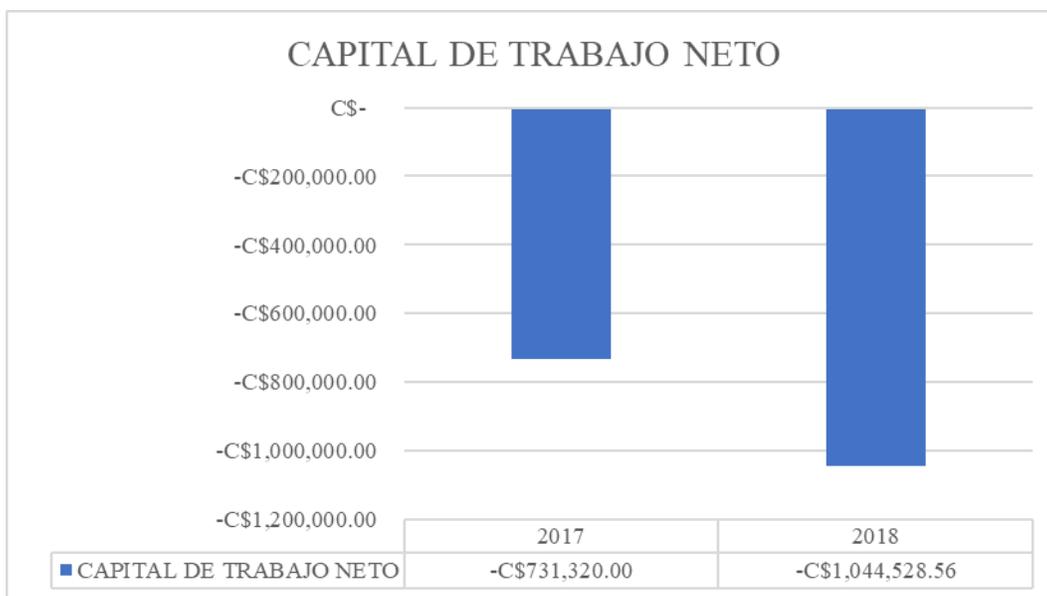
❖ Razones Financieras

- **Razones de Liquidez**

Tabla 4. Razones de Liquidez años 2017 y 2018.

RAZONES DE LIQUIDEZ	MEDIDA	2017	2018
RAZÓN CORRIENTE	C\$	C\$ 0.40	C\$ 0.45
CAPITAL DE TRABAJO NETO	C\$	-C\$ 731,320.00	-C\$ 1,044,528.56

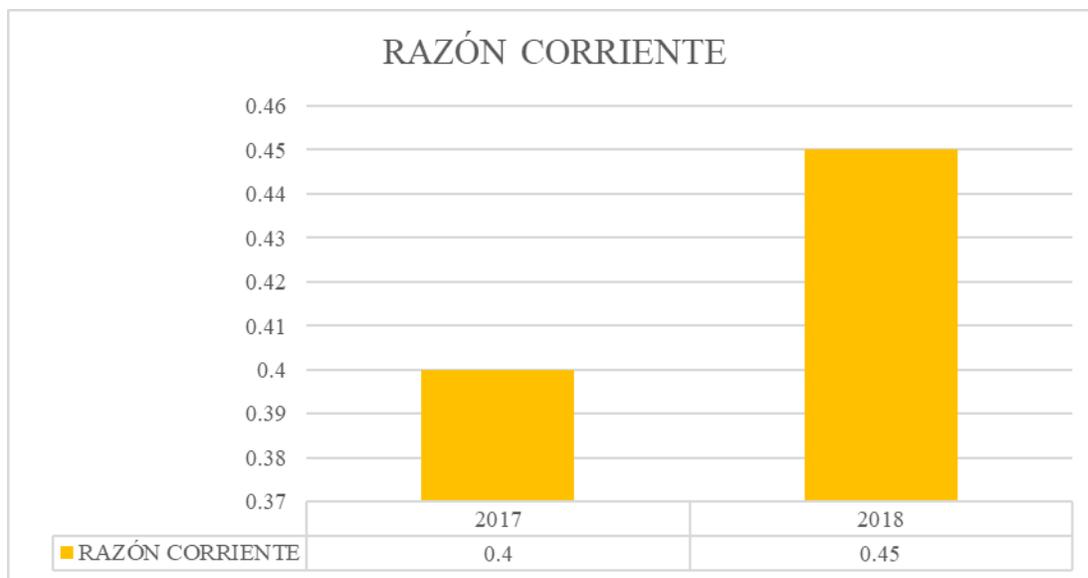
Gráfico 7. Capital de Trabajo Neto años 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia.

El aumento en las cuentas por cobrar a los clientes y la incorporación de otras cuentas por cobrar, fueron las razones por las cuales el margen de activos corrientes presentó un aumento considerable en comparación con el año 2017, sin embargo, los pasivos corrientes se mantuvieron relativamente constantes, resultados que incrementaron la pérdida de (C\$ 731,320.00) a (C\$ 1,044,528.56), lo cual, demuestra que no se dispone de capital de trabajo neto para desarrollar las actividades a corto plazo.

Gráfico 8. Razón corriente años 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia.

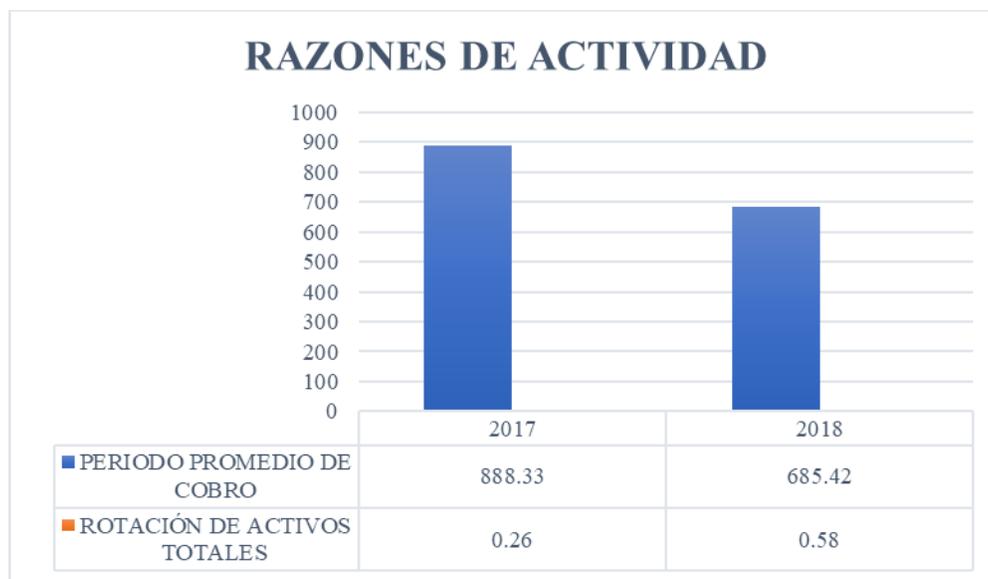
Durante el año 2017, la empresa por cada nuevo córdoba de deuda a corto plazo tuvo C\$ 0.40 córdobas como respaldo en el activo corriente para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, mientras que en el año 2018 aumentó a C\$0.45 córdobas. Todo lo anterior viene influenciado por el incremento en el ciclo de conversión de efectivo, y el impacto de la disminución del capital de trabajo, si la empresa sigue con este comportamiento se enfrentará a problemas de disponibilidad por lo que requerirá endeudarse.

- **Razones de Actividad**

Tabla 5. Razones de Actividad años 2017 y 2018.

RAZONES DE ACTIVIDAD	MEDIDA	2017	2018
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	Días	888.33	685.42
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	Veces	0.26	0.58

Gráfico 9. Razones de Actividad años 2017 y 2018



Fuente: Elaboración Propia.

La capacidad de la empresa para recuperar sus ventas al crédito presentó mejoras de un año respecto al otro, debido a una mayor rapidez en la rotación de cartera, pasando a ser de 888.33 días en 2017 a 685.42 días en 2018, sin embargo, esta situación es alarmante para la empresa pues significa que el monto por cobrar es casi el equivalente de los ingresos del año y la recuperación de la cartera de crédito se extiende por un plazo demasiado largo que perjudica los resultados deseados por la entidad.

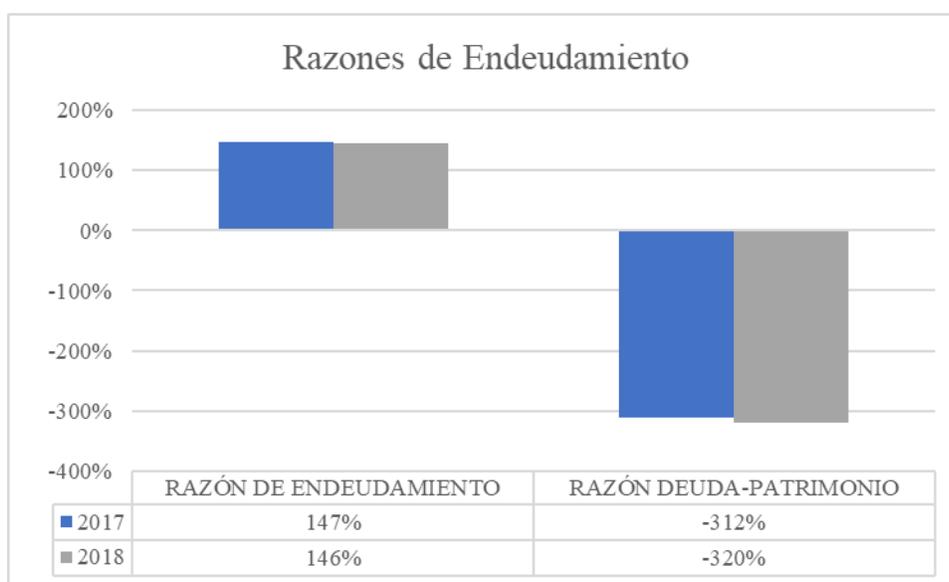
La utilización de los recursos, según los resultados reflejados en la gráfica, demuestra que la eficiencia con la que la empresa está manejando su inversión en sus activos totales ha aumentado, en el 2017 por cada córdoba invertido en activos se generan 0.26 córdobas de ingresos, mientras que en el 2018 se obtienen 0.58 córdobas por córdoba invertido en activos respecto a los ingresos percibidos.

- **Razones de Endeudamiento**

Tabla 6. Razones de Endeudamiento años 2017 y 2018

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	MEDIDA	2017	2018
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO	Porcentaje	147%	146%
RAZÓN DEUDA-PATRIMONIO	Porcentaje	-312%	-320%

Gráfico 10. Razones de Endeudamiento años 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el año 2017 se puede interpretar que por cada C\$ 1.00 córdoba de activos la empresa requiere el 147% de financiamiento externo como apalancamiento y en el 2018 requiere del 146% de endeudamiento para financiar sus activos, es decir, que la deuda representa mas del 100% de los recursos propios para cubrir los activos de la empresa.

Los resultados del patrimonio son negativos, en el año 2017 la deuda supera hasta por 3 veces los recursos propios por un equivalente de -312% de endeudamiento representado en los

pasivos para cubrir la pérdida existente en el patrimonio, mientras que en el año 2018 este resultado incrementó, pasando a ser -320% de apalancamiento para financiar el patrimonio de la empresa.

Cabe destacar que la empresa no posee obligaciones con instituciones financieras u otras fuentes de financiamiento debido a que no utiliza préstamos para financiarse.

- **Razones de Rentabilidad**

Tabla 7. Razones de Rentabilidad años 2017 y 2018.

RAZONES DE RENTABILIDAD	MEDIDA	2017	2018
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO	Porcentaje	103%	35%
RENTABILIDAD DE ACTIVOS	Porcentaje	-48%	-16%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	Porcentaje	-187%	-27%

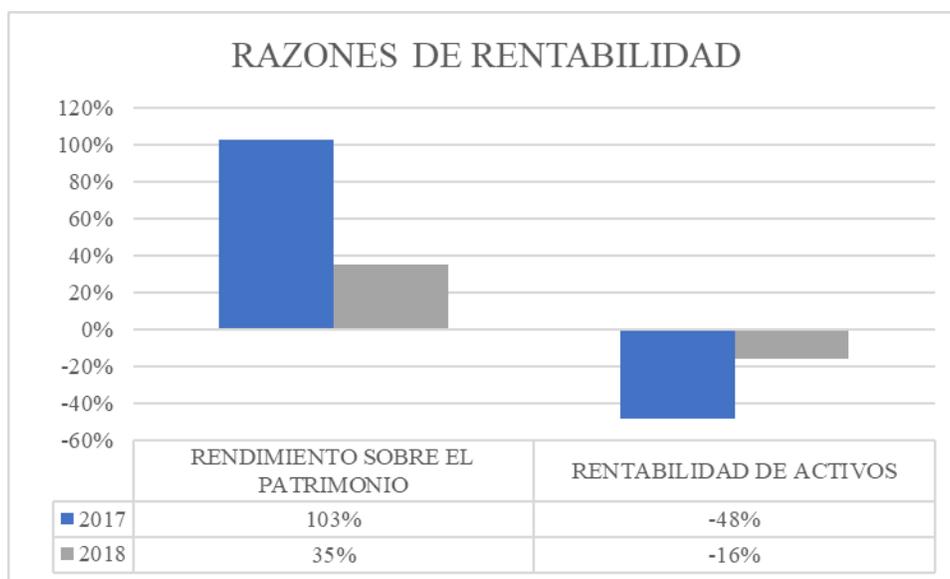


Gráfico 11. Razones de Rentabilidad años 2013 y 2014.

Fuente: Elaboración Propia

Este resultado representa el rendimiento perdido sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa, es decir, que para el año 2017 se presentaba una pérdida equivalente al 103% en perjuicio de los propietarios y para el año 2018, los resultados mejoraron en gran manera obteniendo solamente el 35% de pérdidas sobre la inversión no recuperada por los socios.

La eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles, presenta resultados negativos representados por -48% de rendimiento sobre los activos de la empresa para el año 2017, mientras que en el año 2018 los resultados negativos se redujeron un poco al -16% de rendimiento sobre los activos.

Gráfico 12. Margen de Utilidad Neta años 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración Propia.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes, la empresa presenta un margen de utilidad negativo del -187% para el año 2017, lo cual posiciona a la entidad en una pérdida extrema de más del 100% sobre sus ingresos totales, sin embargo, este porcentaje fue reducido considerablemente para el año 2018 hasta un -27% de rendimiento relacionado a las ventas generadas por la entidad, mejorando un poco los resultados obtenidos, no obstante, es notorio que la empresa de acuerdo a los datos presentados no es rentable.



7.5 Propuesta de estrategias financieras a Martínez Calderón & Asociados, S.A

La Firma de Contadores Públicos Martínez Calderón & Asociados, S.A, se dedica a la prestación de servicios de outsourcing contable, servicios de auditoría y servicios de asesoría legal, y aunque es una empresa relativamente nueva en el mercado, constituyéndose en abril del 2016, cuenta con el reconocimiento de sus clientes y de la competencia, debido a los altos estándares de calidad en sus servicios.

Por esta razón, consideramos que el potencial de la firma es alto y tiene grandes oportunidades de crecimiento, las diferentes variables analizadas y los resultados obtenidos a través de la investigación nos llevan a la siguiente propuesta:

Incorporación del análisis financiero a los procesos de la entidad, puesto que, se comprobó que constituye un elemento importante que proporciona a la empresa el control y dominio del estatus financiero de la misma.

Para llevarlo a cabo es necesario un plan estratégico que les ayude a implementar la herramienta financiera y al mismo tiempo cumplir con sus gestiones asignadas día a día, pues a través de las entrevistas se logró determinar que la ausencia de un área financiera está relacionado al costo que esto implica, lo ideal sería, incorporar este procedimiento de análisis financiero de forma semestral, es decir, cada seis meses se determina la posición financiera de la firma y partiendo de los resultados se toman las decisiones más adecuadas y oportunas adaptadas a las necesidades cruciales de la entidad.

Cabe mencionar, que durante la investigación de campo se determinó que la mayor debilidad de la empresa que tiene mayor impacto financiero, son las cuentas por cobrar, dado que, no existen criterios para el otorgamiento de crédito a los clientes.

La recuperación de la cartera de clientes en este momento se extiende por un plazo demasiado largo, que no le permitirá a la empresa obtener los resultados deseados, es importante que se analice este aspecto, ya que, las políticas de crédito son responsables de mantener una alta calidad en las cuentas por cobrar, será política de la empresa otorgar crédito a todos los posibles



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

solicitantes, siempre y cuando cumplan con los requisitos, descartar los clientes en morosidad obvia y proporcionar mecanismos flexibles para proteger las cuentas por cobrar sin poner en peligro la relación de las ventas.

Los requisitos que deberán cumplir los solicitantes deberán ser definidos por la empresa de acuerdo a un análisis previo de la cartera de clientes, en el cual podrán identificar el promedio de pago de los clientes y el nivel de representatividad de cada uno para las finanzas de la empresa.

Así mismo, deberán realizar una clasificación de los clientes y establecer plazos de vencimiento de los créditos, inferiores a los que les otorgan los proveedores, para que no incumplan con sus deudas y logren mantener un buen seguimiento y control sobre las cuentas por cobrar y pagar.

Cabe mencionar, que los niveles de endeudamiento de la entidad superan la cobertura de las operaciones de la empresa con recursos propios, siendo el apalancamiento externo el que permite el funcionamiento actual de la entidad.

Es por ello que Martínez Calderón & Asociados, S.A, debe tener presente que es mejor mantener el nivel de endeudamiento haciendo que prevalezca el financiamiento propio, pero realizando constantemente estudios sobre las mejores opciones posibles de financiamiento y evaluar la mejor alternativa.

Por otra parte, pudimos observar y confirmar a través de las entrevistas, que quien se encarga de llevar la contabilidad de la firma es el administrador, esta persona, accede al sistema contable de la empresa e ingresa la facturación y gastos incurridos de cada mes y luego genera balanza de comprobación y estados financieros desde sistemas, sin efectuar un analítico de las cuentas, únicamente para soportar los movimientos del mes.

Es por ello que se sugiere orientar funciones meramente administrativas al gestor de esta área y asignar un profesional quien se encargue de llevar los registros contables y la emisión de estados financieros de la entidad, con el fin de mejorar las prácticas contables implementadas a la fecha.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Y por último, se considera punto crucial para el crecimiento y mejoramiento del panorama financiero de la firma, realizar un estudio sobre el costo del servicio y determinar si realmente se está cobrando un valor razonable por la prestación de los mismos, ya que, se confirmó a través de la entrevista con gerencia, que se cobra un precio demasiado bajo en comparación al precio estándar del mercado de servicios contables; esto, con el objetivo de obtener una amplia cartera de clientes y el reconocimiento de la calidad de los servicios, por ser una empresa nueva carente de una gran trayectoria y prestigio.



VII. Conclusiones

En este estudio se analizó la firma de contadores públicos Martínez Calderón & Asociados S.A a través de las cinco fuerzas de Michael Porter y el análisis FODA; asimismo, se realizó un análisis financiero a la información contable de la empresa pues desde su constitución no se hace uso de ninguna herramienta que permita medir sus resultados; por lo tanto, no se tiene una base para emitir una opinión adecuada acerca de las condiciones de ésta y conocer la eficiencia de su administración en la toma de decisiones dado que los directivos consideran el análisis como una práctica innecesaria, y por ello ni siquiera se cuenta con área y personal de finanzas.

Mediante el análisis cualitativo aplicado a la firma, de conformidad con las cinco fuerzas de Michael Porter, el poder de negociación con sus clientes es bajo dado que no están organizados, la mayoría desconoce el precio del servicio en el mercado, y además, desconocen los trámites y gestiones en instituciones tanto gubernamentales como privadas, por lo tanto, acceden con facilidad a las propuestas autorizadas por gerencia, en cuanto al poder de negociación con los proveedores su máximo proveedor es la propiedad intelectual, por ello se concluye que no se requiere poder de negociación con estos.

Ahora bien, la amenaza de nuevos competidores es alta por el tipo de negocio y por la demanda en la zona, el nivel en la rivalidad entre competidores es medio, ya que la empresa compite con firmas que están a su mismo nivel, y, por último, no existe amenaza de producto sustituto porque el servicio es de carácter obligatorio mediante ley.

Dentro del análisis interno y externo FODA, la empresa presenta muchas fortalezas siendo algunas de las principales su indiscutible calidad en los servicios que presta y que se promueven las prácticas de convivencia sana; por otro lado, la firma tiene la oportunidad de acceder a un nuevo sistema más práctico, funcional y con mejor presentación; con respecto a sus debilidades se identificó que no poseen un manual de funciones, no ha sido posible la inversión de nuevo mobiliario y equipo de oficina y que no se incentiva al personal; las amenazas constituyen situaciones inevitables, están siempre presentes y para la empresa Martínez Calderón &



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Asociados los desastres naturales, la competencia, y reformas fiscales representan algunos de sus principales puntos amenazantes.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis financiero durante el período estudiado, se determinó que la compañía requiere aumentar en gran proporción el margen de sus utilidades puesto que se ha visto afectado principalmente por los gastos de operación los cuales han aumentado en gran medida (57%); aunque la firma haya aumentado sus ingresos significativamente (258%) su utilidad operacional se presentó en pérdidas debido a que los gastos operacionales superaron sus ingresos en ambos años.

La firma presenta grandes dificultades para operar, muestra que no cuenta con capital de trabajo para desarrollar sus actividades de corto plazo, y su liquidez es desfavorable; con respecto a su actividad existe un ciclo de cobro de 685.42 días, situación que indica que la inversión está totalmente inmovilizada por el tiempo que tarde en convertirse en efectivo; de acuerdo a su nivel de endeudamiento en el 2018 requirió del 146% de endeudamiento para financiar sus activos, es decir, que la deuda representó más del 100% de los recursos propios para cubrir los activos de la empresa.

Por ultimo, el ROE y ROA presentó resultados negativos para ambos años demostrando que la empresa no generó utilidades con respecto a la inversión de los accionistas y con sus activos disponibles, asimismo, luego de que se dedujeron todos los costos y gastos se obtuvo un margen de utilidad negativo en ambos años, por lo tanto, es notorio que la empresa de acuerdo a los datos presentados no es rentable.

VIII. Recomendaciones

Martínez Calderón & Asociados, S.A es una empresa relativamente nueva en el mercado de servicios contables que se perfila al crecimiento en escala, es decir, que se desarrolla gradualmente y su potencial es evidente y reconocido por su red de consumidores. Por esta razón, a lo largo de nuestra investigación, una de las mayores prioridades es presentar una propuesta de estrategias, con el fin de proporcionar información que contribuya a tomar decisiones acertadas que le permitan a esta empresa culminar cada uno de sus proyectos y avanzar como ente corporativo. Las recomendaciones son las siguientes:

- ❖ Analizar y evaluar la implementación de la propuesta de estrategias presentada en este documento, con el fin de proporcionar oportunidades de mejora para la entidad.
- ❖ Incorporar el análisis financiero a los procesos de la entidad.
- ❖ Asignar a un profesional quien se encargue de llevar los registros contables y la emisión de estados financieros de la entidad.
- ❖ Realizar un estudio sobre el costo del servicio y determinar si realmente se está cobrando un valor razonable por la prestación de los mismos.
- ❖ Creación de políticas de crédito viables.
- ❖ Realizar una clasificación de los clientes, e identificar los plazos de vencimiento inferiores a los que les otorgan los proveedores.

La empresa debe tomar en cuenta las recomendaciones descritas anteriormente y tomar decisiones basadas en las opciones más factibles para alcanzar el objetivo principal por el cual se apertura el negocio, que es obtener utilidades, ya que, actualmente se ubica en una posición preocupante, que amerita optar por medidas inmediatas, previas a un colapso financiero a futuro.



X. Bibliografía

Aching, C. (2006). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Guía rápida.

Borello, A., (1994) *El plan de negocios* (1 ed.) Ediciones Díaz de Santos.

García, O. L. (2009). *Administración Financiera - Fundamentos y Aplicaciones*. (3a ed.).

García, V. (2014) *Introducción a las Finanzas*. México: Grupo editorial Patria, S.A. de C.V.

Gitman, L. J. (1978). *Fundamentos de Administración de Empresas*. (1a ed.). Distrito Federal, México: Editorial HARLA S.A.

Gitman, J. L. & Zutter, J. C. (12da ed.) (2012) *Principios de Administración Financiera*. Editorial Pearson Always Learning.

Gitman, L. & Joehnk, M. (Décima edición) (2009). *Fundamentos de investigación*. México: Pearson education.

Magretta, J. (2016) *Para entender a Michael Porter. Guía Esencial hacia la Estrategia y la Competencia*. Primera Reimpresión México. Grupo Editorial Patria.

Nava, M. A (2009) *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia.



Noa, B. (2010). *La Información Contable para las Estrategias Empresariales*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/851/index.htm>

Ortega, A. (2002). *Introducción a las Finanzas*. México: McGraw Hill.

Ortiz, A. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*. (2a ed.). Colombia: McGraw Hill].

Porter, M. E. (1987). *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimientos de un Desempeño Superior*. (1a ed.). México: Compañía Editorial Continental.

Porter, M. E. (2003). *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Barcelona, España: Ediciones Deusto.

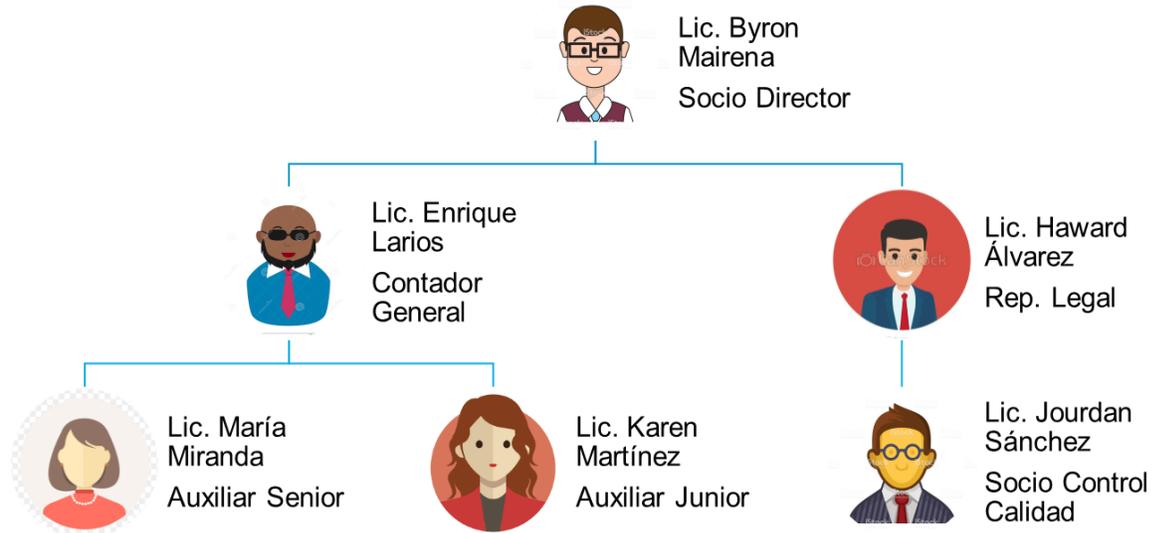
Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá, Colombia: FOCO Ediciones Bogotá Colombia. *Principios de Finanzas* (2013). Universidad Interamericana para el desarrollo.

Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2007a/255/>

Van, C. & Wachowicz, J. (13va ed.) (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson education.

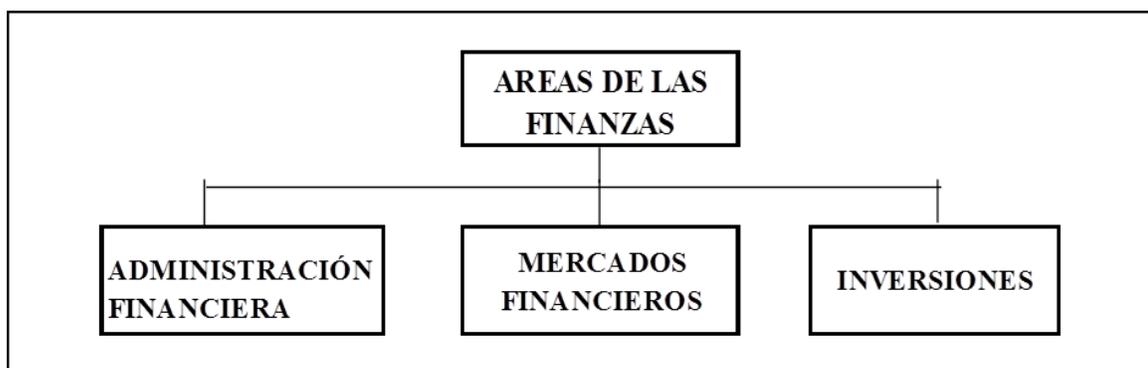


XI. Anexos



Anexo 1. Estructura organizacional de la empresa Martínez Calderón & Asociados, SA.

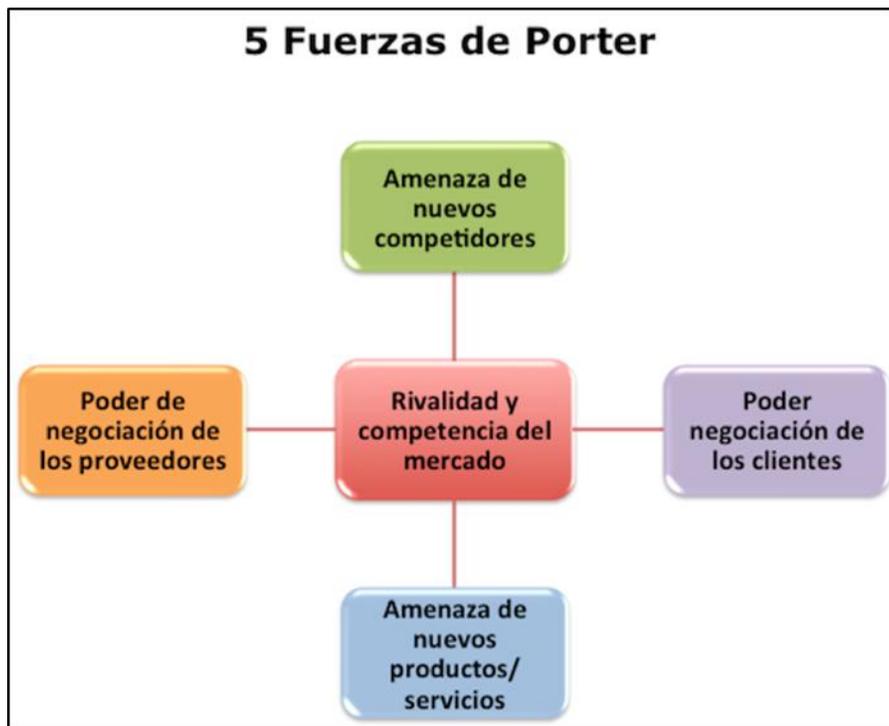
Anexo 2. Áreas Generales de las Finanzas.



Anexo 3. Clasificación de las finanzas.

Clasificación	Participantes
Finanzas Públicas	Gobierno
Finanzas Corporativas	Empresas
Finanzas Personales	Individuos

Anexo 4. Cinco fuerzas de Michael Porter





Anexo 5. Entrevista al gerente general

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

GUÍA DE ENTREVISTA GERENCIA GENERAL

Objetivo general: Obtener información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la firma Martínez Calderón & Asociados como base fundamental para la toma de decisiones.

Dirigida a: Lic. Byron Antonio Mairena Quiñonez (Socio Director)

Tiempo de laborar en el cargo: _____

Nivel académico: _____

Presentación del entrevistador

Buenos días/tardes,

Como parte de mi tesis en la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua) estamos realizando una investigación acerca del Analisis Financiero a la firma Martínez Calderón & Asociados para el periodo 2017-2018. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación.

Agradezco su colaboración



Datos generales de la empresa

Nombre o razón social:

Nombre comercial:

Dirección:

Actividad económica:

Fecha de fundación:

Guía de entrevista

1. ¿Puede describir brevemente la historia de la empresa?
2. ¿Cuál es el giro principal de la empresa?
3. ¿Cuál es la misión y visión de la empresa?
4. ¿Los empleados conocen la misión y visión de la empresa?
5. ¿Cuáles son los valores que caracteriza a la empresa?
6. ¿Posee la empresa un organigrama? De no poseerlo, ¿Cómo están organizados?
7. ¿Están definidas claramente las funciones y responsabilidades del personal?
8. ¿Quiénes son sus principales clientes?
9. ¿Cuál es la capacidad de negociación que tiene con sus clientes?
10. ¿Quiénes considera son sus principales competidores?
11. ¿Qué empresas considera usted que están al mismo nivel que ésta?
12. ¿Cuál considera usted que sería un producto sustituto para el giro de negocio de Martínez Calderón & Asociados?
13. ¿Cuáles son las virtudes que posee la empresa a nivel interno?
14. ¿Qué diferencia a esta firma de contadores de las demás firmas?



15. ¿Qué considera que debe mejorar dentro de la empresa?
16. ¿Considera usted que la empresa tiene oportunidades que le permita agregar valor a ésta? siendo sí, ¿Cuáles serían?
17. ¿Cuáles considera usted que serían sus principales amenazas?
18. ¿Conoce la situación financiera de la empresa?
19. ¿Para la toma de decisiones realizan un análisis previo, en que se basan?
20. ¿La empresa desarrolla planificación y control financiero en su actividad?
21. ¿Cuál ha sido el mayor impacto económico que ha enfrentado la entidad?
22. ¿Qué tipo de problemas se han originado actualmente?
23. ¿Cuál es el origen de estos problemas?
24. ¿Qué ha hecho para dar respuesta a los problemas?
25. ¿Cómo han reaccionado ante esta situación?
26. ¿Cuáles son las estrategias y políticas consideradas para dar respuesta a los problemas?
27. ¿Se verifica el cumplimiento de las estrategias y políticas consideradas?
28. ¿Se evalúan los impactos de las decisiones gerenciales en los resultados de la empresa?
29. ¿Cuál ha sido el crecimiento de la empresa en los últimos años utilizando su metodología de trabajo?
30. ¿Cree usted que un cambio en la metodología, implementando el Analisis financiero a la información contable ayudaría a mejorar la situación de la empresa? ¿Por qué?
31. ¿Cuáles son sus expectativas de corto y mediano plazo?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado en esta entrevista.



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Anexo 6. Entrevista al contador general

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

GUÍA DE ENTREVISTA CONTABILIDAD

Objetivo general: Obtener información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la firma Martínez Calderón & Asociados como base fundamental para la toma de decisiones.

Dirigida a: Lic. Enrique Larios Quintana (Contador General)

Tiempo de laborar en el cargo: _____

Nivel académico: _____

Presentación del entrevistador

Buenos días/tardes,

Como parte de mi tesis en la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua) estamos realizando una investigación acerca del Análisis financiero a la firma Martínez Calderón & Asociados para el periodo 2017-2018. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación.



Agradezco su colaboración

Datos generales de la empresa

Nombre o razón social:

Nombre comercial:

Dirección:

Actividad económica:

Fecha de fundación:

Guia de entrevista

1. ¿Cuál es el giro principal de la empresa?
2. ¿Cuál es la misión y visión de la empresa?
3. ¿Cuáles son sus funciones en esta empresa?
4. ¿Qué tipo de estados financieros realiza la empresa?
5. ¿Con que frecuencia elabora la empresa los estados financieros?
6. ¿Preparan los estados financieros de la empresa bajo las Normas internacionales de información financiera?
7. ¿Tiene la empresa un sistema contable automatizado?
8. ¿Ofrecen los estados financieros de la empresa la información suficiente para el proceso de toma de decisiones? ¿Por qué cree usted?
9. ¿Cuál ha sido el mayor impacto económico que ha enfrentado la entidad?
10. ¿Qué tipo de problemas económicos se han originado actualmente?



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

11. ¿Cuál es el origen de estos problemas?
12. ¿Qué han hecho para dar respuesta a los problemas?
13. ¿La empresa analiza financieramente la información contable?
14. ¿Considera usted que es importante y necesario realizar análisis financiero a la información contable para la toma de decisiones? ¿Por qué?
15. ¿Cree que la aplicabilidad de herramientas de análisis financiero generaría mayores niveles de utilidad a la empresa? ¿Por qué?
16. ¿Cuál ha sido el crecimiento de la empresa en los últimos años utilizando su metodología de trabajo?
17. ¿Cree usted que un cambio en la metodología, implementando el Análisis financiero a la información contable ayudaría a mejorar la situación de la empresa? ¿Por qué?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado en esta entrevista.

Anexo 7. Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

Análisis Vertical y Horizontal de la Empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A
Estado de Resultados
(Cifras en córdobas)

Cuentas	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
Ingresos						
Ingresos por prestación de servicios	213,860	100%	764,554	100%	550,694	258%
Gastos de Operación						
Gastos de Adiministración	605,761	283%	967,800	127%	362,039.54	60%
Gastos Financieros	11,242	5%	3,448	0%	(7,794)	-69%
Total Gastos de Operación	617,002.79	289%	971,248	127%	354,245.44	57%
Utilidad de Operación	(403,143)	-189%	(206,694)	-27%	196,448.75	-49%
Otros Ingresos	3,550	2%	995	0%	(2,555)	-72%
Utilidada antes de impuestos	(399,593)	-187%	(205,699)	-27%	193,894	-49%
Impuesto sobre la renta corriente	-	0%	-	0%	-	0%
Pérdida Neta	(399,593)	-187%	(205,699)	-27%	193,894	-49%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

Anexo 8. Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

Análisis Vertical y Horizontal de la Empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A
Estado de Situación Financiera
(Cifras en córdobas)

Cuentas	2017	%	2018	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo y equivalentes de Efectivo	173,785	21%	195,366	15%	21,581	12%
Cuentas por cobrar comerciales	211,085	26%	582,263	45%	371,178	176%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	66,746	8%	66,746	5%	-	0%
Otros cuentas por cobrar	-	0%	12,109	1%	12,109	0%
Pagos Anticipados	30,972	4%	1,779	0%	(29,193)	-94%
Total Activos Corrientes	482,588	59%	858,263	66%	375,675	78%
Activos No Corrientes						
Propiedad, planta y equipos, neto	341,727	41%	449,201	34%	107,474	31%
Total Activos No Corrientes	341,727	41%	449,201	34%	107,474	31%
TOTAL ACTIVOS	824,315	100%	1,307,464	100%	483,150	59%
PASIVOS Y PATRIMONIO						
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar comerciales	11,221	1%	-		(11,221)	-100%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	1,079,833	131%	1,719,744	132%	639,911	59%
Otras cuentas por pagar	51	0%	615	0%	564	1103%
Anticipo de clientes	46,503	6%	34,266	3%	(12,237)	-26%
Impuestos y retenciones por pagar	41,818	5%	123,312	9%	81,494	195%
Provisiones y gastos acumulados por pagar	34,482	4%	-	0%	(34,482)	-100%
Obligaciones por beneficios a empleados	-		24,854	2%	24,854	0%
Total Pasivos	1,213,908	147%	1,902,792	146%	688,884	57%
Patrimonio						
Capital Social Autorizado	10,000	1%	10,000	1%	-	0%
Ajuste por conversión de Estados Financieros	-	0%	-	0%	-	0%
Resultados Acumulados	-	0%	(399,628)	-31%	(399,628)	0%
Resultado neto del periodo	(399,593)	-48%	(205,699)	-16%	193,894	-49%
Total Patrimonio	(389,593)	-47%	(595,327)	-46%	(205,734)	53%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	824,315	100%	1,307,464	100%	483,150	59%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Anexo 9. Estado de Resultados año 2017 de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS, S.A

Estado de Resultados

Del 01 Enero al 31 de Diciembre de 2017

	Nota	Córdobas
Ingreso por prestación de servicios		C\$ 213,860
Otros Ingresos		3,550
Total Ingresos		217,410
Gastos de Operación		
Gastos de Adiministración	13	605,761
Gastos Financieros		11,242
Total Gastos de Operación		617,003
Utilidad de Operación		(399,593)
Utilidad antes de Impuestos		(399,593)
Impuesto sobre la renta		-
Utilidad (Pérdida) Neta		C\$ (399,593)

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Anexo 10. Estado de Resultados año 2018 de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS, S.A

Estado de Resultados Integrales

Del 01 Enero al 31 de Diciembre de 2018

	Nota	Córdobas
Ingreso por prestación de servicios	C\$	764,554
Otros Ingresos		995
Total Ingresos		765,549
Gastos de Operación		
Gastos de Adiministración	12	967,800
Gastos Financieros		3,448
Total Gastos de Operación		971,248
Utilidad de Operación		(205,699)
Utilidad antes de Impuestos		(205,699)
Impuesto sobre la renta		-
Utilidad (Pérdida) Neta	C\$	(205,699)

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Anexo 11. Estado de Situación Financiera año 2017 de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS, S.A

Estado de Situación Financiera

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2017

ACTIVOS	Nota	Córdobas
<i>Activos Corrientes</i>		
Efectivo y equivalentes de Efectivo	4	C\$ 173,785
Cuentas por cobrar comerciales	5	211,085
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	5	66,746
Pagos Anticipados	6	30,972
		<hr/>
		482,588
<i>Activos No Corrientes</i>		
Propiedad, planta y equipos, neto	7	341,727
		<hr/>
Total Activos		C\$ <u>824,315</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO		
<i>Pasivos corrientes</i>		
Cuentas por pagar comerciales	8	C\$ 11,221
Cuentas por pagar a partes relacionadas	8	1,079,833
Otras Cuentas por Pagar	8	51
Anticipo de clientes	9	46,503
Impuestos y retenciones por pagar	10	41,818
Provisiones y gastos acumulados por pagar	11	34,482
		<hr/>
		1,213,908
Total Pasivos		
<i>Patrimonio</i>		
Capital Social Autorizado	12	10,000
Efecto por conversión de Estados Financieros		-
Resultado neto del periodo		(399,593)
Total Patrimonio		(389,593)
		<hr/>
Total Pasivos más Patrimonio		C\$ <u>824,315</u>

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez

Calderón & Asociados, S.A



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



“2020: Año de la Educación con Calidad y Pertinencia”

Anexo 12. Estado de Situación Financiera año 2018 de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

MARTÍNEZ CALDERÓN & ASOCIADOS, S.A

Estado de Situación Financiera

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2018

ACTIVOS	Nota	Córdobas
<i>Activos Corrientes</i>		
Efectivo y equivalentes de Efectivo	4	C\$ 195,366
Cuentas por cobrar comerciales	5	582,263
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	5	66,746
Otras Cuentas por Cobrar	5	12,109
Pagos Anticipados	6	1,779
		<hr/>
		858,263
<i>Activos No Corrientes</i>		
Propiedad, planta y equipos, neto	7	449,201
Total Activos		C\$ <u>1,307,464</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO		
<i>Pasivos corrientes</i>		
Cuentas por pagar a partes relacionadas	8	C\$ 1,719,744
Otras Cuentas por Pagar	8	615
Anticipo de clientes		34,266
Impuestos y retenciones por pagar	9	123,312
Obligaciones por beneficios a empleados	10	24,854
		<hr/>
		1,902,792
Total Pasivos		
<i>Patrimonio</i>		
Capital Social Autorizado	11	10,000
Efecto por conversión de Estados Financieros		-
Resultados Acumulados		(399,628)
Resultado neto del periodo		(205,699)
Total Patrimonio		(595,327)
Total Pasivos más Patrimonio		C\$ <u>1,307,464</u>

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

Anexo #13. Razones Financieras Martínez Calderón & Asociados, S.A

Razones Financieras de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A

Razones	Medida	2017	2018
<u>Razones de Liquidez</u>			
Razón Corriente	Veces	0.40	0.45
Capital de Trabajo Neto	C\$	-C\$ 731,320.00	-C\$ 1,044,528.56
<u>Razones de Actividad</u>			
Periodo Promedio de Cobro	Días	888.33	685.42
Rotación de Activos Totales	Veces	0.26	0.58
<u>Razones de Endeudamiento</u>			
Razón de Endeudamiento	Porcentaje	147%	146%
Razón Deuda-Patrimonio	Porcentaje	-312%	-320%
<u>Razones de Rentabilidad</u>			
Rendimiento sobre el patrimonio	Porcentaje	103%	35%
Rentabilidad de Activos	Porcentaje	-48%	-16%
Margen de Utilidad Neta	Porcentaje	-187%	-27%

Fuente: Elaborado propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Martínez Calderón & Asociados, S.A