

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

**APLICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS
PARA LA TOMA DE DECISIONES
EN EMPRESAS FERRETERAS DE LA
ZONA 7 DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

Presentado a las autoridades de la División de Ciencias Económicas
del Centro Universitario de Occidente
Universidad de San Carlos de Guatemala

Por:

Ervyn Estuardo Chávez Sacor

Previo a conferírsele el Título de

CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

En el grado académico de

LICENCIADO

QUETZALTENANGO, Octubre de 2023

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

AUTORIDADES:

RECTOR MAGNIFICO: M.A Walter Ramiro Mazariegos Biolis
SECRETARIO GENERAL: LIC. Luis Fernando Cerdón Cucero

CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTOR GENERAL Y PRESIDENTE: DR. César Haroldo Milián Requena
SECRETARIO ADMINISTRATIVO: MSc. José Edmundo Maldonado

REPRESENTANTE DE LOS DOCENTES:

Msc. Raúl Betancourt
MSc. Edelman Monzón

REPRESENTANTE ESTUDIANTIL

BR. Aleyda Trinidad De León

REPRESENTANTE DE EGRESADOS

LIC. Víctor Díaz

DIRECTOR DE DIVISION

DR. Carlos Enrique Alonzo Calderón

COORDINADOR DE CARRERA

MSC. Julio César López De León

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN DE AREAS
PRÁCTICAS:**

Lic. Claudia López

Lic. Sergio Sum

Lic. Juan Camposeco

ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

MSc. Brian Armando Huertas Santizo

REVISOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

Dra. Vilma del Rosario Xicará

PADRINO:

Lic. Eduardo Francisco Chávez Yax



Centro Universitario de Occidente
División de Ciencias Económicas

Quetzaltenango, 31 de mayo de 2023

Msc. Julio César López
Coordinador de la Carrera de
Contador Público y Auditor
División de Ciencias Económicas
Centro Universitario de Occidente
Edificio

Respetable Maestro López:

En atención al Nombramiento CPA/CCEE/AS No. 017-2022 he procedido a asesorar al estudiante **ERVYN ESTUARDO CHÁVEZ SACOR**, Carné No. **3136 95814 0901** Registro Académico: **201530171**, en la elaboración de su trabajo de graduación, titulado: **“APLICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EMPRESAS FERRETERAS DE LA ZONA 7 DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”**.

Dicho trabajo ha sido realizado utilizando los métodos de investigación que se requieren para garantizar la calidad del mismo, por lo que a mi criterio considero que la presente enriquecerá nuestro material técnico de apoyo a nivel académico y profesional.

Por lo antes expuesto, me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE** al presente trabajo de graduación, para su correspondiente revisión, previo a conferírsele el título de **CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR** en el grado académico de Licenciatura.

“Id y Enseñad a Todos”

Lic. Brian Armando Huertas Santizo
ASESOR

Lic. Brian A. Huertas
Contador Público y Auditor
Col. 4,095



Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
División de Ciencias Económicas

Quetzaltenango, 8 de septiembre de 2023

MSc.
Julio Cesar López de León
Coordinador
Carrera de Contaduría Pública y Auditoría
Centro Universitario de Occidente

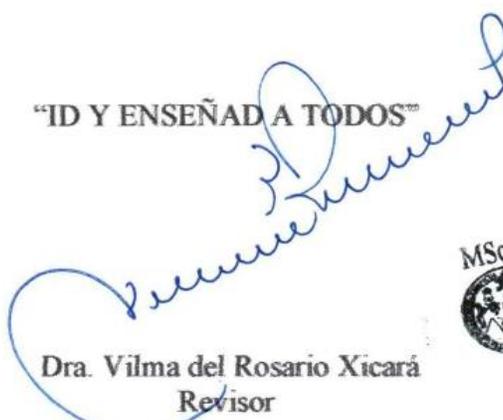
Distinguido Coordinador:

De forma atenta me dirijo a usted para informarle que de acuerdo con el nombramiento según OFICIO REV/CPA/CCEE/ No. 017-2023 de fecha 20 de julio de 2023, he concluido el proceso de **REVISIÓN** del trabajo de graduación titulado: **“APLICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EMPRESAS FERRETRAS DE LA ZONA 7 DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”** del estudiante: **ERVYN ESTUARDO CHÁVEZ SACOR**, carné No. **3136 95814 0901** y registro académico No. **201530171**.

Por tal razón, considero que el presente trabajo llena los requisitos teórico-metodológicos que requiere la División de Ciencias Económicas del Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala, por lo que emito **DICTAMEN FAVORABLE**, para que siga el curso correspondiente previo a su investidura profesional como Contador Público y Auditor en el grado académico de licenciado.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dra. Vilma del Rosario Xicará
Revisor

MSc. Vilma del Rosario Xicará
Contadora Pública y Auditora





USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala

CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE -CUNOC-

El infrascrito DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONOMICAS Del Centro Universitario de Occidente ha tenido a la vista la **CERTIFICACIÓN DEL ACTA DE GRADUACIÓN No. CPA. 065-2023** del día veinticinco de septiembre de dos mil veintitrés presentado por el (la) estudiante Ervyn Estuardo Chávez Sacor carné No. 3136 95814 0901 y registro académico 201530171 emitida por el Coordinador de Carrera de: CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR por lo que se **AUTORIZA LA IMPRESIÓN DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN** titulado: **“APLICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EMPRESAS FERRETERAS DE LA ZONA 7 DE LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO”.**

Quetzaltenango 18 de octubre 2023

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Msc. Carlos Enrique Alonzo Calderon
Director de la División de
Ciencias Económicas

DEDICATORIA

A DIOS:

Dador de Vida y Sabiduría, a ti sea toda la honra y la gloria infinita.

A MIS PADRES:

Lic. Eduardo Francisco Chávez Yax
Carmen Maribel Sacor Velásquez

Por su cariño y consejo brindados, y que este triunfo sea una humilde gratificación a sus sacrificios.

A MIS HERMANOS:

Herbert Aníbal Chávez Sacor
Suamy Nohemí Chávez Sacor

Con cariño y agradecimiento especial por su apoyo.

A MI PROFESOR:

Lic. Mario Domínguez.
Una oración y que despierte un momento del sueño eterno y comparta conmigo este triunfo.

A MI TIOS Y TIAS:

Con cariño y agradecimiento por brindarme su apoyo

A MI PRIMOS:

Con aprecio y cariño para cada uno de ellos.

A SACOR VELÁSQUEZ & ASOCIADOS:

Por la oportunidad, apoyo y confianza brindados.

A PACIFICO EXPRESS, S.A.:

Por la oportunidad, apoyo y confianza brindados.

A LA INSPECCIÓN GENERAL DE COOPERATIVAS.:

Por la oportunidad, apoyo y confianza brindados.

**A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE**

Con mucho cariño, por ser el templo que me cobijo y permitió
superarme profesionalmente

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. MARCO CONTEXTUAL	2
<u>1.1.</u> Historia de Quetzaltenango.....	2
<u>1.1.1.</u> Geografía de Quetzaltenango.....	13
<u>1.1.2.</u> Demografía de Quetzaltenango.....	15
<u>1.1.3.</u> Economía de Quetzaltenango	15
<u>1.2.</u> Historia de las Empresas Ferreteras de Quetzaltenango	16
CAPITULO II.....	19
2. MARCO CONCEPTUAL	19
<u>2.1.</u> Toma de Decisiones.....	19
<u>2.2.</u> Estados Financieros	24
<u>2.3.</u> Administración Financiera.....	32
<u>2.4.</u> Razones Financieras.....	40
<u>2.5.</u> Sistema de Estructural Dupont.....	51
<u>2.6.</u> Punto de Equilibrio	54
CAPITULO III	59
3. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	59
CAPITULO IV	75
4. PROPUESTA.....	75

<u>4.1.</u> Guía de Recursos Humanos	75
<u>4.2.</u> Área de Financiera	83
<u>4.2.1.</u> Estados Financieros	83
<u>4.2.1.1.</u> Estado de Resultados	83
<u>4.2.1.2.</u> Balance General	85
<u>4.3.</u> Utilización de las Razones Financieras.....	88
<u>4.3.1.</u> <u>Razón de Liquidez</u>	88
<u>4.3.2.</u> <u>Razón de Gestión o Actividad</u>	90
<u>4.3.3.</u> <u>Razón de Endeudamiento o Apalancamiento</u>	93
<u>4.3.4.</u> <u>Razón de Rentabilidad</u>	95
<u>4.3.5.</u> <u>Sistema de Análisis Estructural Dupont</u>	99
CONCLUSIONES.....	103
RECOMENDACIONES	105
BIBLIOGRAFÍA.....	108
ANEXOS	113
ANEXO I.....	113
ANEXO II	119

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Configuración del Valle de Quetzaltenango.....	14
Ilustración 2. Proceso de Toma de Decisiones.....	21
Ilustración 3. Estado de Resultados.....	26
Ilustración 4. Balance General	28
Ilustración 5. Estado de Flujo de Efectivo Metodo Directo	30
Ilustración 6. Estado de Flujo de Efectivo Metodo Indirecto.....	31
Ilustración 7. Estado de Cambio en el Patrimonio	32
Ilustración 8. Formula Apalancamiento de Activos	54
Ilustración 9. Formula Dupont	54
Ilustración 10. Punto de Equilibrio.....	57
Ilustración 11. Distinción de Variables	58

ÍNDICE DE GRAFICAS

Grafica 1. Tiempo que lleva en el mercado de las ferreterías	59
Grafica 2. Número de Trabajadores con el que cuenta la empresa	60
Grafica 3. Régimen en el que se encuentra inscrita la empresa.....	61
Grafica 4. Conocimiento de como funcionan las razones financieras.....	62
Grafica 5. Necesidad de solicitar un préstamos para cubrir sus obligaciones	63

Grafica 6. Liquidez suficiente para cubrir sus deudas.....	64
Grafica 7. Efectivo suficiente para cuentas bancarias	65
Grafica 8. Inversiones que ha realizado la empresa	66
Grafica 9. Determinación del punto de equilibrio.....	67
Grafica 10. Tiempo de Rotación de Inventarios en la Empresa	68
Grafica 11. El metodo de costo de inventarios que utilizan	69
Grafica 12. Tiempo vigente para las cuentas por cobrar de los clientes	70
Grafica 13. Tiempo de crédito para realizar pago a proveedores.....	71
Grafica 14. Manera de pago a los proveedores	72
Grafica 15. Frecuencia con la que rota la propiedad planta y equipo	73
Grafica 16. Aceptación de una guia relacionada al uso de razones financieras	74

INTRODUCCIÓN

Para las empresas tanto grandes, medianas o micro, la contabilidad técnica ya no es suficiente, ver únicamente números en la mayoría de los casos no tienen la relevancia que se espera, esto se debe a que no todos comprenden o interpretan dichas cantidades.

Por tal motivo se presenta el siguiente trabajo de investigación el cual tiene como principal objetivo la implementar razones financieras en la toma de decisiones en empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango, mediante la elaboración de una guía que contribuya al mejoramiento y fortalecimiento del uso de las razones financieras para una mejor toma de decisiones, se plantea la necesidad de que las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango cuenten con un análisis detallado de cada una de las cuentas, dicho análisis se realiza mediante la utilización de razones financieras.

Se establece en el presente trabajo el Capítulo I el diseño de investigación el cual detalla la justificación, planteamiento, objetivos, hipótesis, delimitación entre otros, en el Capítulo II se establece el marco teórico el cual se divide en dos partes, el marco contextual el cual describe la situación de la ciudad y de las empresas objeto de estudio y el marco conceptual el cual reúne información sobre el tema de toma de decisiones, estados financieros administración financiera razones financieras punto de equilibrio etc.

El Capítulo III presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango, el Capítulo IV presenta la propuesta que el tesista realiza como aporte a la comunidad.

Posteriormente están las conclusiones y recomendaciones como resultado del trabajo y la bibliografía utilizada.

CAPÍTULO I

1. MARCO CONTEXTUAL

1.1. Historia de Quetzaltenango

En el estudio titulado Arqueología, historia, e identidad en la ciudad de Quetzaltenango, Guatemala, de la Universidad Nacional Autónoma de México establece que la historia oficial escrita de Quetzaltenango se revela invisiblemente lo que corresponde a esta antigüedad. Los quetzaltecos conocían la leyenda del Tecun Uman o sabían que antes de que aparecieran los "Quiches" en la región, estaba habitada por otra etnia conocida como "mam". Pero nadie cree que estas "historias" sean reales, sino que son mitos no probados.

Según los textos etnohistóricos de los *k'iche'ib'* es posible que uno de los centros habitacionales más importantes de la región haya sido *Xelajuj Noj*, lugar que se narra fue arrebatado a los mames por algunos de sus linajes descendientes del centro mayor, *Q'umarkaj*

Dentro de los mismos textos se mencionan que la serie de conquistas hechas por estos grupos *k'iche'ib'*, hacia el sur y parte del altiplano (incluyendo Xelajuj) terminaron en 1501, no se conocen las bases para confirmar estas fechas, pero probablemente son proyecciones posteriores y hechas después de la llegada de los españoles. Carmack (1979), ha estudiado estas fechas con el fin de determinar algunas temporalidades específicas que ayuden a establecer la época de la expansión *k'iche'* (Méndez Bauer, 2017, pág. 7).

La documentación escrita señala que los K'iche'ib de Uatlán tuvieron una estrategia adaptativa de tipo solar, conquistaron territorios al norte, sur, este y oeste (Fox 1978; Ciudad e Iglesias, 1995; Valdés y Rodríguez, 1993). Con la anexión de los valles de Totonicapán y Quetzaltenango consiguieron dominar el estratégico paso del Samalá entre el Altiplano y la Costa, con

plantaciones tan ambicionadas como el cacao y el algodón. Para mantener controlada esta zona y defenderla de los Mam, que contrajeron su frontera oriental hasta poco más allá de Quetzaltenango, se construyeron fortalezas y se potenció la creación de grandes centros; es el caso de Momostenango (Chwa Tz'ak), Totonicapán (Chuwi Mik'ina), Quetzaltenango (Xelajú), Zunil y otros más (Méndez Bauer, 2017, pág. 8).

El Título del *Ajpop Huitzitzil Tzunun* establece que el día 15 de mayo de 1524 víspera de Pascua del Espíritu Santo, quedo declarado desde entonces lo que no se savia dándole sus nombres a estas tierras y Pueblos de Quesaltenango de la Real Corona se trazó el nuevo poblado por Pedro de Alvarado, frente a los principales *k'iche'ib* (Gall, 1963, pág. 10)

Por las referencias de otros textos y por la falta de documentos que demuestren lo contrario se puede establecer que la “fecha en que se puso al actual poblado de Quetzaltenango bajo la advocación del Espíritu Santo fue la víspera de la fiesta de Pentecostés, sábado 15 de mayo de 1529”, “Quetzaltenango es la primera población que hizo dicho Alvarado en estas Regiones al principio estuvo plantado en Salcajá, después se trasladó al sitio donde hoy se ve; este es un llano circunvalado de cerros, 40 leg. Al Este sud Este de Guatemala (Gall, 1963, pág. 11)

El libro *La sangre de Guatemala: raza y nación en Quetzaltenango*, originalmente *Quetzaltenango* fue un “pueblo de indios” caracterizado por “*levantamientos de los nativos, las rivalidades de los españoles y los rumores de riqueza fácil en la región...crearon un clima volátil, y el gobierno impulsivo, sanguinario y autócrata de Alvarado no inducía a un asentamiento colonial*”. Es que el Título de Adelantado, conferido por Carlos V en 1527 le concedió desde 1520 hasta 1541 (año de su muerte) muchos poderes al conquistador, los que no dudó en usarlos para así gobernar y explotar a Guatemala como si fuera su “feudo personal”. Más le interesaba mandar y financiar proyectos ambiciosos que fomentar el desarrollo de un gobierno sistemático y responsable.

Es en 1541, cuando la Corona, ansiosa por pasar de una conquista a una sociedad colonial, despachó una partida de burócratas reales al altiplano y confiscó muchas de las encomiendas concedidas por Pedro de Alvarado (Grandin, 2007, pág. 39). Sin embargo, por su escasa riqueza mineral y su poca fuerza de trabajo, el altiplano seguía siendo una zona política y económicamente marginal, que fue frecuentemente omitida en los mapas de los siglos XVII y XVIII. La debilidad del Estado en esta zona y los constantes problemas que existieron para regularizar las tierras dentro del sistema español fue aprovechada por los principales *k'iche'ib* para adjudicarse tierras tanto de manera privada como de manera comunal, lo que llevaría a las conformaciones de élites dentro de los indígenas, como se explicará más adelante (Méndez Bauer, 2017, pág. 9).

El libro *Conquista y cambio cultural: La sierra de los Cuchumatanes de Guatemala, 1500-1821*, Fue hasta finales de 1540 que por Orden del oidor Juan Rogel se inició la congregación en el altiplano de Guatemala, la que fue vista con buenos ojos por los misioneros y órdenes religiosas que creían eran el inicio de la “conquista espiritual”. De acuerdo con los nuevos requerimientos de las encomiendas era necesaria la construcción de la iglesia y “distribuir el espacio circundante para el ayuntamiento, la cárcel...la disposición de las calles seguía un patrón cuadrículado de norte a sur y este a oeste” (Lovell, 1990, pág. 80); estas disposiciones contrastan con lo afirmado por el *Ajpop Huitzitzil Tzunun*, quien se refiere a la fundación del poblado con las mismas propuestas 15 años antes, lo que probablemente demuestre que la fecha en que se escribió el documento es posterior o es una clara invención de hechos. A partir de este suceso se “formaron los distritos administrativos y se impuso una semblanza de orden colonial” (Méndez Bauer, 2017, pág. 9).

Fue hasta finales de 1540 que por Orden del oidor Juan Rogel se inició la congregación en el altiplano de Guatemala, la que fue vista con buenos ojos por los misioneros y órdenes religiosas que creían eran el inicio de la “conquista espiritual”. De acuerdo con los nuevos requerimientos de las encomiendas era necesaria la construcción de la iglesia y “*distribuir el espacio circundante para el ayuntamiento, la cárcel...la disposición de las calles seguía un patrón cuadriculado de norte a sur y este a oeste*” (Lovell, 1990, pág. 80); estas disposiciones contrastan con lo afirmado por el *Ajpop Huitzitzil Tzunun*, quien se refiere a la fundación del poblado con las mismas propuestas 15 años antes, lo que probablemente demuestre que la fecha en que se escribió el documento es posterior o es una clara invención de hechos. A partir de este suceso se “*formaron los distritos administrativos y se impuso una semblanza de orden colonial*” (Grandin, 2007, pág. 20)

Quetzaltenango se convirtió en el líder del Corregimiento, y como tal, desde la década de 1540 tuvo presencia española. En esa época eran unas cuarenta personas, como lo demuestra la fundación de la cofradía Virgen del Rosario, el 14 de febrero de 1547, en la que se unieron los indígenas y los españoles, posteriormente fueron una veintena de personas. Las posiciones difieren entre ciudadanos y españoles, así como entre hombres y mujeres.

Durante los primeros siglos del largo período colonial, la población de Quetzaltenango era mayoritariamente indígena, junto con españoles y criollos. Sin embargo, de 1689 a 1770, la población extranjera aumentó significativamente. En 1773, un fuerte terremoto azotó el centro de Guatemala, devastando la ciudad de Santiago de los Caballeros (hoy Antigua Guatemala), muchos de los cuales se asentaron en Quetzaltenango y no participaron en la construcción de la nueva capital. Con el crecimiento de la población, la demanda cambió y el crecimiento de la

población fue acompañado por el crecimiento económico, debido a la expansión del mercado a nivel regional. (Grandin, 2007, pág. 81)

Así, en 1797, la Corona, consciente de la importancia del desarrollo de la ciudad, creó: una oficina de correos, agencias para la distribución de pólvora, sal y tabaco, un recaudador de impuestos, un consulado y un juez. Al hacerlo, estableció contactos más amplios y penetración de fuentes de capital distintas al capital nacional y la “apariencia” del pueblo ante el gobierno y la economía.

El libro Nación y República en Centroamérica (1821-1865). El primer intento de secesión tuvo lugar en Quetzaltenango ante las Cortes de Cádiz entre 1811 y 1813 con el diputado regional José Montell. Esta figura fue a reunirse con el cuerpo más importante de la época, gracias a las gestiones realizadas desde 1805 por los cabildos indígenas criollos y ladinos de Quetzaltenango, quienes solicitaron representantes del cabildo de la zona. Usa una estrategia similar a la de Chiapas, donde Montell pidió *“ministro de Indias de presentar iniciativas de reformas al Ejecutivo español, la que tenía como trasfondo el propósito de la Corona española de patrocinar los intereses regionales y desarraigar el monopolio, como estrategia que garantizase a mediano plazo la lealtad a España”*

También establece que en 1820 se devolvió el mismo mecanismo de nombramiento a las Cortes de Cádiz, mediante la elección de diputados, pero sin éxito. Esto solo provocó el inicio de un amargo conflicto entre las autoridades de la ciudad de Guatemala y los quetzaltecos, quienes colisionaron, utilizando la ley de 1812, para cobrar tributo a los indígenas, provocando frecuentes quejas y rebeliones por parte de un "gobernador"

En 1821 después de la firma del Acta de Independencia de España y con la ruptura del pacto colonial cada comunidad política tendió a asumir una parte de su soberanía primigenia. Cada

pueblo, es decir cada ciudad principal con su territorio y pueblos dependientes, pasó a constituir una soberanía provisional en la búsqueda de la reconstitución de una soberanía única, aunado a ello la estructura política centroamericana era casi inexistente, por las continuas disputas entre los estados incipientes y sus territorios.

Todas estas circunstancias allanaron el camino para que Agustín de Iturbide invitara libremente a las naciones centroamericanas a unirse al Imperio Mexicano. Para Quetzaltenango, esto representó una oportunidad para separarse de Guatemala y convertirse en una provincia independiente dentro del imperio; Así, el Ayuntamiento de Quetzalteco dejó clara esta intención al otorgar una representación especial al líder político y militar Manuel de los Monteros, quien fue requerido para actuar por el reconocimiento de una provincia separada (Taracena Arriola, 1995, pág. 105).

EL libro La Anexión a México. En Historia General de Guatemala Tomo III establece que este proceso se inició cuando el gobierno quetzalteco se autoproclamó "ciudad" ante el resto de las ciudades de la región, provocando indignación y competencia, especialmente con los Totonicapán pugnando por el control de las tierras de Los Altos. Hasta ese día, eran las únicas ciudades con el título "Ciudad" en las provincias son Guatemala y Antigua. De esta manera, lograron persuadir a Huehuetenango, Suchitepéquez, Retalhuleu y Sololá para que se unieran a la "ciudad nueva" y luego se agregaran a México

Después de haberse declarado la anexión, el 29 de enero de 1822, el Ayuntamiento de Quezaltenango desconoció al gobierno central de Guatemala, la reacción de los quezaltecos al enterarse que el Ayuntamiento de la ciudad de Guatemala también tenían intenciones de adherirse al Imperio, fue la de dirigirse a la ciudad de México para que se declarara nula y que no fuera aceptada, advirtieron a las autoridades del Imperio: *“que rechazaban cualquier intento de*

depender de esa provincia y que querían estar en el Imperio separados de la capital” (Luján Muñoz, 1993, pág. 210).

En Historia General de Guatemala Tomo III, Revueltas Indígenas (1712-1820) establece que hasta 1823, todos los intentos de convertirse en una provincia o ciudad independiente fracasaron, por lo que la siguiente opción era incorporarse al sistema federal centroamericano como estado. “Algunos líderes de Altenses esperan que finalmente se cumplan sus viejas aspiraciones de autonomía” Para lograrlo, deben integrarse a la Asamblea Nacional Constituyente (ANC) a través de los órganos representativos, lo cual es posible gracias a la existencia de las asambleas electorales de las parroquias, el partido y el distrito; cualquiera en cualquier momento tomó medidas para formar el estado de Los Altos a partir de esta entidad recién formada.

El informe que sobre la rigidez de un Estado compuesto con los pueblos de Los Altos...dz se sometió a consideración de la Asamblea Constituyente de Guatemala, la que debía remitirlo a la primera reunión del Congreso Federal convocado para 1825, que era el encargado de decidir sobre ello. Sin embargo, el proyecto encontró completa oposición en la capital, por lo que el trámite no fructificó. Se argumentó que: por la composición étnica de la región, reflejada en la mayoría indígena, el nuevo Estado sólo representaría las aspiraciones económicas y políticas de un reducido grupo de ladinos y criollos, y que por la misma razón no contaría con las personas aptas que se necesitaban en los cargos públicos (González, 1993, pág. 2648).

El libro *La alcaldía indígena en Guatemala: época colonial 1500- 1821*, establece que parte de esto se logró en 1825, cuando un delegado ladino de Quetzaltenango luchó en el Congreso para elevar el estatus de ciudad a ciudad, lo que se logró mediante el Decreto 63. *“Éste es el ’nico caso de Guatemala que un pueblo no se elevó a la categoría inmediata superior, o sea villa, y posteriormente a ciudad, sino que pasó directamente de pueblo a ciudad”*

En 1836, bajo el régimen de Mariano Gálvez, hicieron un pedido similar a la ANC, pero no fue tenido en cuenta, ya que era una cuestión que el gobierno quería evitar para evitar una crisis. Por eso, cuando el gobierno de Galvesta estaba en crisis, la clase criolla de quetzalteca se puso del lado de Barrundia y su movimiento de oposición (Barrios Escobar, 1996, pág. 51).

En 1836, bajo el régimen de Mariano Gálvez, hicieron un pedido similar a la ANC, pero esto no fue tomado en cuenta, por tratarse de una diócesis. Aprovechando la conmoción presente en la Ciudad de Guatemala y reunidos en un salón abierto, diáfano, deciden separarse del Estado de Guatemala, lo que utilizan como justificación legítima: esta separación urge el Título XIV de la Constitución Federal Centroamericana y el Decreto de Asamblea Constituyente de 1824. Para ello, redactaron una ley que declaraba, en efecto, el desacato al gobierno guatemalteco, al mismo tiempo que le otorgaba autoridad política y administrativa. El control de Los Altos pertenece a un gobierno temporales, entre ellos Marcelo Molina, José Gálvez y José Aguilar, quienes se encontraban bajo protección federal (Méndez Bauer, 2017, pág. 43).

Se establece que a pesar de la fuerte oposición del gobierno guatemalteco y de la mayoría de la población indígena, en El Salvador, donde se ubica el gobierno federal, las noticias del movimiento altense ganaron apoyo liberal Por Francisco Morazán. La solicitud de Los Altos finalmente fue concedida y se convirtió en ley a través de una orden ejecutiva 5 de junio de 1838, al proclamarse la Constitución del Sexto Estado de la Confederación Centroamericana, dictamen posteriormente aprobado por la Cámara de Senadores el 16 de agosto del mismo año (Méndez Bauer, 2017, pág. 44).

La supresión de Los Altos desembocó en una guerra con Morazán, donde chocaron dos visiones de Mesoamérica, una como la raza de la República y la otra en la que Morazán mantenía la esperanza de supervivencia de la Confederación, Centroamérica. Morazán con un ejército de

1.400 hombres entró a Guatemala el 18 de marzo de 1840. El dirigente gremial exigió la cesión del lugar y el restablecimiento del prestigio de Los Altos. Al enterarse de esta noticia en Quetzaltenango, destituyeron al ente regulador designado por Carrera y se incorporaron al gobierno federal.

Sin embargo, los resultados no fueron favorables para la Federación y cuando Carrera se enteró de lo sucedido en Los Altos, se enfureció por ir en persona a la ciudad de Quetzaltenango para "arreglar el caso" con los rebeldes. Con los republicanos y el 2 de abril ordenó el fusilamiento extrajudicial de 12 vecinos notables de quetzaltecos. Entre ellos estaba Roberto Molina, el primer alcalde y hermano del exjefe de Estado, así como otros cuatro miembros de la civilizado. Todo fue parte de la espantosa escena donde el boca a boca, mientras disparaba a los ciudadanos, el General Carrera disfrutó de una música de guitarra para que los demás cautivos bailaran sobre su cuerpo.

A pesar de la sangrienta masacre, el método bárbaro y brutal Carrera, como representante del gobierno guatemalteco, no fue suficiente destruye las semillas separadas:

La humillante memoria del nefasto episodio se encargó de mantenerla viva, en espera de condiciones más propicias. Desde su exilio en México, el ex jefe del Estado, Marcelo Molina, en carta dirigida al Coronel Montúfar y 35 Coronado, expresaba los sentimientos quezaltecos: `...que bien o mal la independencia de Los Altos ya gustó al pueblo y que Quezaltenango respira venganza, atisba la ocasión y se levantará a la primera oportunidad que se le presente (González, 1993, pág. 2648).

La oportunidad de la que habló Molina llegó una década después, cuando Rafael Carrera cayó del poder en 1848. Volvió a ganar el apoyo del gobierno salvadoreño y la facción anticarrera de

Vicente Cruz. La tercera vez el 26 de agosto de 1848, volvió a anunciar la existencia del estado de Los Altos. El 5 de septiembre se eligió un gobierno provisional de tres: Presbítero, Fernando Antonio Dávila, Rafael de la Torre y José Velasco.

Después de eso, la República de Guatemala fue gobernada por conservadores, pero luego de varias invasiones a México, por parte de los liberales y su ejército, prevalecieron los regímenes de García Granados y Barrios. Ambos cubren el período de 1871 a 1885, y las reformas introducidas estaban destinadas a iniciar una nueva era para Guatemala, y este período de reforma se conoció como la reforma liberal y/o la revolución liberal (Méndez Bauer, 2017, pág. 45).

Es fundamental mencionar el papel que jugó Justo Rufino Barrios en este período, en representación del occidente de Guatemala y de los “resabios” de los intereses altenses que aún se guardaban en la región.

En 1896, el comercio en la ciudad se desarrolló mucho y la población se volvió más lujosa y próspera; El comercio minorista estaba en manos de inmigrantes judíos y chinos, mientras que el comercio de alto nivel estaba representado por varias familias de clase alta que luchaban contra el estado y los inmigrantes extranjeros. Una vez existió el Banco de Occidente, así como una rama del Banco de Guatemala, Agrícola Hipotecario e Internacional. Por otro lado, toda la ciudad y muchos edificios públicos y privados están iluminados con electricidad y los vecinos cuentan con doscientos cincuenta teléfonos. Está la Facultad de Derecho, Notariado de Occidente, que cuenta con dos institutos de educación secundaria y educación general para estudiantes de ambos sexos; También la Escuela de Artes y Oficios, una escuela nocturna para artesanos. Al final, tuvieron varias escuelas primarias y elementales. El Hospital San Juan de Dios, entonces Hospital de la Ciudad de Guatemala, era el mejor hospital de la república por su tamaño (Méndez Bauer, 2017, pág. 46).

En 1897, Quetzaltenango era una ciudad antigua, con variedad de bienes y servicios, así como una población con mayor nivel educativo. Asimismo, están representados en el gobierno central por diputados, lo que significa que no son ajenos a la realidad nacional de Guatemala.

Como ciudadano, los quetzaltecos se opusieron a la decisión del presidente José María Reina Barrios de extender su mandato, ya que violaba la Constitución de la República en ese momento; Además, existe un resentimiento generalizado en el país por el despilfarro que ha causado el gobierno al tratar de promover el ferrocarril transoceánico. La idea de Reina Barrios fue vigorosamente promovida por la Exposición Centroamericana de 1897; Desafortunadamente, los ferrocarriles no se terminaron a tiempo, por lo que la feria fue un fiasco, ya que la economía del país colapsó y el presidente se vio obligado a implementar medidas de austeridad, como el cierre de las escuelas públicas.

Un grupo de revolucionarios tomó las armas con el fin de apoderarse de varias instituciones y evitar que el gobernante siguiera en el poder. Iniciaron con el avance hacia San Marcos, en donde tomaron el cuartel militar, la cárcel, las oficinas de rentas y las de telégrafos de esa ciudad. Después de esos combates, en San Juan Ostuncalco, los militares detienen a Sinforoso Aguilar y Juan Aparicio (Méndez Bauer, 2017, pág. 47).

Después de eso, soldados revolucionarios de San Carlos Segá llegaron a San Mateo y se unieron para llegar a la ciudad de Quetzaltenango. El 13 de septiembre de ese año, el presidente Reina Barrios ordenó la ejecución de los exalcaldes: Sinforoso Aguilar y Juan Aparicio por encabezar esta revolución. Quetzalteca envió una solicitud urgente al presidente para que no llevara a cabo la ejecución, la cual aceptó, pero su ministro del Interior, Manuel Estrada Cabrera, también egresado quetzalteco (que tenía un problema personal con Aparicio), retrasó el despacho. Telegrama de indulto a Quetzaltenango aún después de la ejecución. Los ciudadanos Aguilar y

Aparicio fueron fusilados frente a la antigua iglesia de San Nicolás, junto a otros simpatizantes de la revolución (Méndez Bauer, 2017, pág. 48).

El 15 de septiembre las fuerzas revolucionarias proclaman su victoria sobre las fuerzas militares y las autoridades quetzaltecas desconocen al gobierno de presidente Reina Barrios. Finalmente, los revolucionarios tomaron Ocos, Colomba y Coatepeque, pero el 4 de octubre el ejército retomó el control y dio término con la revolución (Méndez Bauer, 2017, pág. 49).

1.1.1. Geografía de Quetzaltenango

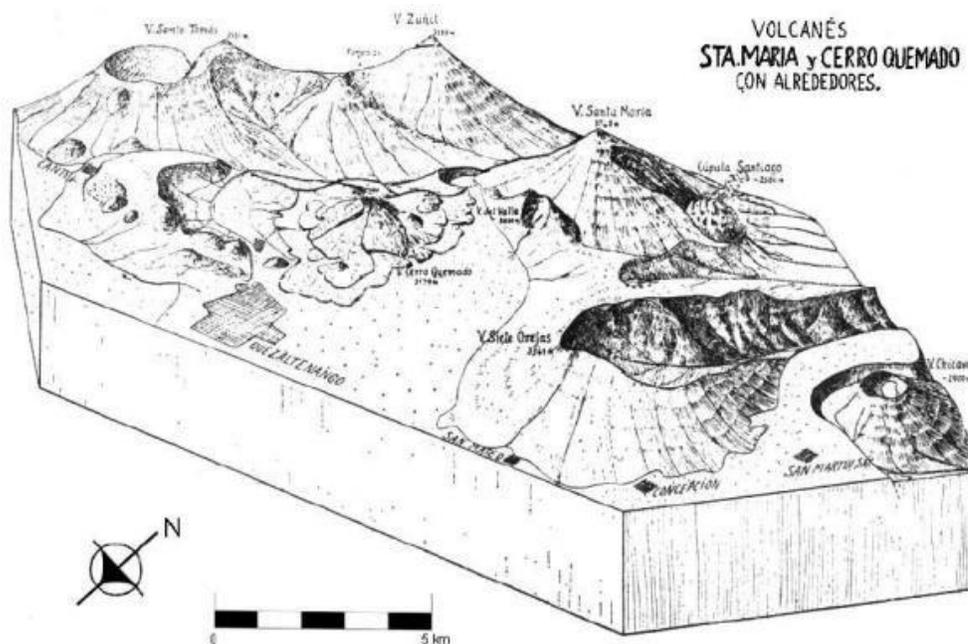
El Ministerio de Economía establece que el departamento de Quetzaltenango se encuentra en la región occidental o de los Altos de Guatemala, colinda al Norte con el departamento de Huehuetenango al Este con Totonicapán y Sololá al Sur con Suchitepéquez y Retalhuleu al Oeste con San Marcos cabecera departamental es el municipio con el mismo nombre, Quetzaltenango, el que tiene un área aproximada de 120km² y se encuentra conformado por 11 zonas del área urbana, 13 cantones y 2 aldeas. El municipio de Quetzaltenango está localizado en las coordenadas geográficas 14° 50' 40" de latitud Norte y 91° 30' 05" de longitud oeste. Éste se encuentra en la parte este del departamento donde colinda Dzal este con Almolonga, Zunil, Cantel y Salcajá; norte con San Mateo, La Esperanza, Olinstepeque (Quetgo), y San Andrés Xecul (Toto.); al sur con Zunil y El Palmar (Quetgo); al oeste con Concepción Chiquirichapa y San Martín Sacatepéquez (Quetgo) (Méndez Bauer, 2017, pág. 21)

El municipio de Quetzaltenango está ubicado en un valle rodeado de estructuras montañosas, especialmente en la parte norte, donde se encuentran los principales volcanes: Santa María, Santiaguito, Siete Orejas, Cerro Quemado y Lacandón. Su clima es muy frío ya que se encuentra

a una altitud de 2,374 metros sobre el nivel del mar. Por lo tanto, la producción consiste principalmente en el cultivo de manzanas, patatas, trigo y hortalizas. Lana de vacuno, entre otros.

La Universidad Rafael Landívar (2006, pág. 51) en la Síntesis del Perfil Ambiental de Guatemala, establece que se encuentra compuesto por las zonas de vida conocidas como “*Bosque muy húmedo montano bajo subtropical (o bosque montano de Centroamérica) y Bosque húmedo montano bajo subtropical (o bosque de pino-encino), con una cobertura forestal compuesta por coníferas, latifoliadas y bosque mixto, todos estos bosques asociados a cultivos*”. A continuación, se presenta una imagen de la ubicación del valle de Quetzaltenango:

Ilustración 1. Configuración del valle de Quetzaltenango



Fuente: (Méndez Bauer, 2017)

Apoyando un área donde las bandas volcánicas se alternan con cuencas montañosas cubiertas con una gruesa capa de ceniza volcánica en descomposición o piedra poma, conocida como talpetate.

1.1.2. Demografía de Quetzaltenango

La población del municipio de Quetzaltenango, según datos del censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística asciende a un total de 180,706 habitantes, el 47% son hombres y 53 mujeres; el 46.66% de la población pertenece a la población indígena entre los que sobresalen los K'iche' con un 92%. El 53.34% pertenecen a la comunidad no indígena. El 92% tiene como lengua materna el español, este dato refleja que gran parte de la población indígena ha dejado de usar su idioma y lo ha sustituido por el español.

La densidad de la población es de 1,481.19 habitantes/km². El mayor rango de edades se comprende de 20 a 24 años con 19,364 personas, se estableció que el 100% de la población vive en área urbana (INE, 2018, pág. 1).

1.1.3. Economía de Quetzaltenango

Establecen en el libro Enfoques sobre la sociedad y el Estado guatemalteco que la economía del municipio de Quetzaltenango se basa en asistencia de diversos servicios en la región suroccidental del país, es decir, su economía se basa en tercer sector. Entre los servicios que presta se puede mencionar (Alvarado, y otros, 2015, pág. 55):

➤ **Servicios en educación y salud:**

Existen más de 489 centros educativos desde el nivel preprimario hasta la secundaria. También 9 universidades, lo cual lo coloca con un alto nivel de competitividad, especializada en servicios educativos. Hay alrededor de 268 centros privados para la atención en salud de diferentes especialidades

➤ Comercio e industria:

Existen más de 1033 empresas que prestan servicios comerciales y de manufactura industrial.

➤ Servicios turísticos:

Actividades ecoturísticas y turismo, Quetzaltenango es una ciudad muy rica en cultura, uno de los mayores atractivos turísticos es el Parque Centroamérica el cual se localiza en la zona 1 de la ciudad, este está rodeado por icónicos edificios que conservan a riqueza arquitectónica como lo son la Catedral del Espíritu Santo, El pasaje Enríquez, Antiguo Banco de Occidente, Palacio Municipal, Casa de la Cultura, Edificio Rivera otros (Alvarado, y otros, 2015, pág. 57).

➤ Otros servicios:

Uso de hoteles, pensionados, restaurantes, transportes, uso de centros de internet, por lo tanto, se promueve la generación de empleos

1.2. Historia de las Empresas Ferreteras de Quetzaltenango

la etimología, la palabra ferretería quiere decir “tienda de hierros”, pues en sus comienzos la mayoría de los comercios de este tipo eran dirigidos por herreros que vendían diferentes utensilios hechos de este metal. Se han conseguido vestigios de estos negocios desde épocas anteriores al nacimiento de Cristo, por lo que es una de las formas de comercio más antiguas.

El negocio de ferretería surgió como pequeñas tiendas de interior, ofreciendo: abarrotes, artículos para el hogar (parrillas, ollas, martillos, luces, alambres), es decir, artículos para el hogar; Con el tiempo, los contratistas comenzaron a diversificar su cartera de productos para servir a estos trabajadores de la construcción. Así es como los comerciantes se especializan en este tipo de productos y eliminan todos los productos inútiles para este tipo de negocios.

Este tipo de negocio comenzó como "venta de equipos de construcción, reparación y mantenimiento". Hoy se les conoce como una ferretería. Lingüísticamente, ferretería significa depósito de hierro; Destinado a la venta de herramientas de bricolaje, construcción y menaje del hogar, generalmente al público en general pero también a profesionales, tales como: cerraduras, pequeñas herramientas, clavos, tornillos, silicona y persianas (Ferreteria Shop, 2017, pág. 1).

El Proyecto logístico de importaciones de materiales de construcción desde Estados Unidos hacia la importadora comercial el hierro CIA LTDA., Cantón Cuenca, Provincia del Azuay, Periodo 2016-2017, establece que hoy en día todas las empresas se enfrentan a un mercado con grandes exigencias como los precios, la calidad, variedad, crédito, ubicación, la influencia de aspectos externos como los grandes cambios políticos y gubernamentales, la economía mundial, el desarrollo de nuevas tecnologías han permitido que el área comercial sea uno de los principales sectores económicos en donde la Planificación Estratégica es fundamental para conocer y satisfacer las necesidades de los consumidores, y tomar las decisiones más convenientes para poder cumplir con los objetivos y metas propuestas (Pizha Mainato, 2017, pág. 31).

Se puede encontrar información sobre Quetzaltenango que se tiene como referencia una de las empresas ferreteras más antiguas a la empresa "La sevillana" la cual se remonta del siglo pasado, cuando el fundador señor Dionisio Gutiérrez García, abre una pequeña tienda en San Cristóbal, Totonicapán. Después de varios años, el fundador se retira y sus herederos constituyen el 9 de febrero de 1920, una "Sociedad Colectiva", conformada por el señor Juan Bautista Gutiérrez Blanco y Avelino Canella Armayor. Los dos trabajan asociados por unos 10 años, hasta que se retira el señor Canella y queda como único propietario el señor Juan Bautista Gutiérrez.

En el año de 1931, por causa de un incendio se destruye totalmente el negocio y el señor Juan Bautista Gutiérrez decide, con el apoyo de sus proveedores iniciarse de nuevo, para lo cual invita

a sus cuñados Benito y Manuel Gutiérrez Álvarez a que le acompañen en el inicio de la empresa. En el año 1939 los tres socios deciden abrir una “Punta de Lanza”, en Quetzaltenango, ciudad que tenía mucha importancia en el País, y lo hacen abriendo una gasolinera y venta de repuestos para vehículos. Luego, a finales de la década de los 40, compran “mercadería en general”, especialmente abarrotes y que los nuevos propietarios transforman en ferretería con los años (La Sevillana, 2015, pág. 1).

CAPITULO II

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1. Toma de Decisiones

a) Definición de Toma de Decisiones

En el libro Administración de Empresas, establece que la toma de decisiones como la implicación necesariamente que se tienen varias alternativas para solucionar los problemas o para aprovechar las oportunidades que se presentan dentro de la organización.

Actualmente, los grupos de trabajo pueden adoptar diferentes enfoques para tomar diferentes decisiones sobre diferentes temas presentes en la organización, como mesas redondas, Philips 66, lluvia de ideas y tener mejores resultados (Benavides, 2004, pág. 23).

El éxito de cualquier organización depende en gran medida de la velocidad y la habilidad con la que se implementan las estrategias.

En el informe titulado Toma de Decisiones y Productividad Laboral, establece situaciones de crisis o en la implementación de nuevos planes modernos para mantener decididamente a la empresa en un nivel competitivo, es decir, mediante la planificación de los procesos relacionados con la toma de decisiones, las organizaciones como sistema pueden ser analizadas de esta manera, los roles que desempeñan los gerentes permiten conocer cómo interactúan y categorizarlos según sus actividades y funciones. El proceso de adquisición presupone una serie de actividades y conocimientos para formular una estrategia o jerarquía de objetivos, los cuales pueden tener infinitas posibilidades y alternativas para su consecución (Quiroa Morales, 2014, pág. 10).

También establece los procesos de toma de decisiones que pueden ser analizados en términos de series o actividades como.

- ✓ Búsqueda de procesos.
- ✓ Formulación de objetivos.
- ✓ Selección de alternativas.
- ✓ Evaluación de resultados.

Estos aspectos nos permiten creer que la toma de decisiones es responsabilidad de la dirección de la empresa.

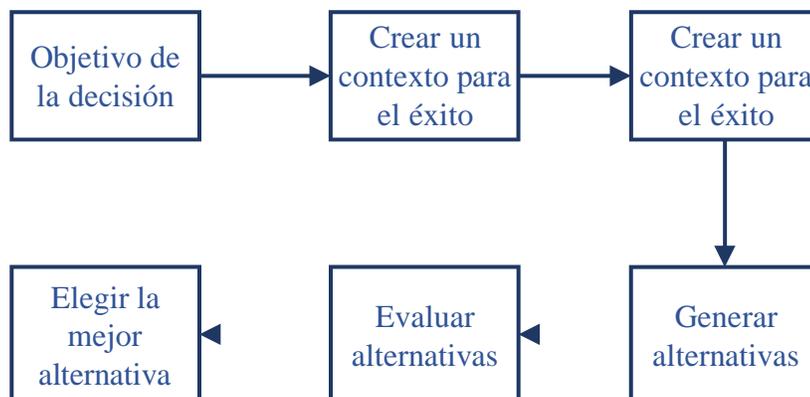
En el libro Administración una perspectiva global, la toma de decisión se consideró como parte importante de la planeación estratégica de las empresas, dada la percepción de las oportunidades y las metas, el proceso de toma de decisiones es en realidad el centro de la planeación así, en este contexto el proceso que lleva a tomar una 11 decisión podría ser considerado como, hacer premisas, identificar alternativas, evaluarlas en términos de la meta que busca y de esta manera poder elegir una alternativa, se dice que a la hora de tomar las elecciones efectivas deben ser de una manera positiva, las personas que actúan o deciden con racionalidad intentan alcanzar una meta la cual debe lograrse por medio de una acción. Se Debe tener una clara comprensión de los cursos de acción mediante los cuales se llegará a la meta establecida, bajo las circunstancias y limitaciones que existen, así como también reunir la información y la habilidad para analizar y evaluar alternativas que favorecerán para alcanzar la meta buscada, y de esta forma llegar a la mejor que satisfaga el logro de la meta (Koontz, 2000, pág. 56).

b) Proceso de toma de decisiones

Las decisiones empresariales son difíciles si implican cierta incertidumbre y ofrecen muchas alternativas, si son complejas e involucran cuestiones personales. Otros procedimientos alternativos también pueden ser problemáticos si la alternativa tiene sus propias incógnitas y resultados desconocidos. La complejidad también dificulta la toma de decisiones. Las decisiones a menudo también involucran problemas personales que, aunque difíciles de medir y evaluar, a menudo determinan el éxito o el fracaso de las acciones tomadas. A lo largo de los años, las personas han descubierto, al desarrollar técnicas para enfrentar todas estas dificultades, las técnicas correctas para la toma de decisiones racional (Quiroa Morales, 2014, pág. 202).

A continuación, se muestran los pasos para hacer su proceso de toma de decisiones:

Ilustración 2. Proceso de Toma de Decisiones



Fuente: (Quiroa Morales, 2014, pág. 202)

Para que la toma de decisiones en la empresa sea efectiva se debe llevar un proceso el cual conlleva los siguientes pasos:

- Crear un ambiente en el que sea posible tomar decisiones efectivas, tomándolas según las preferencias de los involucrados encargados de tomar decisiones importantes.

- Exposición del problema adecuadamente, conociendo claramente los problemas y de qué manera afecta cada uno de ellos los objetivos de la empresa, determinando la naturaleza del problema.
- Se deben generar alternativas, una vez expuesto el problema los encargados deberán desarrollar posibles alternativas.
- Evaluar las alternativas estableciendo la viabilidad de cada una de ellas, así como el riesgo que implica desarrollarlas, mediante diversas herramientas.

Es necesario tener claros tres factores antes de la toma de decisiones que se pueden evaluar si estas serán tomadas de manera efectiva, las condiciones son:

- Certeza: Esta es la situación en la que el gerente puede tomar la decisión correcta porque conoce el resultado de todas las alternativas.
- Riesgo: Es la forma en que el tomador de decisiones estima las probabilidades de un resultado dado. La capacidad de asignar probabilidades a los resultados es producto de la experiencia personal o de información obsoleta. En situaciones peligrosas, los gerentes tienen datos históricos para asignar probabilidades a las alternativas.
- Incertidumbre: Los gerentes enfrentan incertidumbres en estas circunstancias y la elección de la alternativa está influenciada por el hecho de que el tomador de decisiones tiene poca información (Quiroa Morales, 2014, pág. 209).

c) Alternativas en la toma de decisiones

Las alternativas resultantes de la investigación y la recopilación de datos se clasifican y evalúan para indicar una variedad de caminos potenciales que pueden considerarse como lecciones potenciales en la búsqueda de objetivos. Las alternativas a ser consideradas para una decisión

deben asegurar que contienen toda la información relevante al problema y esta decisión se tomó a través del trabajo en equipo, reuniendo a expertos y responsables de su implementación (Quiroa Morales, 2014, pág. 210).

Algunas decisiones son bastante restrictivas porque tienen un estilo autocrático y no permiten que otros tengan sus opiniones o sugerencias, o porque aun cuando se trata de tomar decisiones, el equipo carece de madurez. O el conocimiento para trabajar de forma independiente y tienden a hacerlo. Errores, como aceptar en exceso el juicio de su jefe, o elegir la primera alternativa sin considerar si los demás le brindan una mejor oportunidad. Un error común es enfocarse en pensar en alternativas que pueden ser tanto revolucionarias como más útiles, crear las mejores alternativas implica una serie de pasos.

- Tenga sus metas y objetivos en mente.
- Asegúrese de que toda la información esté disponible y recopilada de manera inteligente con el apoyo y la participación de todos los interesados.
- Busque en una lista de verificación de todas las alternativas posibles.
- Eliminar, en orden descendente de importancia, las alternativas que no cumplan con los criterios especificados.
- Elija la mejor alternativa, así como una o dos alternativas más que puedan servir como vehículo para cambios posteriores
- Implementación y seguimiento de la alternativa en puntos críticos
- Proporcionar retroalimentación continua sobre su desempeño para prevenir dificultades (Quiroa Morales, 2014, pág. 211).

Es importante saber que algunas alternativas son más adecuadas que otras para el tipo de problema a resolver, por lo que necesitará saber qué tipo de problema es y si es reproducible. Cuatro tipos de alternativas son particularmente adecuadas para problemas de tiempo específicos.

- Tratar con alternativas. Esto garantiza la equidad de las condiciones, si las hubiere. conflicto de intereses.
- Alternativas ganar-ganar. Hacen compatibles y compatibles los beneficios de relacionado. alternativas a la recogida de información.
- Esto reduce la incertidumbre sobre algunas decisiones
- Se eligen alternativas de ahorro de tiempo si entiendo mejor problema (Quiroa Morales, 2014, pág. 215).

2.2. Estados Financieros

a) Definición de Estados Financieros

En el libro Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia, establece que los estados financieros, también conocidos como estados contables, estados financieros o cuentas anuales, son estados que utilizan las organizaciones para informar su situación económica y financiera, así como los cambios que experimentan en un día o período determinado. Esta información es útil para los reguladores, reguladores, reguladores y otros tipos de partes interesadas como accionistas, acreedores o propietarios (Archila Vielman, 2014, pág. 215).

La Norma Internacional de Contabilidad, establece que los estados financieros también son aquellos que buscan atender a los usuarios que no pueden solicitar informes adaptados a sus necesidades específicas de información. Estos estados conforman el producto final de la contabilidad, son elaborados generalmente de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad y a la Normas

Internacionales de Información Financiera, cumpliendo con la normativa legal y fiscal de Guatemala, generalmente esta información es realizada por un Contador que debe estar legalmente registrado ante la Superintendencia de Administración Tributaria (NIC, 2005, pág. 1).

Los estados financieros son las herramientas más importantes para las empresas que deben tener una evaluación de las situaciones financieras, así como son fundamentales en la toma de decisiones financieras de las entidades. Ya que basados en la información que los Estados Financieros presentan se pueden establecer si existe liquidez o endeudamiento, así como se decide si realizar inversiones o apalancamientos (Archila Vielman, 2014, pág. 215).

b) Objetivo de los Estados Financieros

Se describen los siguientes objetivos de los estados financieros

1. Proporcionar información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones y los cambios en la situación financiera.
2. Los estados financieros se preparan sobre una base contable de devengo o devengo, generalmente se preparan con el supuesto de que la entidad está operando y continuará operando en el futuro previsible.
3. Proporcionar información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones y los cambios en la situación financiera.
4. Verifican los resultados de gestión realizado por la dirección o responsable de la gestión de los recursos encomendados a la empresa (Archila Vielman, 2014, pág. 216).

Los estados financieros se conforman principalmente por cuatro, los cuales son:

1. Estado de Resultados
2. Balance General

3. Estado de Flujo de Efectivo
4. Estado de Cambio Patrimonial

c) Estado de Resultados

Se establece que un estado de resultados es un estado que muestra los ingresos que una empresa ha generado durante un período de tiempo específico (generalmente durante un año o parte de él). Así, se aclaran los costos y gastos asociados a los ingresos. La línea inferior muestra la ganancia o pérdida neta de la empresa, es decir, la cantidad de ganancia o pérdida a lo largo del tiempo.

También que el principal objetivo de un Estado de Resultados Es la medición de los ingresos obtenidos e incurridos por la empresa por el período que se presenta y, en conjunto con otros estados financieros, puede (Redacción APD, 2020):

- a) Evaluar la solvencia,
- b) Evaluar la liquidez,
- c) Evaluar su eficiencia operativa y
- d) Evaluar su rentabilidad.

Ilustración 3. Estado de Resultados

Comercializadora Monterrey S.A. Estado de Resultados 1 de mayo al 1 de junio de 2019	
+ Ventas	300,000.00
- Devoluciones en ventas	1,000.00
- Descuentos en ventas	4,000.00
= Ingresos	295,000.00
+ Inventario Inicial	120,000.00
+ Compras	80,000.00
- Devoluciones en compras	4,000.00
- Descuentos en compras	2,000.00
- Inventario Final	75,000.00
= Costo de ventas	119,000.00
= Utilidad bruta	176,000.00
- Gastos administrativos	18,000.00
- Gastos de ventas	9,500.00
- Gastos financieros	10,500.00
= Utilidad antes de impuestos	138,000.00
- Impuestos	28,500.00
= Utilidad neta	109,500.00

Fuente: (Redacción APD, 2020)

d) Balance General

Mediante el Centro Europeo de Porstgrado establece que el balance general, también conocido como balance o estado patrimonial, es un estado financiero que en un momento dado refleja la información económico-financiera de una empresa, la cual es dividida en tres elementos patrimoniales: activos, pasivos y patrimonio (Figueiras, 2021, pág. 1).

➤ Activo

Se puede definir como los derechos que tienen una empresa o persona, también se definen los activos como objetos que pertenecen a una empresa o a una persona que le generan un valor. En general, esto significa que se puede vender o usarlos para crear un producto o servicio comercializable. Los activos incluyen activos físicos como bienes inmuebles, camiones, equipos e inventario. También incluye cosas que no se pueden tocar pero que aún existen y tienen valor, como marcas registradas y patentes. El dinero en sí mismo es un activo. Lo mismo ocurre con las inversiones que realiza.

➤ Pasivo

Este es dinero que le debe a otra organización o persona. Esto puede incluir todo tipo de obligaciones, como un préstamo de un banco; alquiler por el uso de un edificio; Importe adeudado al proveedor, entre otros.

➤ Patrimonio

Está compuesto por el capital social, las utilidades acumuladas, los resultados de ejercicios anteriores y las reservas de utilidades, si las hubiere.

Ilustración 4. Balance General

Balance General

Periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2020

Cifras expresadas en Quetzales

BALANCE GENERAL			
Activo No Corriente			
Activo Corriente			
Banco Internacional		Q 5,163.21	
Caja		Q 1,762.95	<u>Q 6,926.15</u>
			<u>Q 6,926.15</u>
PASIVO Y CAPITAL			
CAPITAL			
Capital	Q490,000.00		
(-) acciones por suscribir	Q488,000.00	Q 2,000.00	
Utilidad Acumulada			
Utilidad	<u>Q 3,074.55</u>	<u>Q 3,074.55</u>	Q 5,074.55
PASIVO			
NO CORRIENTE			
CORRIENTE			
Debito fiscal		Q 710.46	
Isr por pagar		<u>Q 1,141.13</u>	<u>Q 1,851.59</u>
			<u>Q 6,926.15</u>

Fuente: (Redacción APD, 2020, pág. 1)

e) Estado de Flujo de Efectivo

Se publica el artículo titulado Aplicación de los flujos de efectivo como herramienta de gestión financiera en el sector financiero solidario del Ecuador, establece que el estado de flujos de efectivo proporciona información sobre los cambios que una entidad realiza en efectivo y equivalentes de efectivo durante el período sobre el que se informa, representando por separado

los cambios que surgen de las actividades de operación, inversión y operación (Sánchez Salazar, Cevallos Silva, & Peñafiel Moncayo, 2019, pág. 58).

La Norma Internacional de Contabilidad No. 7 denominada Flujo de efectivo establece que la información de dicho flujo es útil porque permite a los usuarios los datos financieros son la base para evaluar la capacidad de generación efectivo y equivalentes de efectivo, así como necesidades de liquidez. Porque al tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes de efectivo, junto con su fecha de creación y extensión certeza relativa de su ocurrencia (NIC 7, 2004, pág. 1).

El flujo de efectivo se puede presentar de dos maneras,

- a. Método Directo y
- b. Método Indirecto

➤ **Método Directo**

Incluye la presentación de los principales componentes del total de ingresos y gastos de efectivo de una empresa, como el efectivo recibido de los clientes o los pagos a proveedores y empleados, y sus resultados. Constituye el flujo de efectivo operativo neto (NIC 7, 2004, pág. 1).

Ejemplo de Flujo de Efectivo según el método directo

Ilustración 5. Estado de Flujo de Efectivo Método Directo

Flujo de Efectivo Método Directo
 Periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2020
 Cifras expresadas en Quetzales

Actividades de Operación	
Cobro a clientes	2,267,000.00
Pagos a proveedores	-1,088,000.00
Pago por gastos	-834,000.00
IVA Acreditable	22,000.00
IVA trasladado	-38,000.00
Impuestos por pagar	-49,000.00
Impuestos a la utilidad	-66,000.00
Flujo de efectivo por actividades de operación	214,000.00
Actividades de Inversión	
Equipo de oficina	2,000.00
Equipo de cómputo	-79,000.00
Equipo de Transporte	-70,000.00
Edificios	-60,000.00
Terrenos	76,000.00
Flujo neto de efectivo por Inversión	-131,000.00
Importe por aplicar en actividades de financiamiento	83,000.00
Actividades de Financiamiento	
Deudores Diversos	-5,000.00
Acreedores Diversos	47,000.00
Capital Social	-9,000.00
Flujo neto por financiamiento	33,000.00
Variaciones del flujo	116,000.00
Efectivo (caja y bancos) del periodo anterior	81,000.00
Flujo de efectivo al final del Periodo	197,000.00
Efectivo (caja y bancos) del periodo actual	197,000.00

Fuente: (Figueiras, 2021)

➤ Método Indirecto

El flujo de efectivo de la utilidad a la que se hace referencia se determina en el estado de resultados, que luego se pasa a la depuración hasta que se alcanza un saldo de efectivo en los

libros mayores. El estado de flujos de efectivo consta de tres partes: Actividades de operación (Figueiras, 2021, pág. 1).

Ejemplo del Estado de flujo de efectivo según el método indirecto

Ilustración 6. Estado de Flujo de Efectivo Método Indirecto

Flujo de Efectivo Método Indirecto	
Periodo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2020	
Cifras expresadas en Quetzales	
Actividades de Operación	
Utilidad Neta	212,000.00
Clientes	-33,000.00
Almacén	-70,000.00
IVA Acreditable	22,000.00
Depreciaciones	68,000.00
Proveedores	102,000.00
IVA Traslado	-38,000.00
Impuestos por pagar	-49,000.00
Flujo de efectivo por actividades de operación	214,000.00
Actividades de Inversión	
Equipo de oficina	2,000.00
Equipo de cómputo	-79,000.00
Equipo de Transporte	-70,000.00
Edificios	-60,000.00
Terrenos	76,000.00
Flujo neto de efectivo por Inversión	-131,000.00
Importe por aplicar en actividades de financiamiento	83,000.00
Actividades de Financiamiento	
Deudores Diversos	-5,000.00
Acreedores Diversos	47,000.00
Capital Social	-9,000.00
Flujo neto por financiamiento	33,000.00
Variaciones del flujo	116,000.00
Efectivo (caja y bancos) del periodo anterior	81,000.00
Flujo de efectivo al final del Periodo	197,000.00
Efectivo (caja y bancos) del periodo actual	197,000.00

Fuente: (Figueiras, 2021, pág. 1)

f) Estado de cambios de patrimonio

Incluye diversos cambios derivados de los estados de ingresos y gastos reconocidos, cambios derivados de transacciones con los propietarios de la sociedad (o socios), y el resto de los cambios y liquidaciones (Figueiras, 2021, pág. 1).

Ilustración 7. Estado de Cambio en el Patrimonio

Estado de Cambio en el Patrimonio Neto					
Al 31 de diciembre de 2020					
Detalle	Capital	Reserva Legal	Otras Reservas	Resultados Acumulados	Total
Saldo al 31 de diciembre 2019	20,000.00			9,145.00	29,145.00
Dividendos declarados					0.00
Capitalización de Utilidades					0.00
Capitalización por aportes de socios	8,000.00				8,000.00
Redención de acciones laborales					0.00
Participación patrimonial de trabajadores					0.00
Utilidad del ejercicio				27,560.00	27,560.00
Reinversión de utilidades		3,521.00		-3,521.00	0.00
Apropiación de reservas					0.00
Otros cambios patrimoniales					0.00
Saldo al 31 de diciembre 2020	28,000.00	3,521.00	0.00	33,184.00	64,705.00

Fuente: (Figueiras, 2021, pág. 1)

2.3. Administración Financiera

En el libro Principios de Administración Financiera, la gestión en sí es un conjunto de actividades necesarias para lograr el objetivo financiero de la organización, que incluye las acciones y decisiones para formar la empresa.

Dado que la administración financiera se enfoca en la obtención, el financiamiento y la administración de los activos, con algún propósito general establecido.; se puede decir que, la función de la administración financiera en cuanto a la toma decisiones, se puede dividir en tres

áreas principales: Las decisiones de inversión, las decisiones de financiamiento y las de administración de los activos (Gitman Lawrence, 2003, pág. 86).

➤ **Decisiones de inversión**

En el libro Planeación Financiera, Principios de la Administración Financiera, la decisión de inversión se inicia con la determinación del monto de los activos necesarios para el funcionamiento de la organización y calculados para reducir, eliminar o reponer, en su caso, los activos que no sean económicamente rentables o por cualquier otro motivo deban ser incentivados por la organización y dejen de servir para las operaciones de la empresa (Gitman Lawrence, 2000, pág. 54).

➤ **Decisiones de financiamiento**

La tarea principal de la administración financiera es que le permite calcular la necesidad de dinero, lo que también le permite elegir posibles formas de obtener este dinero.

➤ **Decisiones de administración de activos**

Una vez que se adquiere un activo y se dispone de fondos suficientes, debe administrarse de manera responsable, por lo que la tarea de la administración financiera es instrucciones necesarias para adquirir las habilidades especificadas (Gitman Lawrence, 2000, pág. 55).

En el informe Planeación Financiera, Principios de la Administración Financiera establece que la Administración financiera viene a ser el conjunto de actividades necesarias para lograr los objetivos financieros de la entidad; sin embargo, para alcanzar dichos objetivos no basta con que se planifiquen los mismos, sino que por el contrario, es necesario tomar acciones que conlleven el control de todas las cuentas presupuestadas, debido a que mediante la adquisición,

financiamiento y manejo eficiente de los activos, es posible alcanzar la estabilidad económico – financiera necesaria para el desarrollo y bienestar de la misma

La administración financiera examina los activos actuales y las decisiones de gestión que conducen a la adquisición y el pago de la empresa. La administración financiera se ocupa de las condiciones que exigen la selección de determinados componentes, así como de los problemas relacionados con el desarrollo y crecimiento de la empresa, analiza estas decisiones en términos de entradas y salidas de efectivo y analiza sus efectos sobre las mismas. La empresa quiere tener éxito (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 35).

La preocupación básica de la administración financiera es, la óptima conjunción de las aplicaciones y de los orígenes de los fondos corporativos que conducirá a la maximización del valor de mercado de la empresa. Es de suma importancia tener en consideración la posición de la entidad dentro del mercado en que opera, debido a que como parte de los objetivos de toda entidad, se encuentra el alcanzar un desarrollo económico – financiero, por lo que deberá tomarse en consideración la demanda de sus servicios, su capacidad para prestar dichos servicios, y sus oportunidades de inversión; lo anterior, debido a que muchas veces ese desarrollo deseado, está ligado a la optimización y obtención de activos fijos que permitan elevar la capacidad instalada de la empresa, sin embargo, este tipo de decisiones deberán ser tomadas en función a las proyecciones establecidas en el presupuesto de inversión, y de esta forma determinar el efecto que tendrá ya sea la optimización o adquisición de un nuevo activo sobre los flujos de efectivo originados por los demás activos (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 36).

La modernización y actualización de una entidad requiere que esta tenga acceso al financiamiento por medio de sus acreedores, sin embargo, en este punto la dirección deberá considerar cual es la capacidad de endeudamiento de la empresa y cual viene a ser su riesgo financiero. Los aspectos

relativos al costo de capital procedente de cada fuente individual y la evaluación de la estructura financiera de la empresa con respecto al mercado constituyen un punto central en las decisiones de financiamiento de la empresa (Gitman Lawrence, 2003, pág. 65).

Cabe mencionar que en la mayoría de casos, las decisiones de inversión de la entidad, son tomadas en función a la demanda en el mercado de los productos o servicios que presta, es por ello que antes de que la dirección tome una decisión en cuanto a realizar una inversión que conlleve el desarrollo de la entidad, deberá analizar los flujos de fondos y la rotación del efectivo para que de esta forma dicha inversión no afecte su liquidez y capacidad de pago; por ello, es de suma importancia que dentro de la administración financiera de una entidad, se tomen en consideración los flujos de efectivo y sus métodos de planificación y control, esto como parte de una estrategia que permita a la empresa analizar y proyectar su liquidez para un periodo determinado; uno de los objetivos principales de la administración financiera es la maximización del valor de la empresa en el mercado (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 47).

Para que la administración financiera cumpla con su cometido, es indispensable que la dirección sea participe de la planeación a largo plazo y en la preparación y aprobación de presupuestos a largo plazo que vinculan la distribución de las inversiones de capital en activos fijos, y los requerimientos de financiamiento con respecto a la planificación financiera o estratégica que se haya realizado; lo anterior es indispensable, para que se realice un pronóstico de las necesidades financieras y de los requerimientos de la empresa, así como el manejo del flujo de efectivo, tomando en cuenta que el objetivo principal de la dirección de una entidad es maximizar las utilidades, para lo cual los informes financieros se convierten en la piedra angular de la función financiera ejercida por parte de la dirección; asimismo, es necesario de que exista una supervisión y control de los costos con el objeto de asegurarse de que los objetivos de utilidades serán

cumplidos por parte de los gerentes operativos, esto con el afán de maximizar el valor económico de la inversión realizada por parte de los accionistas de la empresa (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 48).

En el libro Fundamentos de Administración Financiera establece que el análisis financiero se ha convertido en un factor importante en la toma de decisiones, por lo que se puede decir que; todos los esfuerzos de la compañía están enfocados en generar utilidades futuras a partir del flujo de caja (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010, pág. 337).

El flujo de efectivo requerido se deriva del derecho de los propietarios sobre los activos. En consecuencia, a menos que la valuación del valor económico de los beneficios por parte de los accionistas exceda la inversión requerida por la empresa, no se generará ningún beneficio positivo neto. Los fondos generados, tienen un valor relacionado con el costo de oportunidad, de donde se puede indicar que es de suma importancia que antes de realizar cualquier inversión la dirección de la entidad deberá considerar el concepto de costo – beneficio de dicha inversión y de esta forma poder realizar un diagnóstico en cuanto a los beneficios que se esperan obtener, dado que el no tomar en cuenta las implicaciones financieras en la toma de decisiones, perjudica el crecimiento del negocio (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 47)

El principio primario que se aplica en la gestión financiera es el análisis marginal; el predominio de este principio señala que deben tomarse las decisiones financieras y llevarse a cabo las acciones sólo cuando los ingresos marginales excedan a los costos marginales. Cuando exista esa condición una acción o decisión dada debe tener como resultado un aumento en los beneficios, utilidades o ganancias de la empresa (Gitman Lawrence, 2003, pág. 71).

Para que los gerentes tomen las decisiones correctas con base en el desempeño de la empresa, deben tener información integral sobre la misma situación financiera, es decir, programas públicos e instituciones privadas que realizan la misma tarea, y por lo tanto no simplemente competir. Otras firmas en la misma industria son buenas o malas con la situación económica actual, por lo que es uno de sus componentes es la esencia de la gestión financiera se ocupa de proporcionar el flujo de caja necesario para sostener la empresa cumplir con las tareas y obtener las condiciones necesarias y existentes para lograr los objetivos de la empresa.

Entonces, en la administración financiera, en lugar de calcular los ingresos generados durante la transacción y los gastos incurridos durante la transacción, es lo mismo; debe ser tratado como flujo de efectivo solamente. Una empresa puede tener un buen nivel de ganancias o pérdidas, pero fallar debido a la falta de efectivo para pagar sus deudas a tiempo (Gitman Lawrence, 2003, pág. 72).

La administración financiera consiste en el establecimiento de objetivos a largo plazo, es decir tienden a crear un ambiente en el que se busca principalmente la maximización de la riqueza. En este sentido, Gitman es del criterio que, la maximización de las utilidades es una tentativa a corto plazo en tanto que la de la riqueza considera un plazo más largo. Esto significa que las operaciones de la entidad deberán dirigirse a obtener resultados favorables a mayor cantidad de tiempo; es decir, que a una entidad no le sirve de nada obtener ganancias ostentosas durante dos o tres años de operación, si obtendrán pérdidas en los siguientes cinco años, razón por la cual el presupuesto de inversión a largo plazo es de vital importancia para la gestión de la entidad; sin embargo, para que un plan financiero a largo plazo, sea funcional su planificación y gestión a corto plazo deberá ser en forma consecutiva y de esta forma alzar una estabilidad financiera a corto y largo plazo (Rodriguez Abrego, 2008, pág. 80)

La administración financiera posee varias herramientas para la obtención de los objetivos establecidos, y como parte de sus funciones está la de prevenir riesgos que puedan entorpecer las operaciones de la entidad (Gitman Lawrence, 2003, pág. 71).

La gestión financiera se basa en conceptos fundamentales como el valor del dinero en el tiempo, el riesgo y el rendimiento, y la inflación, que se define como:

a) Valor del dinero en el tiempo

Es importante saber este punto determina el valor futuro, pasado y presente del dinero; cada indicador es importante para calcular el pago solicitado por el vendedor y el beneficiario y para pagar las facturas cuando vence el pago.

“Las técnicas de valor presente y futuro son de importancia en la evaluación tanto del valor de la empresa como de los beneficios futuros que se espera resulten de ciertas medidas” (Gitman Lawrence, 2000, pág. 115).

b) Riesgo y Rendimiento

Es necesario entender la relación que existe entre riesgo y rendimiento debido al efecto que tienen los proyectos de mayor riesgo sobre la utilidad neta anual de la empresa y sobre los esfuerzos de estabilizar dicha utilidad; el entendimiento antes mencionado es indispensable para que se realicen análisis de sensibilidad y correlación y de esta forma crear métodos que permitan elaborar paquetes de información que ayuden a la dirección en la toma de decisiones y análisis de riesgo y rendimiento de diversas oportunidades de negocios, de esta forma la administración estará en la capacidad de convertir la información recibida en decisiones que incrementen el valor de la empresa, esto se debe al hecho de que aunque los proyectos de mayor riesgo podrían producir mayores rendimientos, a su vez éstos podrían no ser la mejor elección para la empresa

si producen un patrón errático de ganancias y no optimizan el valor de la empresa, así mismo esta herramienta es de suma utilidad para que la dirección pueda medir las inversiones en activos de planta y las compras de suministros, y reconocer que las decisiones acerca de tales inversiones deberán ser evaluadas a la luz, de los efectos de riesgo y del rendimiento sobre el valor de la empresa (Gitman Lawrence, 2000, pág. 116).

El riesgo no es más que la diferencia entre los rendimientos, en el sentido más estricto, el riesgo es el riesgo de pérdida financiera asociado con un activo en particular; Cabe señalar que los instrumentos con alto riesgo de pérdida se consideran más riesgosos que aquellos con menor riesgo de pérdida; esto se puede expresar como: Si una empresa tiene dos opciones de inversión, una en bonos económicos y la otra en dividendos, el riesgo de la inversión inicial puede ser cero, mientras que la inversión en la empresa comercial es arriesgada porque es alta. calidad, porque los costos son peligrosos si la diferencia de precio es alta.

El rendimiento es la ganancia o pérdida de la finca en un momento dado; el ingreso de la inversión se suma a la diferencia en el precio de mercado; generalmente expresado como parte del precio de mercado de la inversión inicial. Este puede calcularse así: al pago del efectivo proveniente de la titularidad, se le suman las fluctuaciones en los precios del mercado, dicho resultado es dividido entre el precio inicial, obteniendo de esta forma, el rendimiento obtenido; de acuerdo con esto el rendimiento proviene de dos fuentes, el ingreso y el aumento o pérdida de los precios. El rendimiento refleja el efecto combinado del flujo de efectivo y de los cambios en el valor durante un periodo (Gitman Lawrence, 2000, pág. 117).

c) Apalancamiento Financiero.

Aumento de ingresos debido al uso de fondos modificados; Este tipo de inversión es voluntaria porque las empresas recurren a ella con la esperanza de aumentar el retorno de la inversión. Como toda actividad de una organización económica, un incremento en los ingresos puede tener consecuencias positivas y negativas en la vida de la organización; se dice que es favorable, cuando la entidad utiliza los recursos obtenidos a un costo fijo, para obtener un porcentaje mayor a los costos pagados fijos de financiamiento; por el contrario, se dice que es desfavorable, cuando dichos recursos no generan un porcentaje mayor a los costos fijos de financiamiento.

Los beneficios del apalancamiento se juzgan por sus beneficios, es decir, la necesidad de aumentar la efectividad de los cambios en las ventas en lugar de las ganancias comerciales, luego los gerentes tienen la oportunidad de aprovechar los ingresos adicionales que resultan de ello. cambios en la utilidad de operación ganancias por acción (Gitman Lawrence, 2000, pág. 120).

2.4. Razones Financieras

En el libro Principios de Administración Financiera, estas son herramientas que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financieros de la empresa; una vez aplicadas a los diferentes estados financieros las mismas proporcionan información sobre la situación financiera y rentabilidad de la entidad. Dicha información podrá ser utilizada para realizar un análisis del riesgo empresarial de la empresa, el cual se encuentra inmerso en los riesgos inherentes a las operaciones de esta. De acuerdo con Lawrence Gitman en su libro Principios de administración financiera “el análisis de razones financieras Implica métodos de cálculo e interpretación para analizar y supervisar el desempeño de la empresa (Gitman Lawrence, 2003, pág. 165).

a) Razones de Liquidez

Aching Guzmán, (2006) en el libro Ratios Financieros y Matematicas de la Mercadotecnia, evalúan la capacidad de la empresa para atender los compromisos de corto plazo.

➤ Ratio de liquidez general o razón corriente

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Esta ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Cuya fórmula es la siguiente:

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \equiv \text{veces}$$

➤ Ratio prueba defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente (Aching Guzmán, 2006, pág. 18).

Cuya fórmula es:

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

➤ **Ratio capital de trabajo**

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

Cuya fórmula es:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE} = \text{UM}$$

➤ **Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Razones básicas (Aching Guzmán, 2006, pág. 19):

Cuya fórmula es:

$$\text{VENTAS ANUALES A CREDITO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} \times \text{DIAS EN EL AÑO}}{\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA}}$$

b) Razones de Actividad

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas,

ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos (Aching Guzmán, 2006, pág. 20).

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo los siguientes ratios:

➤ **Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)**

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. 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 (Aching Guzmán, 2006, pág. 21).

Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

Cuya fórmula es:

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} * 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

➤ **Rotación de los Inventarios**

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Existen varios tipos de inventarios. Una industria que transforma materia prima tendrá tres tipos de inventarios: el de materia prima, el de productos en proceso y el de productos terminados. Si la empresa se dedica al comercio, existirá un sólo tipo de inventario, denominado contablemente, como mercancías.

Período de la inmovilización de inventarios o rotación anual: El número de días que permanecen inmovilizados o el número de veces que rotan los inventarios en el año. Para convertir el número de días en número de veces que la inversión mantenida en productos terminados va al mercado, dividimos por 360 días que tiene un año. Período de inmovilización de inventarios (Aching Guzmán, 2006, pág. 22):

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} * 360}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{días}$$

➤ **Período promedio de pago a proveedores**

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 (Aching Guzmán, 2006, pág. 23).

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de «buena paga» con sus proveedores de materia prima. En

épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.

Período de pagos o rotación anual: En forma similar a los ratios anteriores, este índice puede ser calculado como días promedio o rotaciones al año para pagar las deudas.

$$\text{PERIODO PAGO A PROV} = \frac{\text{CTAS. x PAGAR (PROMEDIO)} * 360}{\text{COMPRAS A PROVEEDORES}} = \text{días}$$

➤ **Rotación de caja y bancos**

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta. Lo obtenemos multiplicando el total de Caja y Bancos por 360 (días del año) y dividiendo el producto entre las ventas anuales (Aching Guzmán, 2006, pág. 24).

$$\text{ROTACION DE CAJA BANCOS} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

➤ **Rotación de Activos Totales**

Ratio que tiene por objeto medir la actividad en ventas de la firma. O sea, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. Para obtenerlo dividimos las ventas netas por el valor de los activos totales (Aching Guzmán, 2006, pág. 25):

Cuya fórmula es:

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{veces}$$

➤ **Rotación del Activo Fijo**

Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

Cuya fórmula es:

$$\text{ROTACION DE ACTIVO FIJO} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \text{veces}$$

c) **Razones de Endeudamiento**

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

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 (Aching Guzmán, 2006, pág. 26).

➤ **Estructura del capital (deuda patrimonio)**

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Esta ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio. Lo calculamos dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio.

CUYA FORMULA ES:

$$\text{ESTRUCTURA DEL CAPITAL} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}} = \%$$

➤ **Endeudamiento**

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores (Aching Guzmán, 2006, pág. 27).

Cuya fórmula es:

$$\text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

➤ **Cobertura de gastos financieros**

Esta 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.

$$\text{COBERTURA DE GG.FF.} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INTERESES}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}} = \text{veces}$$

➤ Cobertura para gastos fijos

Esta 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. El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional, como, por ejemplo, los financieros (Aching Guzmán, 2006, pág. 28).

Cuya fórmula es:

$$\text{COBERTURA DE GASTOS FIJOS} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{GASTOS FIJOS}} = \text{veces}$$

d) Razones de Rentabilidad

Los ratios de rentabilidad 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.

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. Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas (Aching Guzmán, 2006, pág. 29).

➤ **Rendimiento sobre el patrimonio**

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

Cuya fórmula es:

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}} = \%$$

➤ **Rendimiento sobre la inversión**

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas (Aching Guzmán, 2006, pág. 30).

Cuya fórmula es:

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

➤ **Utilidad activa**

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

Cuya fórmula es:

$$\text{UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO}} = \%$$

➤ **Utilidad ventas**

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuesto por el valor de activos.

Cuya fórmula es:

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

➤ **Utilidad por acción**

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común. Cuya fórmula es:

$$\text{UTILIDAD POR ACCION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NUMERO DE ACCIONES COMUNES}} = \text{UM}$$

➤ **Margen bruto y neto de utilidad**

Margen Bruto: Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende (Aching Guzmán, 2006, pág. 31).

Cuya fórmula es:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

Margen Neto: Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que

todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor (Aching Guzmán, 2006, pág. 32).

Cuya fórmula es:

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

2.5. Sistema de Estructural Dupont

En la publicación titulada Análisis Financiero el cual establece que este es un método que puede ser utilizado para analizar la rentabilidad de una empresa, cuyo objetivo es identificar las áreas responsables de los resultados financieros de una empresa. Este sistema es utilizado por la gerencia como un sistema de referencia para analizar los estados financieros y determinar la posición financiera de una empresa.

El sistema Dupont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos totales, que indican cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

Se calcula así: Rentabilidad con relación a las ventas x Rotación y capacidad para obtener utilidades (Herrera Carvajal & Asociados Cia. Ltda., 2010, pág. 1).

Fórmula:

$$(\text{Ventas} / \text{Activos Totales}) * (\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}) = \text{Dupont}$$

Su interpretación se daría que por cada quetzal que rota en los activos sean corrientes o no, con el objeto de mejorar la actividad de la empresa se obtiene una ganancia de X cantidad monetaria. Derivado a que esta fórmula integra los indicadores de eficiencia en el manejo de los activos (rotación del activo total) con los de eficacia (margen neto de ventas); como el producto que da

el rendimiento sobre la inversión, los cuales conducen a los siguientes casos para la toma de decisiones (Fierro Martinez, 2016, pág. 21)

Los criterios por utilizar para considerar el margen de utilidad y la rotación de activos en alto o bajo, en base a la investigación realizada, estos son:

- Alto: El resultado del margen de utilidad mayor a 6% y de la rotación de activos sea mayor a 5%.
- Bajo: El resultado del margen de utilidad sea menor a 4% y de la rotación de activos sea menor a 3%.
 - ✓ Alto margen de utilidad con baja rotación demuestra que la empresa no gana por eficiencia sino por eficacia. Esta situación tiene mucho riesgo cuando hay control de precios, o mucha competencia que jalona los precios a la baja y hace perder rentabilidad a sus competidores.
 - ✓ Alto margen de utilidad con alta rotación sería el ideal para empresas de mucha competitividad manejar equilibradamente la eficiencia y la eficacia.
 - ✓ Bajo margen de utilidad con alta rotación, comprende la gran mayoría de casos de empresas, donde su eficiencia es la que genera los rendimientos o excedentes económicos.
 - ✓ Bajo margen de utilidad y baja rotación, es una situación peligrosa o de gran oportunidad para entrar a recomendar conductas que permitan la recuperación de la empresa (González García, 2011, pág. 39).

En el trabajo titulado Desempeño económico y financiero en las pequeñas empresas: Caso empresa supernordicos corona Manrique e hijos cía. Ltda. Establece que el sistema Dupont es una técnica que se utiliza para analizar la rentabilidad de una compañía que usa las herramientas

tradicionales de gestión del desempeño, para ello integra tanto índices del estado de resultados como del balance general. En principio el Sistema Dupont reúne el apalancamiento operativo, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero. Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa.

Este sistema lo que hace es identificar la forma de cómo la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos débiles y fuertes. Se va considerar el rendimiento sobre las ventas (RV), el margen neto, que nos informa de la rentabilidad de las operaciones de la empresa, junto con la rotación de activos; al juntar ambas fórmulas se obtiene el rendimiento del activo (RA) como vemos a continuación (Cordero Ordoñez, 2015, pág. 31).

RV puede considerarse como eficiencia de costos, mientras que rotación de activos es un multiplicador para lograr RA, lo que quiere decir, es que mientras mayor rotación de activos mayor será el RA. Para incrementar el RA, existen dos opciones:

- Mejorar RV: eficiencia de costos.
- Incrementar rotación de activos: eficiencia de activos.

Para lograr incrementar la rotación de activos se debe aumentar ventas relativas de activos, o reducir activos relativos a ventas, o ambas cosas. Disminuyendo cuentas por cobrar morosas, niveles excesivos de inventario, u otros activos fijos improductivos en el balance, ya que estos actúan como freno a la rotación de activos (Cordero Ordoñez, 2015, págs. 31-32).

También se va a considerar el rendimiento del activo junto al apalancamiento de activos, obteniendo así el retorno sobre el capital (RP):

Ilustración 8. Formula Apalancamiento de Activos

$$\frac{\text{RA}}{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}} \times \frac{\text{Apalancamiento Activos}}{\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}} = \frac{\text{RP}}{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}}$$

Al multiplicar RA para obtener la cifra de RP, podemos apreciar con claridad que un mayor nivel de deuda realmente “apalanca” las ganancias (Cordero Ordoñez, 2015, pág. 32).

En total la fórmula Dupont se resume de la siguiente manera:

Ilustración 9. Formula Dupont

$$\frac{\text{RV}}{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}} \times \frac{\text{Rotación de Activos}}{\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}} = \frac{\text{RA}}{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}} \times \frac{\text{Apalancamientos Activos}}{\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}} = \frac{\text{RP}}{\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}}$$

El sistema de análisis Dupont se utiliza para analizar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. Reúne el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE) (Cordero Ordoñez, 2015, pág. 44).

2.6. Punto de Equilibrio

Establece en su informe titulado Metodología para la Determinación del Punto de Equilibrio en la Producción de Bienes, que Ayude a la Planeación de las Utilidades de una Empresa, que el punto de equilibrio fue una de las primeras herramientas para el análisis económico, que estuvo al alcance de los administradores de producción y de operaciones. Este modelo asocia costos e ingresos con los factores de entrada y salida de producción. Fue desarrollado en la década de los

30's por Walter Rautenstrauch ingeniero industrial y profesor de la universidad de Columbia (Navarro López, 1998, pág. 85).

Se establecen en la publicación titulada Contabilidad de gestión empresarial que el punto de equilibrio es el lugar donde el total las ganancias son equivalentes al total de precios y se entiende que el precio total es el precio fijo más precio variable, por ello, la utilidad es igual a cero. Además, puede considerarse como el vértice donde se combinan los ingresos, las ventas y también el importe del gasto total, o sea, que no existe utilidades y tampoco pérdidas (Flores, 2019, pág. 129).

El punto de equilibrio proporciona puntos valiosos para la planificación empresarial a largo plazo; donde las ventas, la producción, las operaciones y la inversión pueden ayudar a fijar precios y administrar el crédito y otras actividades comerciales.

El valor de la herramienta radica en que sugiere hasta qué momento una organización puede laborar sin perder dinero, además de ser fundamental para planear la utilidad. El punto de equilibrio permite descubrir el grado de ventas y/o número de las unidades que una compañía requiere liquidar a lo largo de una época definido para cubrir sus Precios Totales; por esto, es aconsejable que las organizaciones lo utilicen (Flores, 2019, pág. 130).

Los expertos recomiendan comenzar con el valor de la empresa; que se puede dividir en diferentes componentes. Sólo así es posible conocer y evitar las pequeñas ventas que hay que realizar para pagar este importe. Además, dado que los costos indirectos de producción incluyen diferencias significativas en la búsqueda de un lugar para el barco, también se deben tener en cuenta los costos de alquiler y mano de obra.

Existen tres maneras de presentar el punto de equilibrio, los cuales son: a) Margen de Contribución, b) Método algebraico o de ecuaciones, c) Método Gráfico.

a) Margen de Contribución

Se señala que el método del margen de contribución es solo un replanteamiento del método de ecuaciones, en una forma diferente, el analista puede utilizar cualquier método de acuerdo a su criterio (Flores, 2019, pág. 135).

b) Método algebraico o de ecuaciones

establece que el método algebraico o también conocido como de ecuaciones se representan a través del ingreso total, que se encuentra en función del producto de los costos totales, la suma del costo fijo y también el costo variable (Flores, 2019, pág. 136).

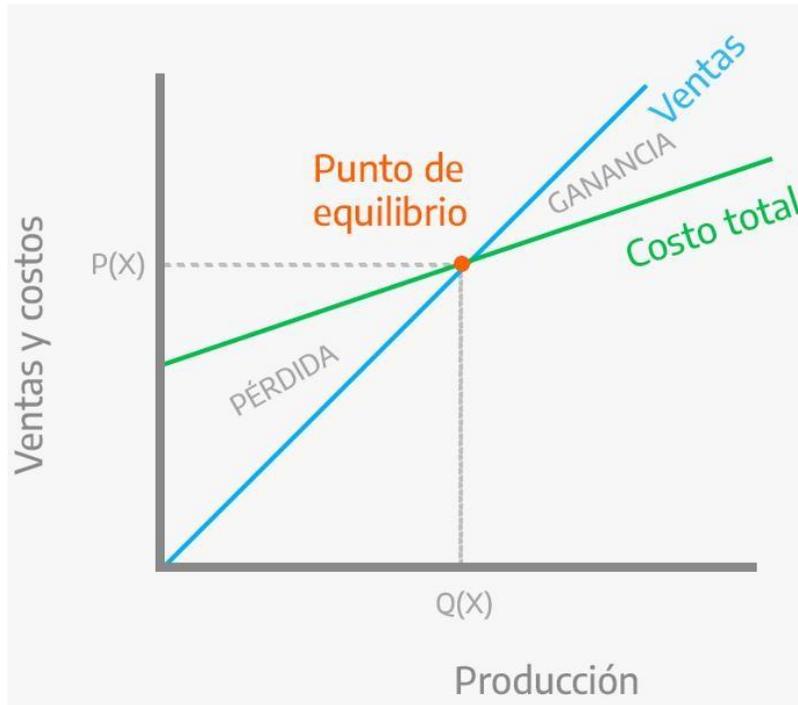
c) Método Gráfico

Se señala que los resultados deben ser presentamos en un gráfico que expresen la relación que hay entre los costos totales y el volumen de las ventas; donde el mismo gráfico expresa las ventas, el resultado va a ser un gráfico denominado el punto de equilibrio. Por ello, cabe señalar que una vez que la ganancia total corta a la del precio total, así se establece un punto en que la utilidad llega a ser cero.

Desde este punto, el sector comprendido en medio de la línea del precio total, representan la utilidad que se espera, así como la zona comprendida en estas líneas y que también se queda por debajo del punto de equilibrio (Flores, 2019, pág. 137).

A continuación, se ejemplifica el punto de equilibrio a través del método grafico:

Ilustración 10. Punto de Equilibrio



Fuente: (Flores, 2019, pág. 37)

El análisis del punto de equilibrio es aquel que indica el nivel de operaciones que son necesarias para cubrir todos los costos operativos y la rentabilidad generada por los diversos niveles de ventas. Es una técnica que estudia la relación entre los costos fijos, los costos variables, las utilidades y el volumen de ventas (Flores, 2019, pág. 138).

El primer paso para encontrar el punto de equilibrio operativo es clasificar el costo de ventas y los gastos operativos en costos operativos fijos y variables; los costos fijos, son determinados por el tiempo y no por el volumen de ventas, es común que estos sean obtenidos en forma contractual (Rodríguez Abrego, 2008, pág. 101).

Los costos variables son aquellos que varían directamente con relación a las ventas y en función a su volumen tales como costos por envío, y consumos de insumos y materiales.

La manera más común para obtener el punto de equilibrio de una entidad es primeramente haciendo la distinción que indicada con anterioridad, habiendo determinado los costos y gastos fijos de operación la formula a utilizar es la siguiente (Rodriguez Abrego, 2008, pág. 101).

Ilustración 11. Distinción Variables

Punto de equilibrio en quetzales	=	$\frac{\text{Gastos Fijos}}{\% \text{ de ganancia marginal}}$
----------------------------------	---	---

El punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos son iguales a los egresos y por lo tanto no se genera ni utilidad ni pérdida en la operación. Nos permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdida. Por lo tanto, en el punto de equilibrio no hay ganancias ni beneficios económicos.

El punto de equilibrio sirve no solo para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar, sino también para evaluar la rentabilidad de los diversos niveles de producción y ventas, planear la producción, las ventas y los resultados, controlar costos y tomar decisiones.

En el punto de equilibrio de un negocio las ventas son iguales a los costos y los gastos. Al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad y al bajarlos, se produce pérdida. Por lo tanto, para calcularlo se deben clasificar los costos (Gómez, 2020, pág. 1):

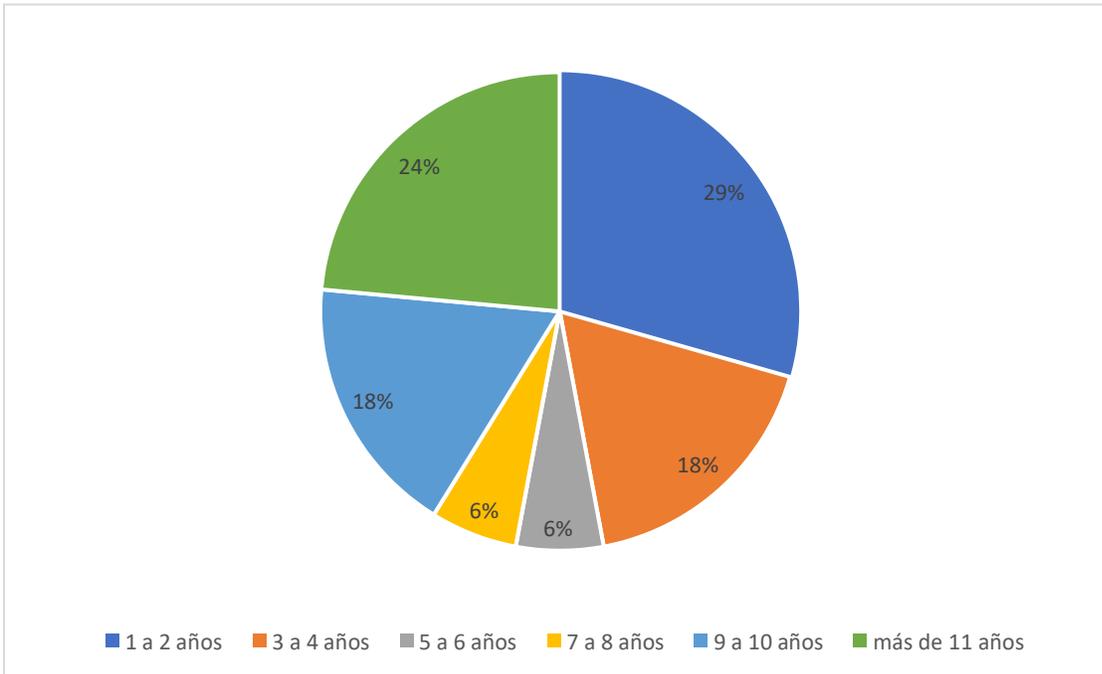
- Costos fijos: Son los que causan en forma invariable con cualquier nivel de ventas.
- Costos variables: Son los que se realizan proporcionalmente con el nivel de ventas de una empresa.

CAPITULO III

3. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Grafica 1.

Tiempo que lleva en el mercado de las ferreterías.



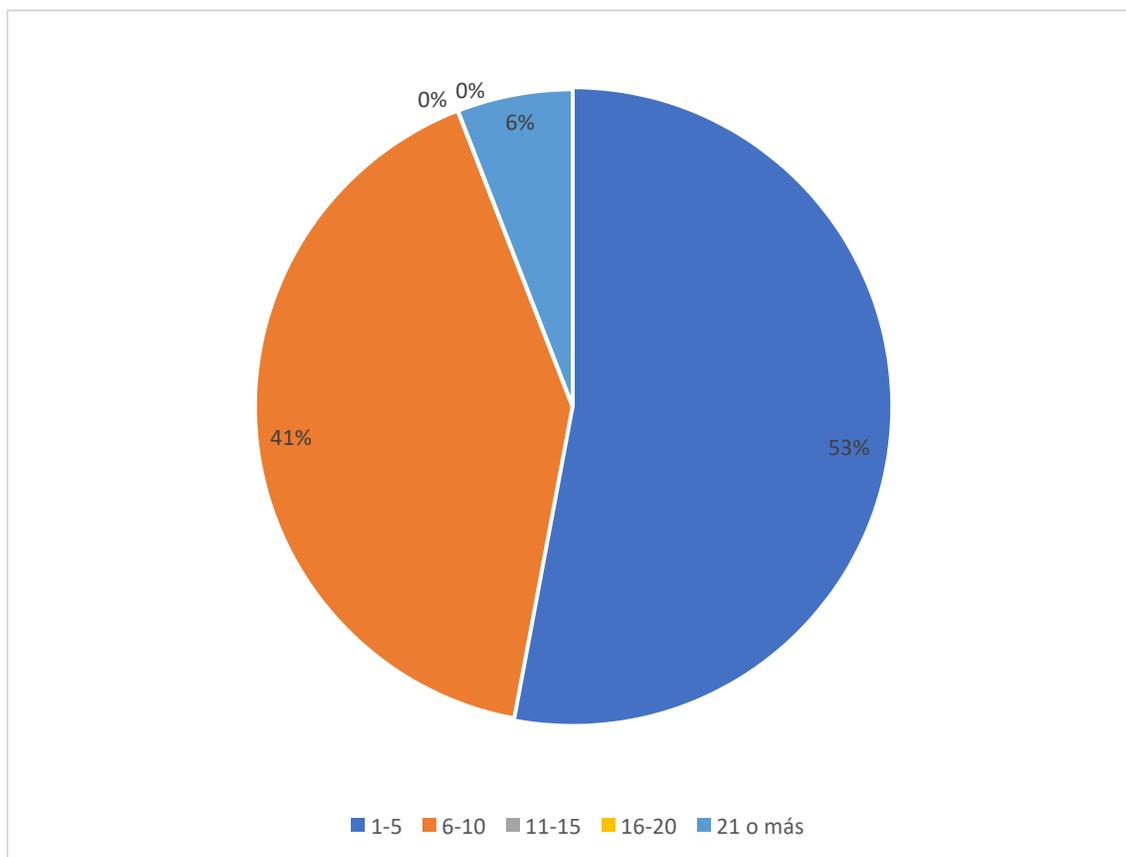
Como se puede observar en la gráfica anterior la mayoría de las ferreterías encuestadas llevan de 1 a 2 años en el mercado, lo que se puede deducir que son relativamente jóvenes en el negocio, mencionan que a pesar de la crisis sanitaria de los últimos 2 años han podido aperturar su negocio y han tenido ingresos.

El 24% de los encuestados manifiestan que llevan el negocio de las ferreterías un aproximado de 5 a 6 años, ello a diferencia de los anteriores mencionan que la crisis sanitaria les ha venido a afectar de manera directa en las ventas, pero se han mantenido en el mercado gracias a mucho esfuerzo y perseverancia.

Otro porcentaje menciona que lleva de 3 a 4 años en el mercado al igual que los anteriores que se han visto afectados, pero han podido sobrellevar su empresa, otra parte de los encuestados llevan en el mercado de 9 a 10 años lo que muestra que son una empresa solida que a pesar de todas las crisis han sobresalido y mantenido en el mercado.

Grafica 2

Número de trabajadores con el que cuenta la empresa.

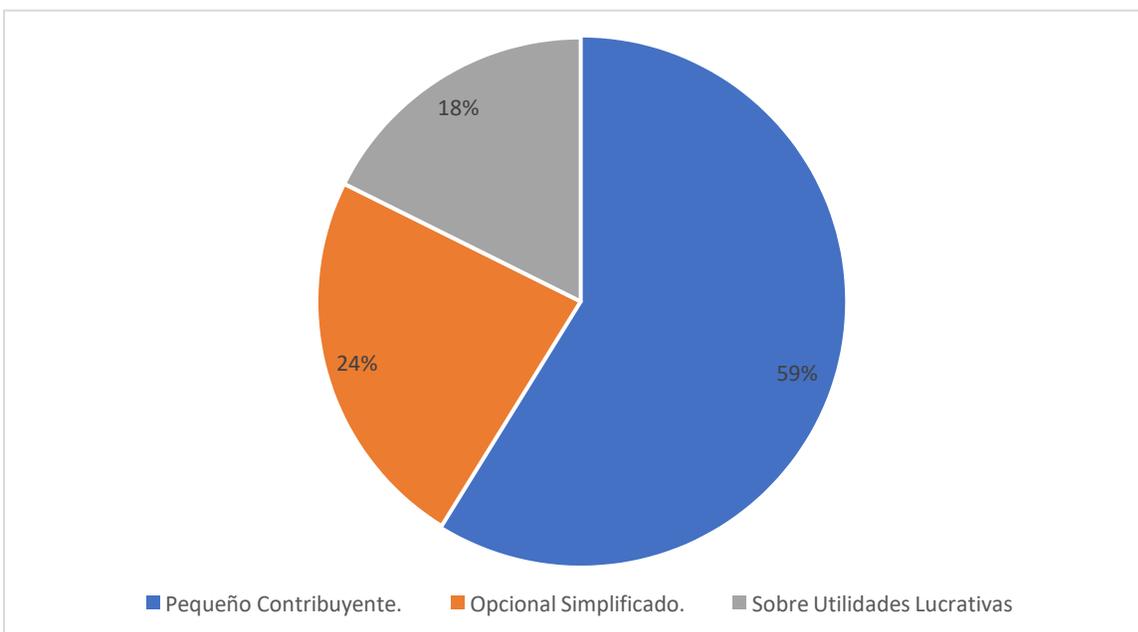


La mayoría de los encuestados con un 53% cuentan con un personal de 1 a 5 empleados, en segundo lugar, con un 41% las empresas cuentan con 6 a 10 empleados lo que las sitúa en la categoría de pequeñas empresas basándose en la cantidad de personal.

Únicamente el 6% de los encuestados cuentan con una cantidad de personal mayor a 21 trabajadores, esto las sitúa en el régimen de medianas empresas, por lo que se puede establecer que las ferreterías de la zona 7 de Quetzaltenango están establecidas como pequeñas empresas.

Grafica 3

Régimen en el que se encuentra inscrita la empresa.



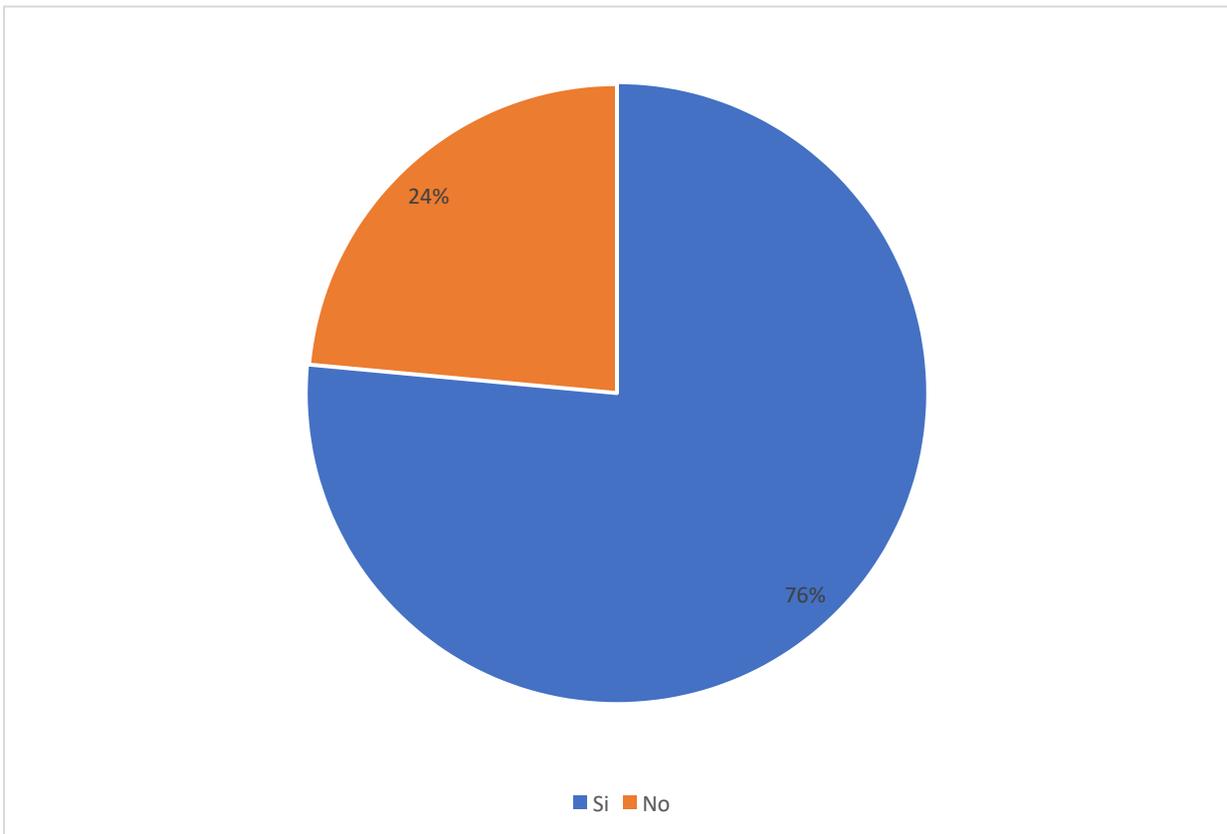
Se puede establecer que un 59% de los encuestados son pequeños contribuyentes, esta categoría se establece debido a que los ingresos que reportan las empresas son menores a ciento cincuenta mil quetzales, estas empresas no están obligadas a llevar una contabilidad completa, solamente libro de compras y ventas de pequeño contribuyente.

El 18% pertenecen al régimen sobre utilidades de actividades lucrativas, en dicho régimen se restan los gastos, costos y rentas exentas de la renta bruta y a la diferencia, esto significa que va orientado a gravar sólo las ganancias con un impuesto sobre la renta del 25%.

El otro 24% está inscrito como Régimen Opcional Simplificado sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, este a diferencia del régimen anterior, no se le restan los costos y gastos a la renta bruta, centrándose en el total de ingresos que obtienen las empresas.

Grafica 4

Conocimiento de cómo funcionan las razones financieras en la información contable.



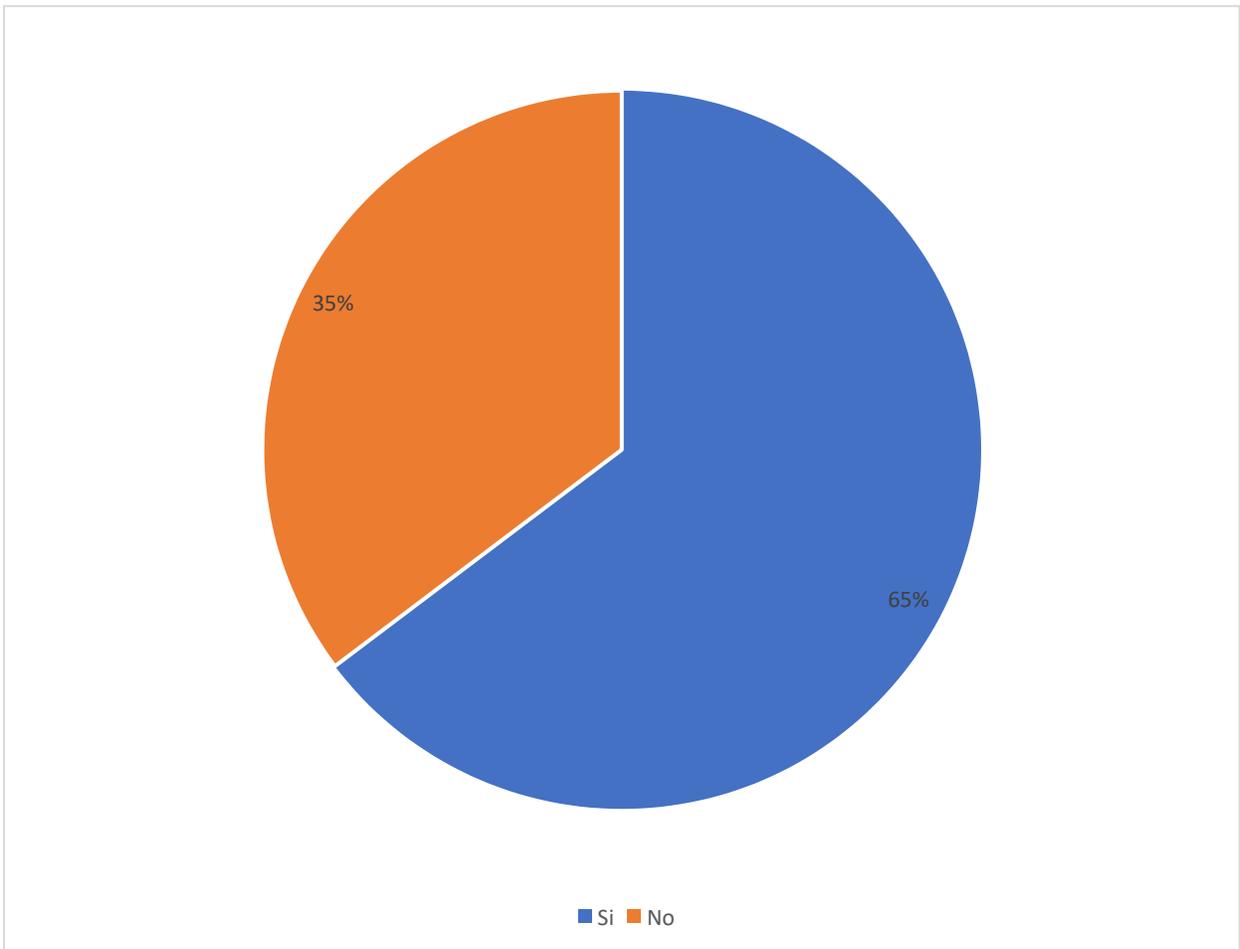
La mayoría de los encuestados en un 76% mencionan que, si tienen conocimiento de cómo funcionan las razones financieras en la información contable de las empresas, sin embargo, ya que la mayoría de empresas son pequeños contribuyentes no llevan una contabilidad completa y no realizan estados financieros y no utilizan las razones financieras como tal.

Las empresas que están en el régimen general si aplican las razones financieras para saber la situación de la empresa.

El resto de los encuestados correspondientes al 24% no tienen ningún conocimiento sobre cómo funcionan las razones financieras en la información contable.

Grafica 5

Necesidad de solicitar un préstamo para cubrir sus obligaciones.



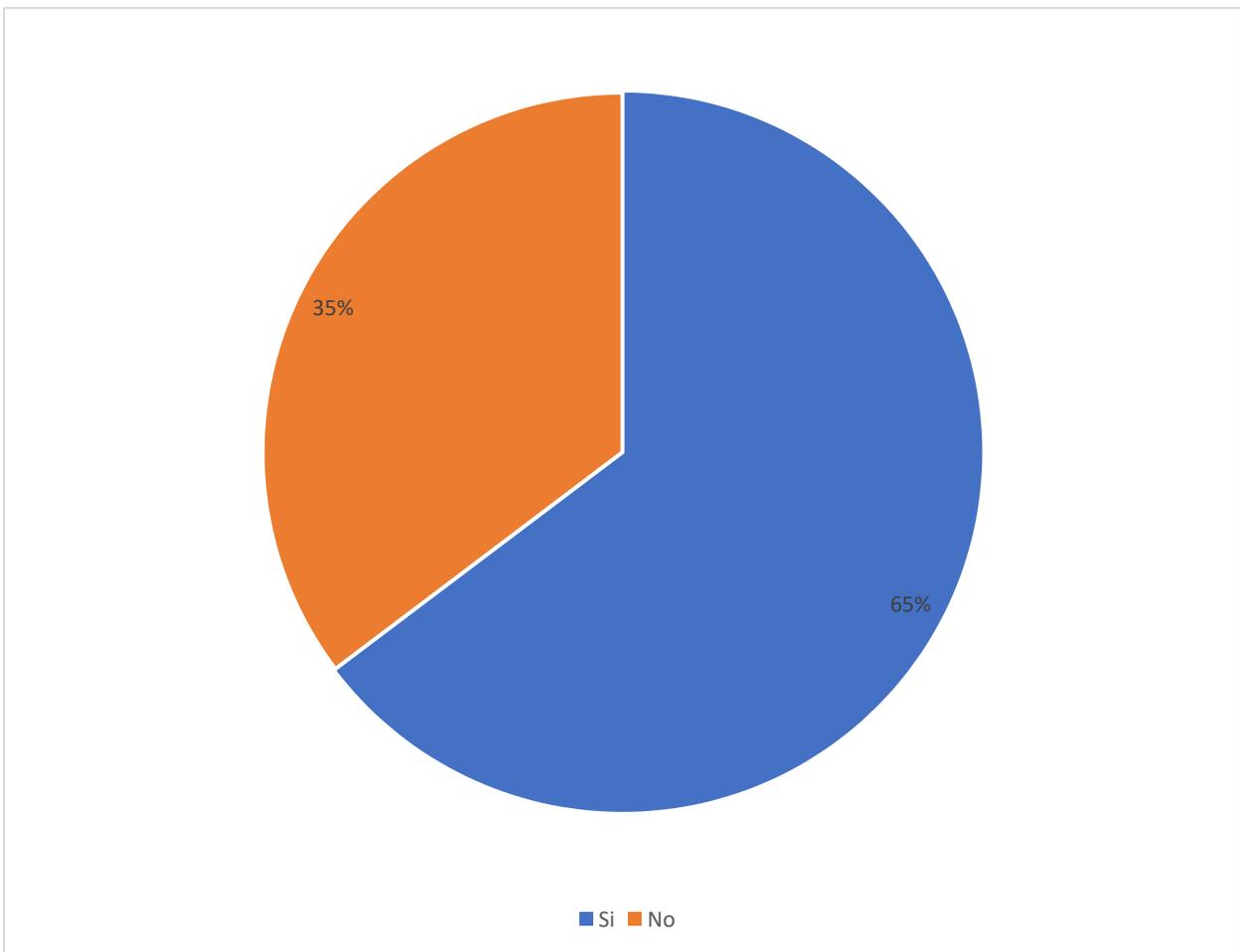
El 65% de las empresas ferreteras encuestadas si se han visto en la necesidad de solicitar un préstamo para cubrir ya sea una parte o la totalidad de las obligaciones, según los encuestados

esta situación se vio en aumento en los últimos dos años, ya que las ventas disminuyeron como consecuencia de la crisis sanitaria mundial.

Un 35% de las empresas mencionan que nunca han tenido la necesidad de solicitar un préstamo para cubrir sus necesidades, ya que cuentan con una solvencia lo suficientemente estable para cubrir cualquier obligación.

Grafica 6

Liquidez suficiente para poder cubrir sus deudas.

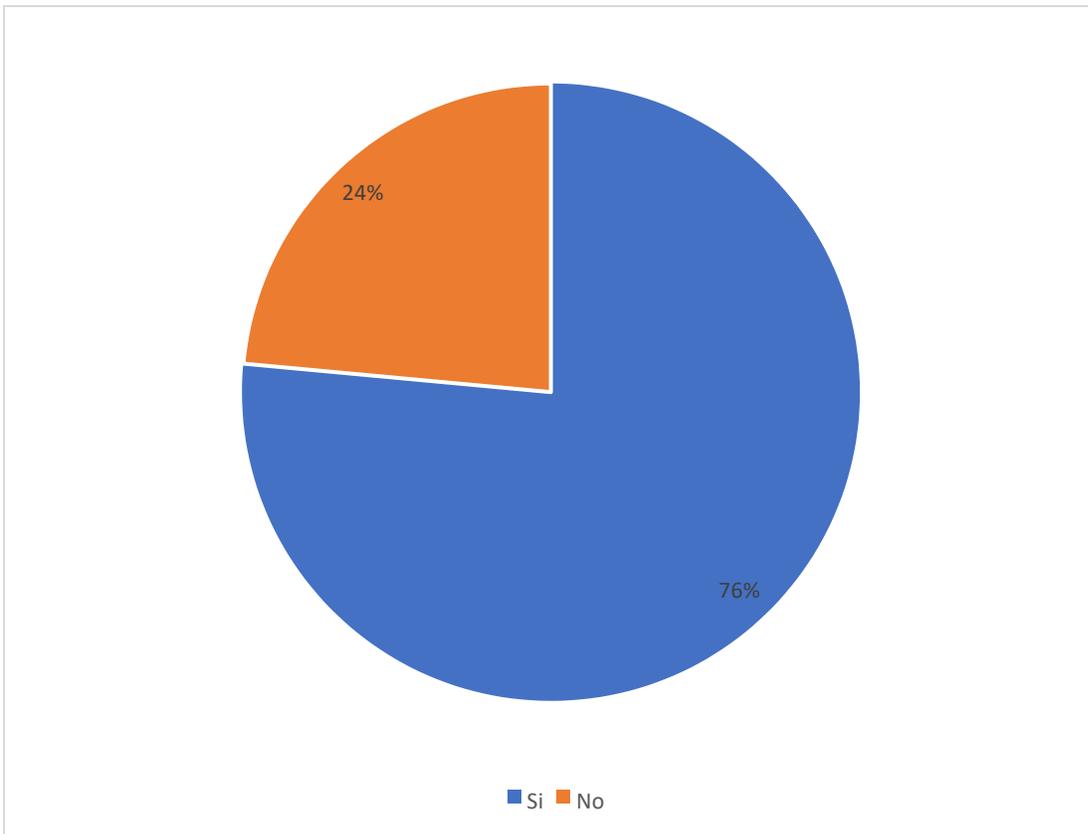


Actualmente el 65% de las empresas cuentan con la suficiente liquidez para cubrir las deudas ya que según mencionan en el año 2021 las ventas han aumentado, regresado a tener una estabilidad económica.

Sin embargo, el 35% de las empresas mencionan que aun no cuentan con la liquidez suficiente para cubrir sus deudas, si bien en los últimos meses las ventas han aumentado aun no es suficiente para tener una liquidez.

Grafica 7

Efectivo suficiente en cuentas bancarias para cancelar todas las obligaciones a corto y largo plazo.



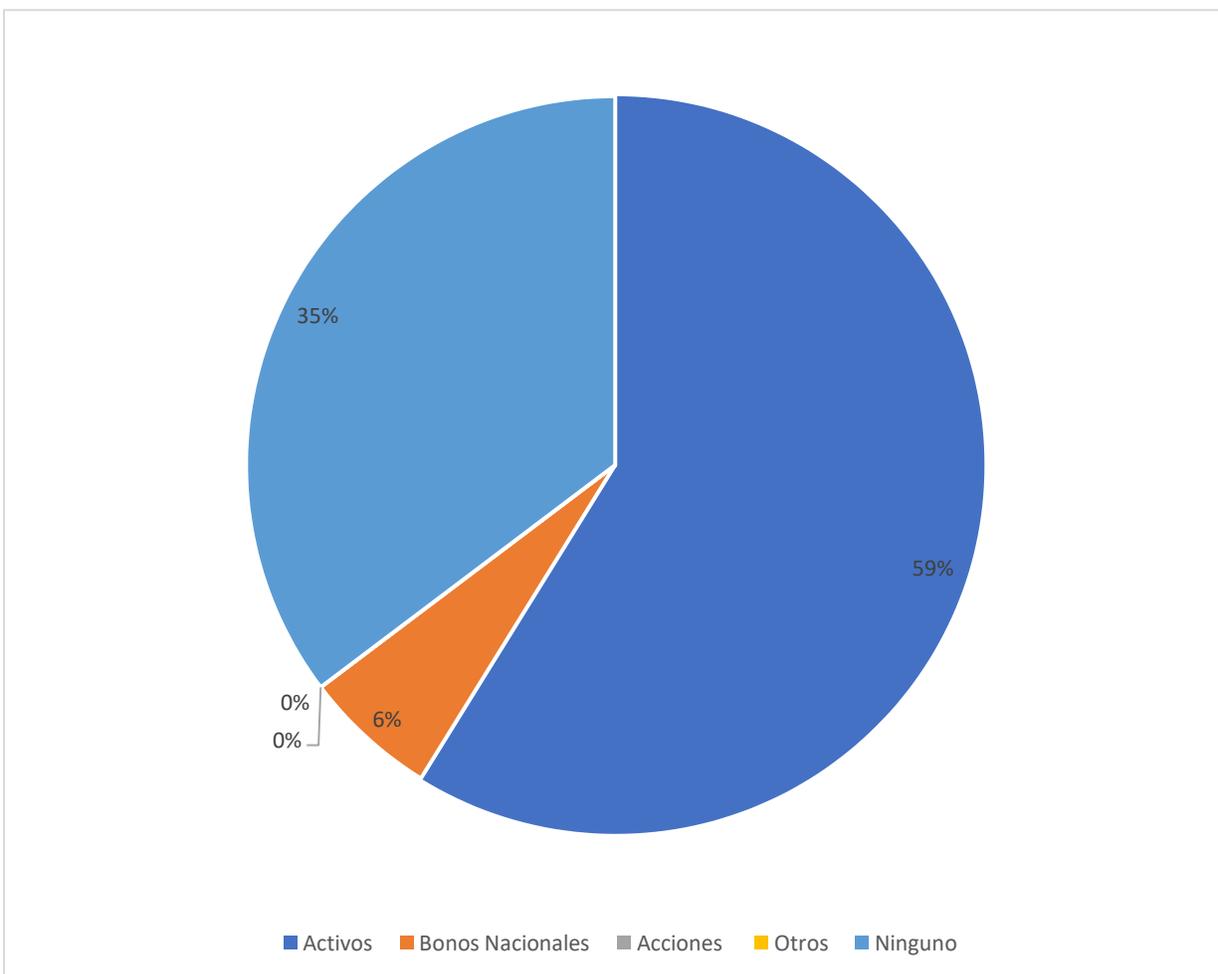
Un 76% de las empresas ferreteras de la zona 7 de Quetzaltenango cuentan con el efectivo suficiente en las cuentas bancarias para cancelar todas las obligaciones ya se ha corto como a

largo plazo. Esto quiere decir que tienen la solvencia necesaria para enfrentar cualquier inconveniente que se les presente.

Sin embargo, un 24% mencionan que no cuentan con esa solvencia en estos momentos, han dicho que si tienen que enfrentar la cuentas a corto y largo plazo tendrían que recurrir a solicitar algún prestamos dejando como garantía algún bien.

Grafica 8

Inversiones que ha realizado la empresa.



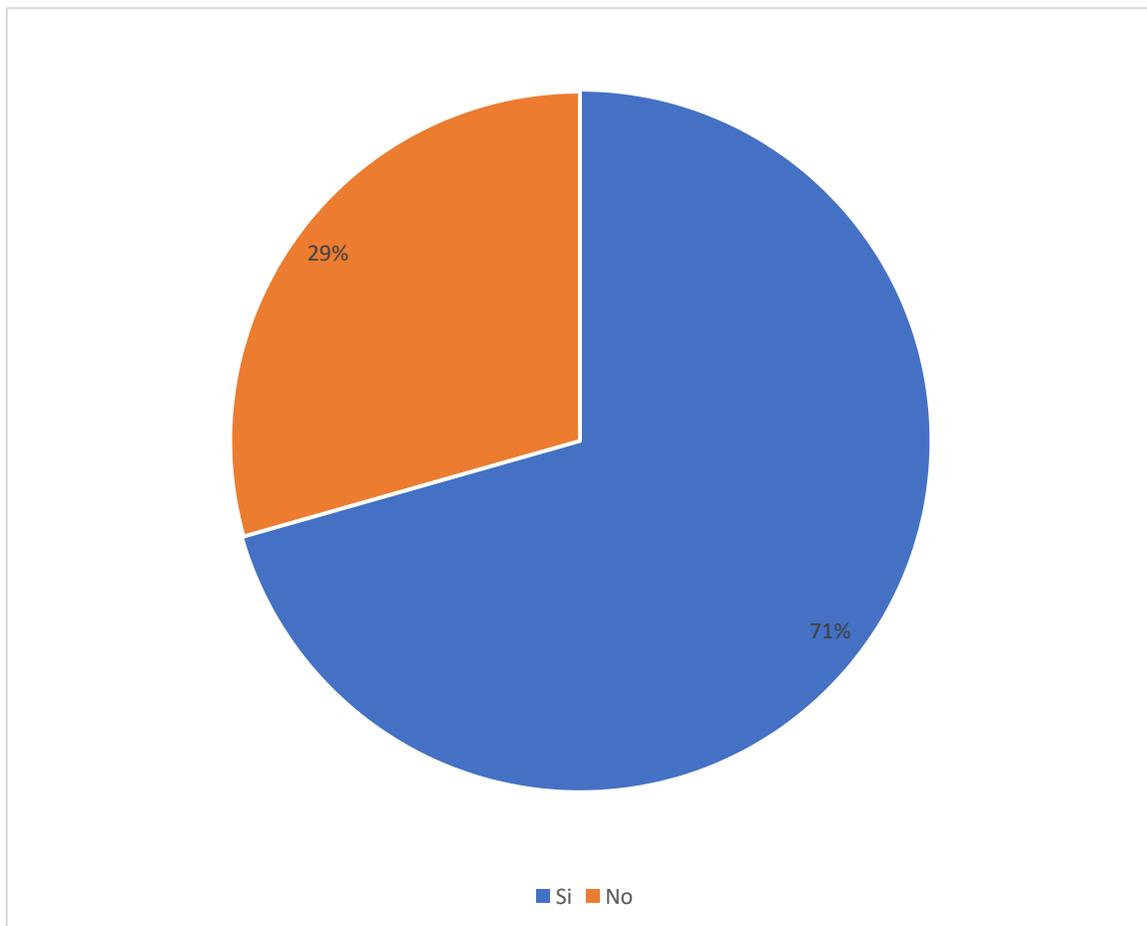
La mayoría de las empresas ferreteras han realizado inversiones en activos, ya que es según mencionan es la inversión más segura, otra parte menciona que es la única inversión que saber realizar.

Un 6% ha realizado inversiones en bonos nacionales a través de la bolsa de valores nacional de Guatemala.

El 35% no ha invertido en nada en el último periodo.

Grafica 9

Determinación del punto de equilibrio para establecer un monto total de ventas que no represente ganancia, pero tampoco perdida.

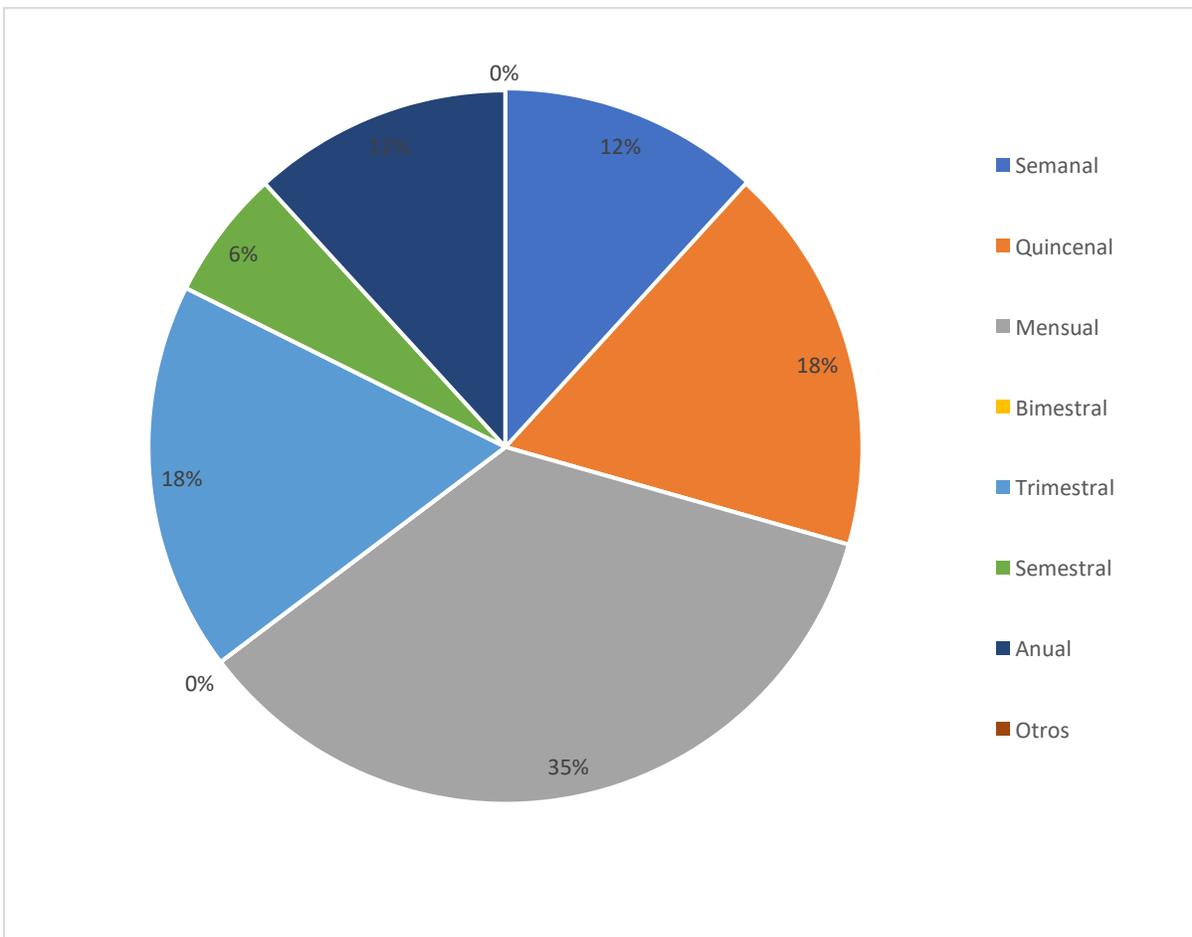


Un 71% tiene determinado cual es el punto exacto de ventas que tiene que tener la empresa para no tener ni pérdidas, pero tampoco ganancias, esto ayuda a la empresa a tener un punto de referencia que las ayuda a saber en que momento empiezan a tener utilidades.

Sin embargo, el 29% de las empresas encuestadas no saben cuál es su punto de equilibrio desconociendo en qué momento los ingresos de la empresa cubren sus gastos fijos y variables.

Grafica 10

Tiempo de rotación de los inventarios en la empresa.



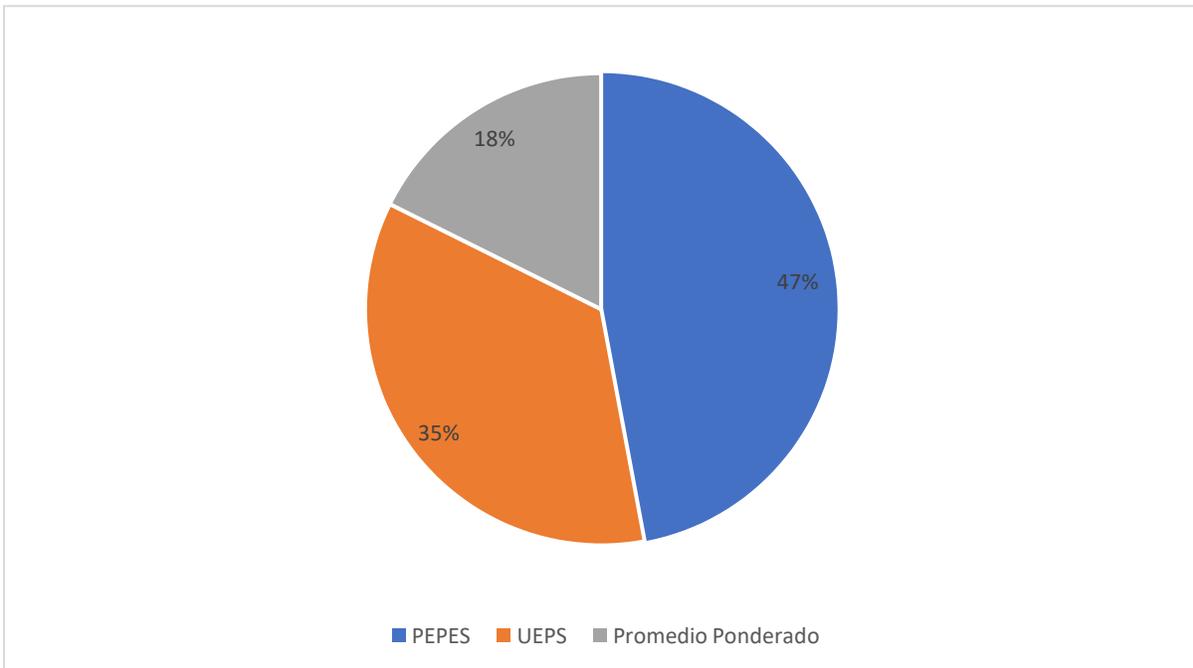
Se establece que la mayoría de las empresas tiene una rotación de inventarios de manera mensual, esto significa que mensualmente se vende todas las existencias de los productos de la ferretería, esto nos indica que existe un movimiento constante para estas empresas.

Un 18% tiene una rotación quincenal, siendo aún más rápido que los anteriores, los encuestados indican que la rotación se da en determinados productos y por determinados lapsos de tiempo.

El otro 18% tiene una rotación trimestral, estas ferreterías se pudo observar que son de menor escala en la venta de productos, así como la que presentan rotaciones semanales, anuales y semestrales.

Grafica 11

El método de costo de inventarios que utilizan.



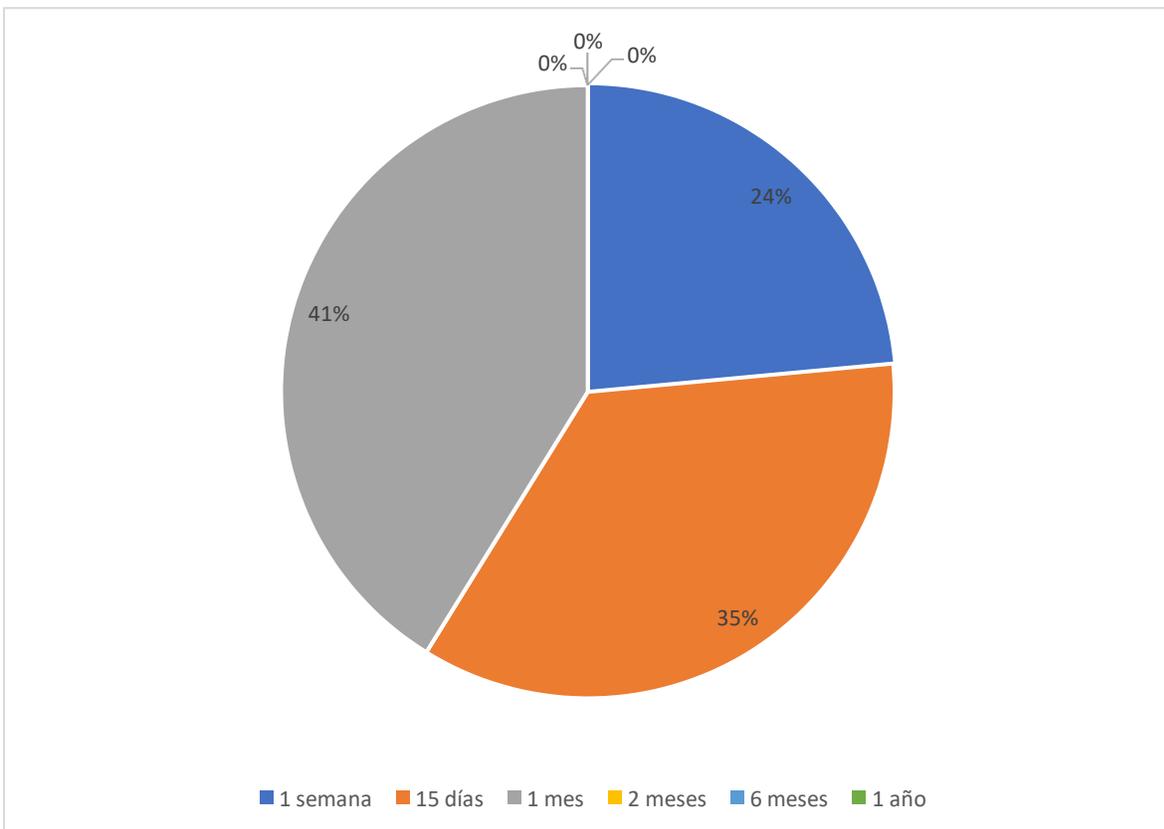
La mayoría de las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango utiliza el método PEPES, este método se basa en primeras entradas, primeras salidas, lo que significa que las mercancías que inicialmente fueron adquiridas son las que primero serán vendidas. Sigue un orden cronológico que permite llevar un registro de los productos comprados, vendidos y en existencia

El 35% utiliza el método UEPS, basándose en que las últimas entradas, primeras salidas, el cual consiste en vender primero lo que entró al último al almacén, este sistema se aplica a mercancías que no caducan como es el caso de los productos vendidos en las ferreterías.

Y el 18% utilizan el método promedio ponderado el cual se basa en calcular el costo medio de las unidades en existencia para determinar el costo de ventas de una empresa.

Grafica 12

Tiempo vigente para las cuentas por cobrar de los clientes.



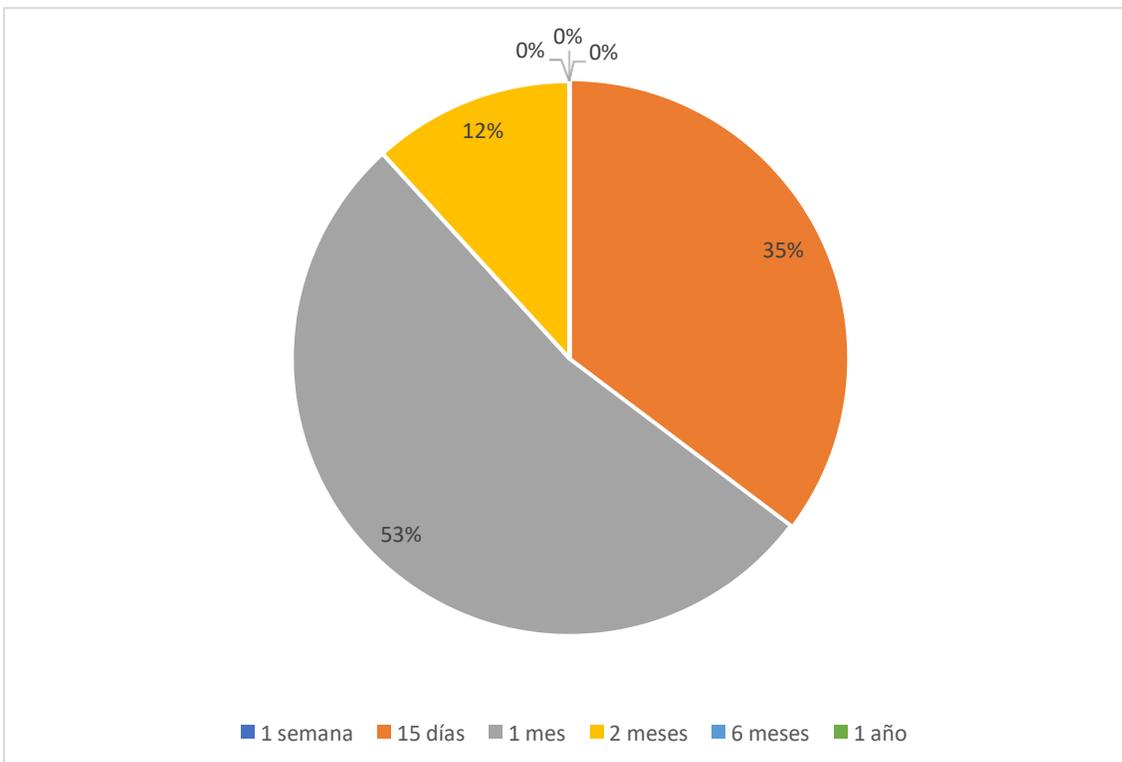
Un 41% de las empresas ferreteras tiene como políticas otorgar un mes de plazo para el pago de los clientes, estas políticas según se estableció están determinadas de manera empírica, ya que no se cuenta con ningún manual o guía que determine dichos lineamientos, esto significa que existe un riesgo de que pueda cambiar en cualquier momento.

El 35% de las ferreterías tienen como plazo 15 días hábiles para el pago de los clientes, mencionan los encuestados que se determinó que sea de esta manera para no dejar mucho tiempo y correr el riesgo que no paguen.

Al igual que el 24% de las ferreterías que tienen determinado una semana para el pago de los clientes para evitar el riesgo que estos no paguen.

Grafica 13

Tiempo de crédito que tiene para realizar el pago a los proveedores.



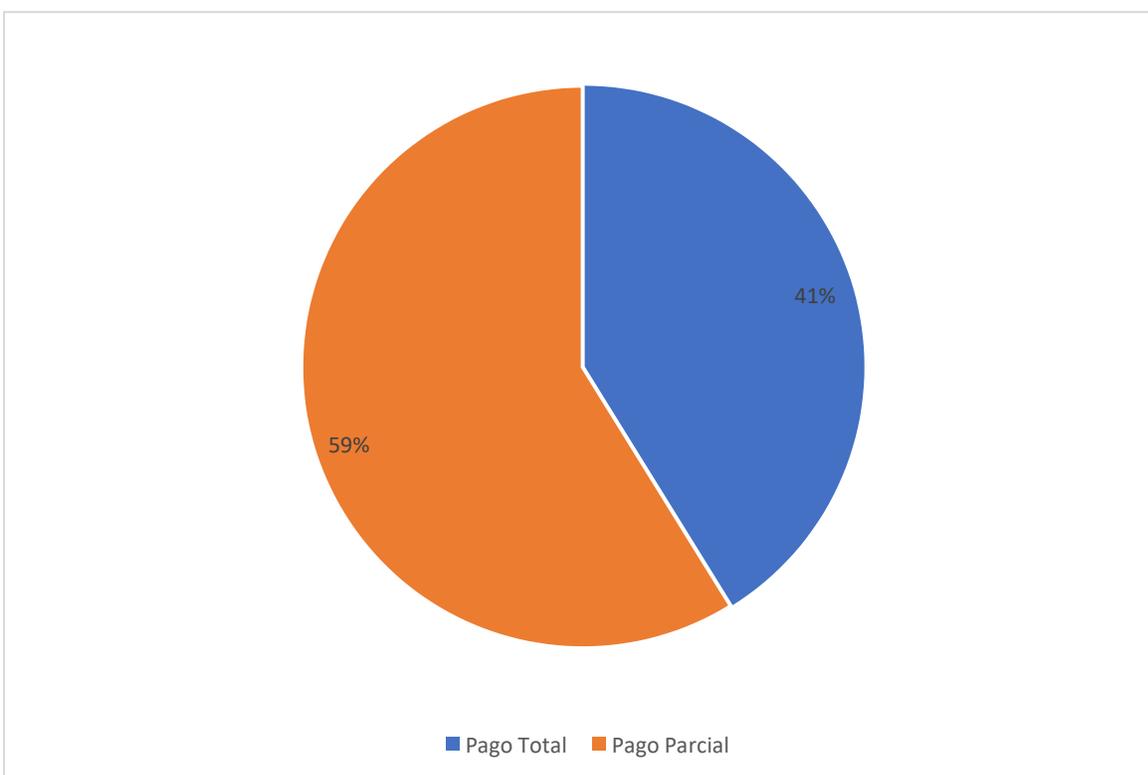
La mayoría de las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango tienen un mes de plazo para realizar el pago a los proveedores, al igual que el pago de los clientes estos lineamientos están establecidos de manera verbal lo que significa que pueden ser volubles a los cambios, no se tiene ninguna certeza que los proveedores vayan a respetar el tiempo de crédito.

Un 35% cuentan con quince días para realizar el pago a los proveedores, sin embargo, no saben si son hábiles o calendario, esto también genera cierta incertidumbre con respecto al tiempo de crédito.

Un 12% tiene un plazo de dos meses para el pago a los proveedores, los encuestados mencionan que han negociado con los proveedores de manera verbal para que les otorguen dicho tiempo.

Grafica 14

Manera de pago a los proveedores.

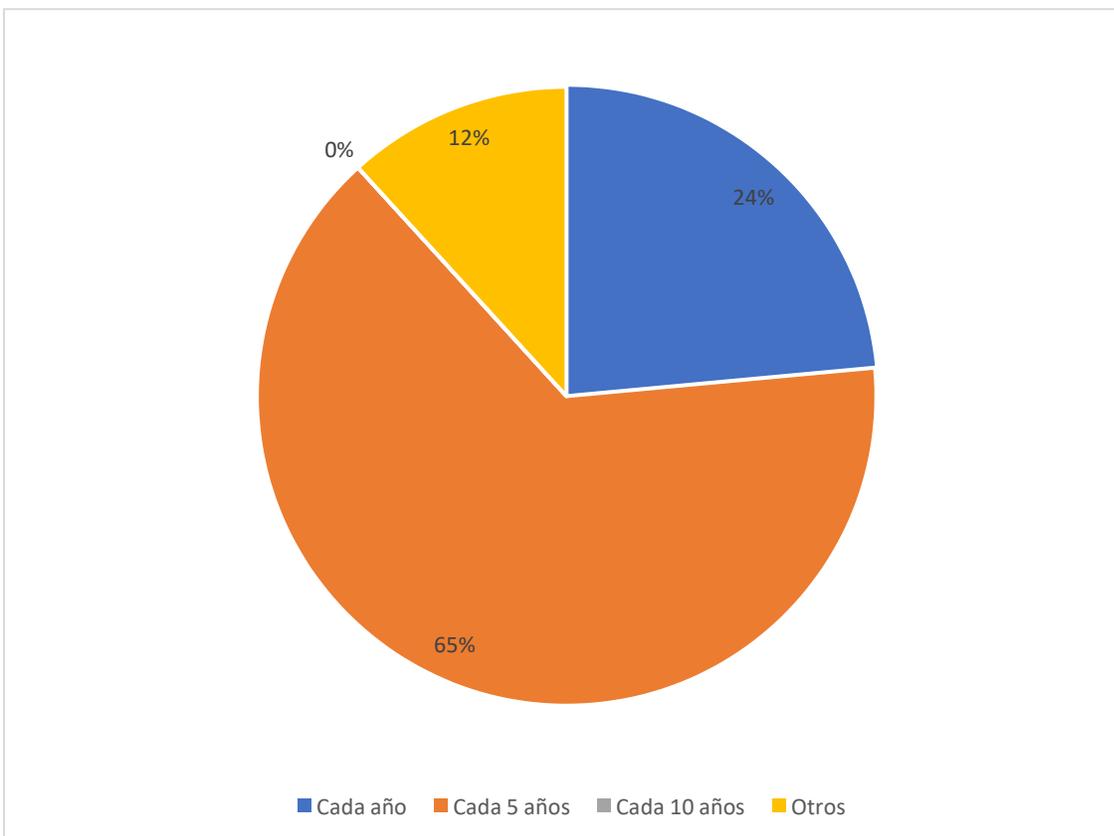


El 59% de las empresas ferreteras realizan pagos parciales a los proveedores, no especifican si los pagos empiezan con el vencimiento del tiempo de crédito o se realizan durante dicho tiempo, esto genera una incertidumbre ya que no hay nada de manera escrita únicamente verbal.

EL 41% de las empresas realizan el pago total a los proveedores al término del plazo que se les otorga de crédito.

Grafica 15

Con que frecuencia rota la propiedad planta y equipo (mobiliario, Equipo de cómputo, vehículos, etc)



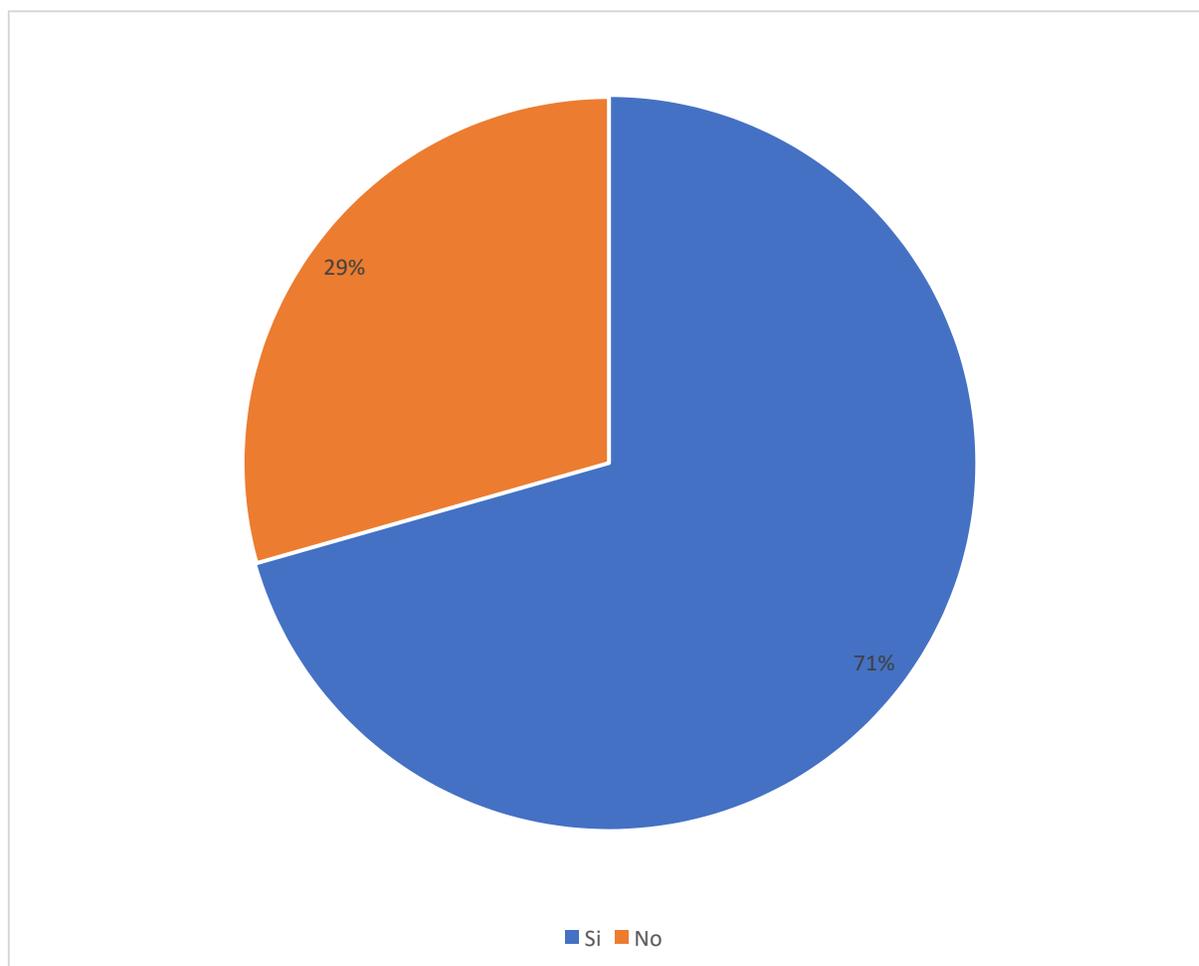
La rotación de propiedad planta y equipo para las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango para la mayoría se da cada cinco años, sin embargo, estas no manejan una adecuada depreciación y al término de la vida útil no hay ningún valor residual o de desecho, simplemente dejan de utilizar el bien.

El 24% contestó que cada año rotan la propiedad planta y equipo, sin embargo, se determinó que no existe tal rotación, simplemente adquieren algún bien o mueble para la empresa cada año.

El 12% respondió que no rota la propiedad planta y equipo, simplemente adquiere lo que les hace falta y mantiene lo que ya tienen.

Grafica 16

Aceptaría una guía relacionada al uso de razones financieras para la toma de decisiones.



La mayoría de las empresas encuestadas mencionan que, si están en la mejor disposición de recibir una guía relacionada con el uso de razones financieras para la toma de decisiones, esto con el fin de mejorar la situación financiera de sus empresas, y saber cómo llevar mejor las finanzas.

El 29% no quiere ninguna guía ya que tienen desconfianza y mencionan que no la necesitan.

CAPITULO IV

4. PROPUESTA

4.1. Guía de Recursos Humanos

Área de Recursos Humanos

Proceso de contratación de personal

➤ Reclutamiento de personal

✓ Generalidades

1. Empresa: Ferretería
2. Nombre de proceso: Reclutamiento de personal
3. Descripción: Procedimiento por medio del cual se establece la vacante y necesidad de contratación del personal.
4. Propósito: La atracción de candidatos potenciales calificados para desempeñar un puesto dentro de la empresa de manera consecuente con la respectiva selección y contratación.
5. Responsable del proceso: Encargado de recursos humanos, Gerente o Dueño.

✓ Descripción del Proceso

1. Gerente o Dueño: Para iniciar el proceso de reclutamiento de debe:
 - a) Realizar evaluación de la necesidad del personal
 - b) Elaborar un requerimiento de personal
 - c) Enviar el requerimiento al departamento o persona encargada de recursos humanos de la empresa adjuntando el perfil y descripción del puesto.

2. Encargado de recursos humanos: Para continuar con el proceso se debe:
- a) Recibir el requerimiento
 - b) Revisar el requerimiento y verificar lo siguiente:
 - c) Si lo requerido está dentro del manual de funciones y responsabilidades de la empresa, si es así se prosigue con el proceso.
 - d) En caso contrario se devuelve el requerimiento para la corrección.
 - e) Realizar convocatoria promocionando el puesto a nivel interno y externo

No hay candidatos a nivel interno se procede a los medios de reclutamiento externo establecidos, tales como bases de datos, empresas que prestan servicios de selección, páginas web, radio, televisión.

Si hay candidato interno. Prosigue el proceso.

- f) Recibir el currículum de los candidatos y la solicitud de empleo.
- g) Realizar primer filtro de candidatos.
 - Cumple con el perfil: Se sigue con el proceso
 - No cumple con el perfil: Se archiva
- e) Se inicia con el proceso de selección.

➤ **Selección de personal**

✓ Generalidades

- 1. Empresa: Ferretería

2. Nombre de proceso: Selección de personal
3. Descripción: Procedimiento por medio del cual se seleccionan candidatos a ocupar puestos dentro de la empresa.
4. Propósito: Contar con personal adecuado para ocupar los puestos vacantes o de nueva creación dentro de la empresa.
5. Responsable del proceso: Encargado de recursos humanos, Gerente o Dueño.

✓ Descripción del Proceso

1. Encargado de selección de personal: Para iniciar el proceso se debe:

- a) Analizar los expedientes que contienen la solicitud y currículum vitae de los aspirantes, verificando contra el perfil del puesto establecido en el Manual de Funciones y Responsabilidades, para comprobar que el candidato cumple con los requisitos que el puesto requiere.
- b) Selección a los candidatos que cumplan con la mayoría de los requisitos establecidos en el perfil del puesto.
- c) Clasificar los expedientes de mayor a menor calificación.
- d) Citar a los candidatos seleccionados
- e) Preparar evaluaciones específicas y psicométricas
- f) Recibir a los candidatos y trasladarlos con el gerente o dueño.

2. Gerente o Dueño: Para continuar con el proceso se debe:

- a) Recibir a los candidatos seleccionados
- b) Entrevista a los candidatos, indicando al candidato las características del puesto y brevemente las funciones asignadas a la vacante a la cual está aplicando.
- c) Llenar un formulario de registro y guía de entrevista.
- d) Concluir con la entrevista y trasladar al encargado de selección de personal a los candidatos que demuestren tener las competencias que el puesto requiere para continuar con el proceso.

3. Encargado de Recursos Humanos: Para continuar con el proceso de debe:

- a) Recibir a los candidatos preseleccionados
- b) Realizar las pruebas técnicas o psicométricas necesarias luego de realizar las entrevistas
- c) Calificar las pruebas y elaborar el cuadro de resultados
- d) Analizar los resultados de las pruebas y continuar en el proceso con los candidatos que obtengan una calificación mínima de 75 puntos.
- e) Elaborar reporte individual de evaluación psicometría y pruebas específicas;
- f) Trasladar informe al Gerente o dueño;
- g) El Gerente o Dueño: Para continuar con el proceso deberá:
- h) Recibir informe;
- i) Revisar informe y dar el visto bueno (Vo. Bo.)
- j) Trasladar al asistente;

4. Encargado de Selección de Personal: Para continuar con el procedimiento deberá:

- a) Recibir informe debidamente autorizado;
- b) Trasladar a la Dirección, Jefatura o Unidad Organizativa que solicitó la contratación, como mínimo 3 expedientes y como máximo 5 (por plaza) estos expedientes serán los que mejor calificaron para el puesto;
- c) Programar y coordinar citas entre los candidatos y las jefaturas de la unidad solicitante con el fin de que sean entrevistados por quien será el jefe Inmediato Superior;

5. Gerente o Dueño: Para continuar con el procedimiento deberá:

- a) Recibir los expedientes del personal preseleccionado;
- b) Entrevistar a los candidatos para estar convencido de que el candidato que se contratará cumple satisfactoriamente con los requisitos del puesto;
- c) Indicar al candidato cuales son las funciones específicas del puesto.
- d) Llenar el formulario “Registro y Guía de Entrevista”;
- e) Realizar selección:
 - Si selecciona al candidato, notifica aval para contratación de candidato propuesto y traslada expediente a RRHH;
 - Si no selecciona al candidato, notifica y traslada expediente a RRHH;

6. Encargado de Selección de Personal Para continuar con el procedimiento deberá:

- a) Informar al candidato seleccionado;

- b) Archivar los expedientes de los candidatos que no sean seleccionados y han llegado a esta fase del proceso, su expediente quedará en un banco de datos de la empresa, para futuros procesos de reclutamiento y selección;
- c) Preparar contrato para la respectiva firma y toma de posesión
- d) Iniciar con el procedimiento de Contratación.

➤ **Proceso de Contratación**

✓ Generalidades

1. Empresa: Ferretería
2. Nombre de proceso: Contratación de personal
3. Descripción: Procedimiento por medio del cual se contrata al personal que a sido reclutado y seleccionado.
4. Propósito: Dar la primera impresión al empleado de primer ingreso, facilitándole los trámites administrativos de admisión, así como la presentación del personal que puede ofrecerle los servicios para su incorporación en la planilla y todos los trámites que corresponda hacer.
5. Responsable del proceso: Dueño, Gerente, director Administrativo y Financiero y encargado de Recursos Humanos.

➤ Descripción del Proceso

- a) Encargado de recursos humanos: Para continuar con procedimiento deberá:
 - a) Preparar contrato;
 - b) Trasladar contrato de trabajo al director o dueño

b) Subdirector de Recursos Humanos: Para continuar con procedimiento deberá:

- a) Recibir y revisar el contrato donde se verán reflejadas cada una de las obligaciones a las cuales el colaborador queda obligado así mismo los derechos los cuales tendrá acceso tales como IGSS, IRTRA, INTECAP, Bono 14, Aguinaldo, Vacaciones e Indemnización si es necesario;
- b) Firmar el contrato;
- c) Coordinar la presentación formal del colaborador contratado en su nuevo lugar de trabajo.

➤ **Inducción de Personal**

✓ Generalidades

6. Empresa: Ferretería

7. Nombre de proceso: Inducción

8. Descripción: Procedimiento mediante el cual se dará la inducción al nuevo colaborador para el puesto por el cual fue contratado.

9. Propósito: Guiar al nuevo colaborador contratado en relación con las funciones que deberá desempeñar.

10. Responsable del proceso: Dueño, Gerente, director Administrativo y Financiero y encargado de Recursos Humanos.

➤ Descripción del Proceso

Encargado de recursos humanos: Para continuar con el procedimiento deberá:

- a) Indicar al colaborador su lugar de trabajo.

- b) Entregar todas las herramientas necesarias que serán utilizadas durante el desempeño de sus funciones.
- c) Designar a un colaborador específico del área que indique al nuevo empleado paso a paso cual deberá ser el correcto proceder en cada uno de los escenarios que se presenten y que a lo largo de las primeras cuatro semanas de seguimiento a todo lo que este realice.
- d) Indicar al nuevo colaborador jerárquicamente el lugar donde se encuentra para que sepa a quien puede acudir en caso de presentarse alguna necesidad.
- e) Dar un recorrido de las instalaciones para que pueda conocer la empresa en su totalidad así mismo presentar a este último a cada uno de los colaboradores para que pueda identificarse con la empresa de inmediato.

4.2. Área de Financiera

4.2.1. Estados Financieros

4.2.1.1. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS

Periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2,022

Ventas Casa DR	Q12,505,609.86		
Ventas Distribuidora Regional	Q21,283,373.43	Q33,788,983.29	
Dev. y Des. s/ventas menos)		<u>Q 29,376.25</u>	33,759,607.04
<u>COSTO DE VENTAS</u>			
Inventario Inicial de Mercaderías		Q7,042,884.02	
Compra de mercaderías		Q.31,098,445.75	
Fletes sobre compras		<u>Q.12,813.09</u>	
Volumen Disponible menos)		Q.38,154,142.86	
Inventario Final Mercaderías		<u>Q7,375,102.28</u>	<u>Q 30,779,040.58</u>
Utilidad Bruta			Q 2,980,566.46
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>			
<u>Gastos de Venta</u>			
Aguinaldo		Q 82,769.61	
Bonificaciones		Q 114,529.30	
Bono de Productividad		Q 20,216.21	
Bono 14		Q 85,943.04	
Combustibles y Lubricantes		Q 261,304.86	
Depreciación Edificios		Q 5,531.25	
Depreciación Herramientas		Q 898.20	
Depreciación Mobiliario y Equipo		Q 22,768.80	
Depreciación Programas de Computación		Q 3,088.15	
Depreciación Vehículos		Q33,579.48	
Gastos de Descarga		Q20,050.00	
Gastos GPS Vehículos		Q14,907.00	
Gastos de Enlace Digital		Q 31,468.76	
Gastos de Limpieza		Q 846.13	
Impuesto Dist. De Combustible		Q 12,122.16	
Mejoras y Contribuciones		Q 4,457.16	
Mantenimiento		Q10,593.01	
Material de Empaque		Q 5,727.51	
Prestaciones Laborales		Q 2,684.68	
Publicidad y Propaganda		Q30,994.65	
Repuestos y Reparaciones		Q 57,049.54	

Seguros Vencidos		Q 52,153.54	
Sueldos		Q 1,022,981.62	
Teléfonos		Q 71,913.39	
Vacaciones		Q 30,646.02	
Viáticos		Q 71,480.31	<u>Q 2,070,704.38</u>
Utilidad Comercial			Q 909,862.08
<u>Gastos de Administración</u>			
Cuota Igss Patronal		Q 129,611.77	
Depreciación Equipo de Computo		Q 4,854.84	
Energía Eléctrica		Q 34,325.36	
Gastos de Computación		Q 4,493.75	
Gastos Generales		Q 3,677.80	
Gastos no Deducibles		Q 1,201.09	
Papelería y Útiles		Q 19,461.24	<u>Q 197,625.85</u>
Utilidad en Operación			Q 712,236.23
<u>Gastos y Productos Financieros</u>			
<u>Gastos</u>			
Gastos Financieros	Q7,494.39		
Cuentas por Liquidar	<u>Q 8.98</u>	Q7,503.37	
<u>Productos</u>			
Descuentos s/Compras	Q 260,512.82		
Diferencial Cambiario	Q 800.35		
Productos Financieros	<u>Q 7,641.73</u>	<u>Q 268,954.90</u>	<u>Q. 261,451.53</u>
SUPERAVIT DEL EJERCICIO			
2,022			Q 973,687.76
<u>Mas) Ajuste por Gastos en Exceso</u>			
<u>Art. 97</u>			
Gastos No Deducibles por Exceso Art. 97			<u>Q 37,899.36</u>
RENTA IMPONIBLE 2,022			<u><u>Q1,011,587.12</u></u>

4.2.1.2. Balance General al 31 de diciembre de 2022

CAPITAL SOCIAL Y PASIVO

CAPITAL SOCIAL

Capital Autorizado		Q	3,000,000.00			
menos)						
Acciones por Suscribir		Q	<u>1,050,000.00</u>			
Capital Pagado		Q	1,950,000.00			
más)						
Reserva Legal acumulada	Q	183,920.32				
Reserva Legal 2022	Q.	<u>48,684.39</u>	Q	232,604.71		
más)						
Utilidades por Distribuir 2017	Q	76,879.30				
Utilidades por Distribuir 2018	Q	364,440.38				
Utilidades por Distribuir 2019	Q	26,297.43				
Utilidades por Distribuir 2020	Q	542,834.96				
Utilidades por Distribuir 2021	Q	450,964.05				
Utilidades por Distribuir 2022	Q.	<u>611,039.03</u>	Q	<u>2,072,455.15</u>	Q	4,255,059.86

PASIVO

NO CORRIENTE

Prestamos Socios				Q	305,000.00
------------------	--	--	--	---	------------

CORRIENTE

Cuota Laboral IGSS	Q	3,997.77			
Cuota Patronal IGSS por Pagar	Q	10,486.91			
ISO Trimestral por Pagar	Q	76,113.90			
ISR por Pagar	Q	313,964.35			
Cuentas por Pagar	Q	694.26			
IVA Debito	Q	43,343.00			
Proveedores	Q	4,392,537.27			
Anticipo S/ Ventas	Q	<u>17,416.00</u>	Q	<u>4,858,553.46</u>	
SUMA PASIVO Y CAPITAL				Q	<u>9,418,613.32</u>

ACTIVO**NO CORRIENTE**

Activos Fijos Q 165,323.44

CORRIENTE

Caja y Bancos Q 731,157.77

Cuentas por Cobrar Q 298,106.68

Inventario Q 7,375,102.28

Iva por Cobrar Q 848,923.92 Q 9,253,290.65

SUMA ACTIVO Q 9,418,613.32

Balance General al 31 de diciembre de 2021**CAPITAL SOCIAL Y PASIVO****CAPITAL SOCIAL**

Capital Autorizado Q 3,000,000.00

menos)

Acciones por Suscribir Q 1,050,000.00

Capital Pagado Q 1,950,000.00

más)

Reserva Legal acumulada Q 183,919.32

Reserva Legal 2022 Q. 30,551.95 Q 214,471.27

más)

Utilidades por Distribuir 2018 Q 68,578.56

Utilidades por Distribuir 2019 Q 26,297.43

Utilidades por Distribuir 2020 Q 542,834.96

Utilidades por Distribuir 2021 Q. 611,039.03 Q 1,248,749.98 Q 3,413,221.25

PASIVO

NO CORRIENTE

Prestamos Socios

CORRIENTE

Q 505,000.00

Cuota Laboral IGSS

Cuota Patronal IGSS por Pagar

Q 5,725.43

ISO Trimestral por Pagar

Q 9,575.23

ISR por Pagar

Q 48,575.26

Cuentas por Pagar

Q 275,987.56

IVA Debito

Q 694.26

Proveedores

Q 37,275.00

Anticipo S/ Ventas

Q 3,994,765.78

SUMA PASIVO Y CAPITAL

Q 9,575.26 Q 4,382,174.76

Q 8,300,396.01

ACTIVO

NO CORRIENTE

Activos Fijos

Q 95,874.23

CORRIENTE

Caja y Bancos

Q 416,833.54

Cuentas por Cobrar

Q 138,562.23

Inventario

Q 7,151,563.78

Iva por Cobrar

Q 497,562.23 Q 8,204,521.78

SUMA ACTIVO

Q 8,300,396.01

4.3. Utilización de las Razones Financieras

4.3.1. Razón de Liquidez

- **Liquidez del Circulante**

Es la capacidad de una empresa para generar fondos con los cuales hacer frente a sus obligaciones de pago en la condiciones y plazo pactados con terceros. Así mismo la capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones circulantes y la capacidad de monto y posibilidad en tiempo para poder cumplir con los compromisos a corto plazo

Las pruebas de liquidez se refieren al monto y composición del pasivo circulante, así como su relación con el activo circulante que es la fuente de recursos con que presumiblemente cuenta la empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas.

Formula

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} \equiv \text{ veces}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{Q} \quad 9,253,289.88}{\text{Q} \quad 4,858,553.46} = \mathbf{1.904536}$$

Con la información establecida en el Balance General se puede determinar que por cada quetzal que se debe pagar en menos de un año, se cuentan con Q.1.90 quetzales de activos convertibles en efectivo para en menos de un año hacerle frente.

- **Prueba defensiva**

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{Q } 731,157.00}{\text{Q } 4,858,553.46} = 15\%$$

El resultado nos indica que la empresa cuenta con una capacidad de operar a corto plazo del 15% gracias a sus activos circulantes, sin tener que hacer uso de sus flujos de venta, por lo tanto por cada quetzal que se debe pagar en menos de un año, se cuentan con 15% de un quetzal en efectivo para hacer frente.

- **Capital de trabajo**

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE} = \text{UM}$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{Q } 9,253,289.88 - \text{Q } 4,858,553.46 = \text{Q } 4,394,736.42$$

Esto significa que la empresa posee un capital de trabajo positivo para poder operar en el año 2022 de Q. 4,394,736.42, esto derivado de ser mayor el activo corriente a su pasivo corriente por consiguiente posee seguridad con la cual responder a sus obligaciones y continuar operaciones.

- **Liquidez de las cuentas por cobrar**

$$\text{VENTAS ANUALES A CREDITO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} \times \text{DIAS EN EL AÑO}}{\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA}}$$

$$\text{VENTAS ANUALES A CREDITO} = \frac{Q\ 298,106.68}{90} * \frac{360}{90} = Q\ 1,192,426.72$$

Según se establece mediante la formula anterior Q. 1,192,426.72 corresponde a ventas al crédito realizadas durante el año contando con una recuperación y por consiguiente conversión de cuentas por cobrar a efectivo de 90 días.

4.3.2. Razón Gestión o actividad.

- **Rotación de cartera (cuentas por cobrar)**

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{Q\ 298,106.68}{Q\ 33,759,607.04} * \frac{360}{90} = 3.178899703$$

El resultado de la formula nos indica que la empresa tarde en recaudar el dinero que le adeudan terceros a través de sus cuentas por cobrar en un total de 3 días.

- **Rotación de los Inventarios**

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIO DE MERCADERIA} * 360}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{días}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{Q \ 7,375,102.28}{Q \ 30,779,040.58} * \frac{360}{1} = 86.26119498$$

La rotación de inventarios mide cuantas veces se vende o usa el inventario en un periodo determinado generalmente en un año, nos ayuda a conocer cuánto tiempo nos lleva vender el stock, en qué momento se agotará y cuando es necesaria su renovación, en este caso la rotación de inventarios nos indica un tiempo de 86 días.

- **Período promedio de pago a proveedores**

$$\text{PERIODO PAGO A PROV} = \frac{\text{CTAS. x PAGAR (PROMEDIO)} * 360}{\text{COMPRAS A PROVEEDORES}} = \text{días}$$

$$\text{PERIODO PAGO A PROV} = \frac{Q \ 694.26}{Q \ 4,392,537.27} * \frac{360}{1} = 0.056899597$$

El periodo del pago a proveedores es el periodo que transcurre entre la recepción de los bienes o servicios de una empresa y el pago efectivo al proveedor que en este caso es de menor a un día.

- **Rotación de caja y bancos**

$$\text{ROTACION DE CAJA BANCOS} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

$$\text{ROTACION DE CAJA BANCOS} = \frac{Q \quad 731,157.00 * 360}{Q \quad 33,759,607.04} = 7.79678862$$

Este índice nos permite tener una idea del efectivo que hay en caja para cubrir los días de venta en este caso siendo 8 días.

- **Rotación de Activos Totales**

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{veces}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS TOTALES} = \frac{Q \quad 33,759,607.04}{Q \quad 9,418,613.32} = 3.58$$

La rotación de los activos es de aproximadamente de 3 veces anuales, este indicador es clave ya que mide cuan efectiva es la empresa en el uso de los activos fijos y los activos líquidos que posee para generar ingresos, cuanto mayor sea el índice de rotación de activos mayor será la eficiencia financiera de la empresa.

- **Rotación del Activo Fijo**

$$\text{ROTACION DE ACTIVO FIJO} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \text{veces}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVO FIJO} = \frac{Q \quad 33,759,607.04}{Q \quad 165,323.44} = 204.20$$

La rotación de activo fijo es de aproximadamente de 204 veces anuales, refleja las veces que se ha utilizado el activo para la obtención de ingresos.

4.3.3. Razón de Endeudamiento o apalancamiento

- **Estructura del capital (deuda patrimonio)**

$$\text{ESTRUCTURA DEL CAPITAL} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}} = \%$$

$$\text{ESTRUCTURA DEL CAPITAL} = \frac{Q \quad 5,163,553.46}{Q \quad 4,255,059.86} = 121\%$$

El resultado 121% nos indica que la empresa se encuentra altamente apalancada cuando lo ideal sería que la misma este estructurada sobre acciones. Entre menor sea el porcentaje mayor segura es la empresa, aunque con beneficios bajos, pero entre mayor sea el porcentaje será considerada la empresa como una inversión de alto riesgo.

- **Endeudamiento**

$$\text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

$$\text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{Q } 5,163,553.46}{\text{Q } 9,418,613.32} = 55\%$$

La empresa tiene un 55% del activo endeudado, por consiguiente, nos indica que más de la mitad de la inversión hasta el momento realizada por la empresa ha sido a través de recursos ajenos, cuanto más grande sea este porcentaje mayor es el monto de dinero de otras personas que se emplea para genera utilidades.

- **Cobertura de gastos financieros**

$$\text{COBERTURA DE GG.FF.} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INTERESES}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}} = \text{veces}$$

$$\text{COBERTURA DE GG.FF.} = \frac{\text{Q } 712,236.23}{\text{Q } 261,451.53} = 2.724161645$$

Este mide el grado en que pueden disminuir los beneficios o las utilidades sin producir dificultades financieras por la incapacidad de la empresa de hacer frente al pago de intereses o gastos por consiguiente se puede cubrir los gastos financieros con las utilidades un aproximado de 3 veces en el año.

- **Cobertura para gastos fijos**

$$\text{COBERTURA DE GASTOS FIJOS} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{GASTOS FIJOS}} = \text{veces}$$

$$\text{COBERTURA DE GASTOS FIJOS} = \frac{\text{Q } 2,980,566.46}{\text{Q } 2,268,330.23} = 1.31399142$$

Este mide el grado en que pueden disminuir los beneficios o las utilidades sin producir dificultades financieras por la incapacidad de la empresa de hacer frente al pago gastos fijos por consiguiente se puede cubrir los gastos fijos con las utilidades un aproximado de 1 vez en el año.

4.3.4. Razón de Rentabilidad.

- **Rendimiento sobre el patrimonio**

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}} = \%$$

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{Q } 973,687.76}{\text{Q } 3,000,000.00} = 32\%$$

Sirve para evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios a través de la inversión realizada por los inversionistas entonces podemos decir que el rendimiento del capital es de 32% para el año 2022.

- **Rendimiento sobre la inversión**

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{Q } 973,687.76}{\text{Q } 9,418,613.32} = 10\%$$

Este mide la eficiencia de la inversión realizada y que tan rentable es realizar una inversión en una empresa, siendo este el caso el rendimiento de la inversión es de un 10%

- **Utilidad activa**

$$\text{UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

$$\text{UT. ACTIVO} = \frac{\text{Q } 712,236.23}{\text{Q } 9,418,613.32} = 8\%$$

El resultado 8% nos indica el porcentaje de utilidad que recibe la empresa por cada quetzal invertido en sus distintos bienes y de los cuales se espera que generen ganancias en el futuro.

- **Utilidad ventas**

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{Q } 712,236.23}{\text{Q } 33,759,607.04} = 2\%$$

La utilidad de las ventas es de un 2% esto nos indica la capacidad que posee la empresa para convertir las ventas en beneficios en otras palabras cuanto se obtiene de ganancia por cada quetzal del importe de las ventas en un periodo determinado.

- **Margen bruto de utilidad**

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{Q } 33,759,607.04 - \text{Q } 30,779,040.58}{\text{Q } 33,759,607.04} = 9\%$$

El margen de utilidad bruta es de 9% anuales lo cual representa el porcentaje de ingresos totales por ventas que la empresa retiene después de incurrir en costos directos asociados con la producción de los bienes y servicios vendidos, cuanto mas alto el margen más podrá retener la empresa sobre cada quetzal de ventas.

- **Margen Neto de utilidad**

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{Q } 712,236.23}{\text{Q } 33,759,607.04} = 2\%$$

El margen bruto de la utilidad es del 2% para el año 2022, por lo tanto, mide el nivel de ganancia por cada quetzal de ventas, es decir muestra el porcentaje que queda de las ventas después de pagar todos los gastos e impuestos.

- **Sistema y Análisis DuPont**

Siendo este un indicador financiero que utiliza los principales indicativos financieros con el fin de determinar el grado de eficiencia con la que la empresa hace uso de sus activos, el capital con el que cuenta para trabajar y los créditos o préstamos

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{Q\ 1,011,587.12}{Q\ 33,759,607.04} = Q\ 0.03$$

Este resultado nos indica la capacidad de la empresa de traducir las ventas en ganancias para los accionistas siendo este el 3%

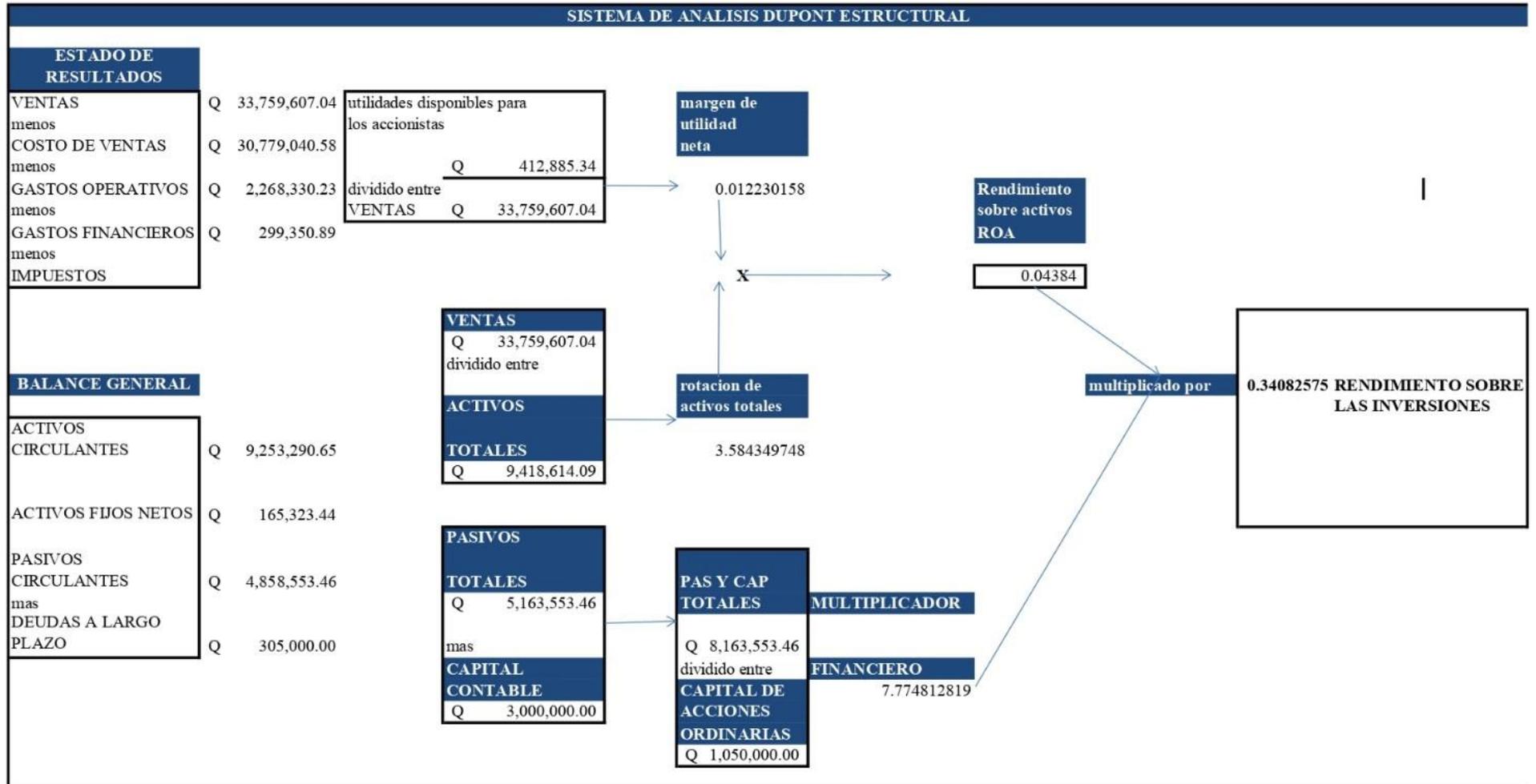
$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}} = \frac{Q\ 33,759,607.04}{Q\ 8,300,396.01} = \underline{\underline{Q\ 4.07}}$$

El resultado nos indica que los activos nos generan Q.4.07 de ventas al año, el resultado puede considerarse negativo cuando se encuentra por debajo de Q.1.00, entre más elevado sea el mismo representará un mejor resultado para la empresa.

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Neto Inicial}} = \frac{Q\ 8,300,396.01}{Q\ 3,413,221.25} = Q\ 2.43$$

Este resultado nos indica que por cada Q.1.00 de capital que la empresa cuenta se están generando Q.1.43 más, entre más elevado sea el mismo mejor uso al capital se le estará dando.

4.3.5. Sistema de Análisis Estructural Dupont



Este resultado nos indica que el rendimiento sobre la inversión realizada en la empresa es de un 34.08% por lo que se espera que las utilidades o ganancias rondan el mismo porcentaje, mientras mayor sea el resultado supone mayores beneficios económicos para el inversionista.

- **Rentabilidad del Activo (ROA)**

Es una ratio que nos indica la rentabilidad sobre los activos. Este indicador, es fundamental, porque calcula la rentabilidad total de los activos de la empresa, es decir, es una ratio de rendimiento. Generalmente, para poder valorar una empresa como “rentable”, el ROA debe superar el 5%. Otro punto muy importante de esta ratio es el valor que le dan los bancos. Las entidades financieras, utilizan el ROA para determinar la viabilidad de la empresa y, de esta forma, decidir si les conceden un préstamo.

El ROA se calcula dividiendo los ingresos (obtenidos en un determinado periodo de tiempo) entre los activos totales y multiplicado por 100. El beneficio que se utiliza para calcular el ROA debe ser el obtenido antes de incluir los gastos financieros y fiscales.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{Q \ 1,011,587.12}{Q \ 8,300,396.01} = 12\%$$

- **Rentabilidad del Patrimonio (ROE)**

Es una ratio que mide la rentabilidad de la compañía sobre sus fondos propios, es decir, mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y su cifra de fondos propios.

Esta ratio es de gran importancia, ya que, da una información fundamental para los inversores. El cálculo del ROE de una compañía, nos indica la capacidad de esa empresa para generar beneficio para sus accionistas. Es decir, es el indicador que mide el rendimiento que logra el inversor del capital que ha invertido en una determinada empresa. Se calcula dividiendo los beneficios netos entre los fondos propios medios.

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q1,011,587.12</u>	30%
Patrimonio Neto	Q3,413,221.25	

- **Punto de Equilibrio**

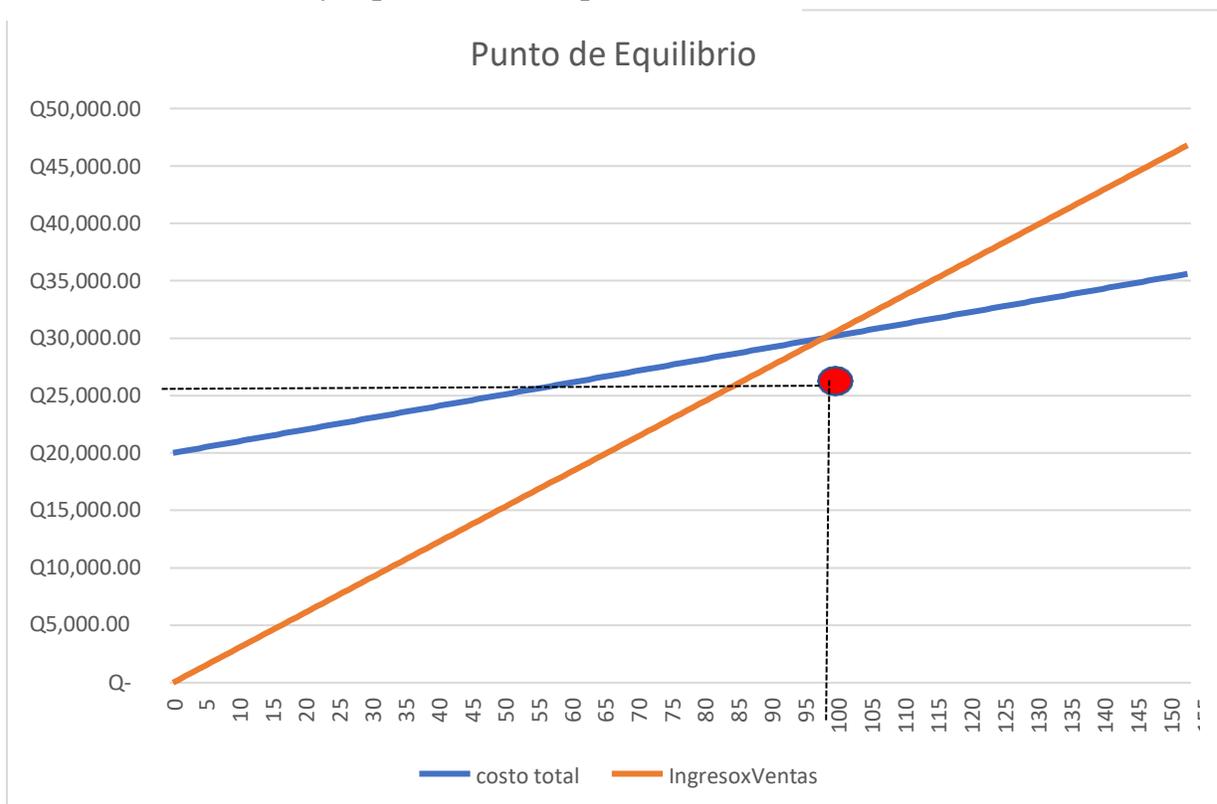
Sirve para hacer que cada empresa evalúe su rentabilidad dentro del sector comercial en el que se está desarrollando. De esta forma puede conocer con precisión cuántos productos o servicios necesita vender para así comenzar a generar ganancias. Al conocer el punto de equilibrio se pueden trazar objetivos mucho más realistas en lo que respecta al tiempo que tomará generar las respectivas ganancias empresariales.

La fórmula más fiable y simple de seguir para conocer el punto de equilibrio es la siguiente: Punto de equilibrio = Costos fijos / (Precio de venta – Costo variable). Por medio de esta fórmula se puede conocer con precisión el punto de equilibrio al que toda empresa debe llegar. En el caso de

esta fórmula en específico nos permite conocer la cantidad de ventas que tu empresa debe efectuar para alcanzar el punto de equilibrio y a partir de allí comenzar a ver las ganancias monetarias.

Para terminar de comprender bien este concepto y su respectiva implementación, debemos conocer un ejemplo. Supongamos que los costes fijos de una empresa rondan los Q.20,00.00 (Alquiler de Oficina Q.5,000.00, Salarios Q.10,000.00 y Útiles de Oficina Q.5,000.00) el precio de venta de un producto en específico es de Q.300.00 y el costo variable es Q.100.00 (Materias Primas Q.60.00, Fuerza Motriz Q.10.00 y Mano de Obra Q.30.00). Entonces se realiza el siguiente cálculo: $Q.20,000 / (Q.300 - Q.100) = 100$. Esto quiere decir que la empresa necesita efectuar un total de 100 ventas del producto tomado por ejemplo para alcanzar su respectivo punto de equilibrio o bien sea alcanzar un total de ventas de Q.30,000.00

Ilustración 12. Ejemplo Punto de Equilibrio



CONCLUSIONES

- A través de la aplicación de diferentes métodos como lo fue la entrevista, fue posible clarificar que un 76% de las empresas ferreteras tienen conocimiento sobre el uso de las Razones Financieras, sin embargo si bien es cierto que la mayoría de los empresarios mencionan que, si tienen conocimiento de cómo funcionan las razones financieras en la información contable de las empresas, esto no es del todo cierto ya que se pudo determinar que ya que la mayoría de empresas son pequeños contribuyentes no llevan una contabilidad completa y no realizan estados financieros por lo cual no se tienen a la mano la información necesaria para determinar los ratios financieros y en base a ellos poder tomar decisiones que ayuden al desarrollo de la empresa.
- Actualmente un 65% de las empresas se han visto en la necesidad de solicitar ante una institución financiera un préstamo para poder aumentar sus índices de liquidez y posiblemente de rentabilidad para poder continuar comprando mercadería para la venta, esto último se vio en aumento en los pasados años derivado de la crisis sanitaria a nivel mundial y por consiguiente el aumento de la mayoría de los costos que incurren en la compra-venta de materiales ferreteros, otro aspecto importante es la liquidez que la mayoría presenta siendo esta de 94% que va de la mano con un 74% que indicó poseer dinero en efectivo en cuentas bancarias para cubrir todas sus obligaciones, lo cual derivado de la falta de aplicación y en cierto punto desconocimiento de las razones financieras, las empresas no determinan que esta liquidez se genera por los apalancamientos financieros solicitados y que no ha sido generado con recursos propios, por lo cual se puede determinar que la liquidez que ellos poseen es en su mayoría generada por préstamos solicitados.

- Actualmente un 65% de las empresas hacen uso de la herramienta apalancamiento financiero para la atención de sus obligaciones con proveedores y demás, tanto a corto como a largo plazo, mientras que el resto hasta el momento no se ha visto en la necesidad de utilizar dicha herramienta, cabe mencionar que el uso de este instrumento incrementa los gastos financieros y administrativos de la empresa y el mismo debe ser únicamente utilizado si se posee la capacidad de pago para hacer frente a las cuotas mensuales y que el uso correcto de este va enfocado a ser utilizado para generar más dinero.
- Con las razones financieras, no solo tendremos la posibilidad de diagnosticar sucesos y el impacto en las empresas, sino también podemos realizar proyecciones a corto, mediano y largo plazo en relación al futuro económico, identificar y reconocer situaciones puntuales y problemas sobre la empresa es importante, al igual que evaluar la gestión, desempeño de la empresa y tomar decisiones relevantes relacionadas con el futuro de la empresa, por lo cual la implementación de razones financieras en las empresas ferreteras de la zona 7 de Quetzaltenango para el crecimiento continuo y la correcta toma de decisiones es de suma importancia darle continuidad, comenzar a utilizarlas o bien perfeccionar el conocimiento sobre ellas.

RECOMENDACIONES

- Mediante el uso de la presente investigación como herramienta, ampliar el conocimiento de las razones financieras y la importancia que tienen estas en cuanto a la toma de decisiones para el mejoramiento de las empresas, que se les del uso correcto y que cada una de las empresas comprenda la importancia de plasmar toda la información contable en los estados financieros o un posible cambio de régimen para de esta forma poder tener los datos que los ratios financieros requieren para poder obtener los datos deseados.
- La liquidez puede afectar la capacidad de una empresa para llevar a cabo sus operaciones o restringir la facilidad con la que puede obtener efectivo. A las empresas con una fuerte liquidez les resultará más fácil obtener efectivo para financiar sus operaciones que a las empresas con poca liquidez. El endeudamiento es también una herramienta excelente para lograr metas financieras, por ejemplo, el inicio de un negocio si no se tiene el suficiente capital para hacerlo. También es una buena forma de adquirir bienes materiales o servicios sin hacer un desembolso grande de dinero, como comprar una casa, un carro. El problema es que algunas empresas asumen deudas sin conocer a ciencia cierta si su capacidad de pago es suficiente para pagarlas, toma créditos que no necesita, por lo cual es importante que las empresas ferreteras puedan determinar primero un punto de equilibrio diario, semanal o mensual, para determinar si cuando menos están llegando a un punto que les permita atender sus obligaciones a corto plazo, en base a ello determinar también la disponibilidad de efectivo y cuanto de ello corresponde a ganancia para que esta última pueda ser utilizada como reinversión para un constante crecimiento y no depender tanto de un apalancamiento financiero que si bien permite aumentar la rentabilidad de la inversión

al poder invertir una mayor cantidad de dinero genera intereses más altos que deben pagarse independientemente del resultado de la inversión y que puede generar incluso insolvencia.

- Entendemos por apalancamiento financiero aquella operación financiera en la que se utiliza algún mecanismo, como puede ser la deuda, para aumentar nuestro capital que irá destinado a una inversión. Podemos encontrar algunas ventajas notables a través del apalancamiento financiero, si queremos extraer algún beneficio económico y crecimiento a corto plazo a partir de una deuda. Impulsa el potencial de las finanzas. Elegir esta alternativa permite llegar mucho más lejos de lo que sería posible sin esta práctica financiera. Permite alcanzar metas concretas en el corto plazo. Es adecuado para periodos breves en los que se busca conseguir algún tipo de crecimiento o beneficio. Sin embargo, un apalancamiento financiero no siempre es sinónimo de utilidad asegurada, depende del tipo y lugar de inversión que se realizará, ya que normalmente se adquiere una deuda para invertirla en un activo que nos va a reportar beneficios. Si esta inversión no resulta fructuosa y no llega a cubrir el importe de la deuda, la empresa corre el riesgo de perder parte de su capital. Por lo cual es recomendable potenciar la empresa para que la misma pueda autofinanciarse, mediante la aplicación de ratios financieros por ejemplo a los activos y ver que tanto nos ayudan a generar a lo largo del año, políticas de cobro más exigentes, procesos de compra para adquirir únicamente lo necesario y no tener inventario de más dentro de la empresa, hay que recordar que la autofinanciación genera mayor utilidad y libertad de acción, posibilita una gran independencia en la gestión financiera y aligera los gastos administrativos y financieros derivado del uso de recursos ajenos.

- Dentro del medio actual cada día es más importante darle el lugar que merecen tanto a las razones financieras como a los estados financieros, ya que ambos van de la mano para conocer la realidad de la empresa, tomar decisiones en relación a todo tipo de situaciones, pagos, inversiones y demás, el uso de las mismas, la implementación de estas en el diario vivir de las empresas es altamente recomendable, usando la presente investigación como una herramienta en cuanto al uso apropiado e importancia de las mismas, tenemos que tener presente que las razones financieras como herramientas evalúan la situación de una entidad, por ello el objetivo de la investigación es analizar su importancia para la toma de decisiones; teniendo en cuenta que su expresión mediante los índices refleja la realidad de un negocio al proveer información fidedigna y exacta, permitiendo tomar decisiones acertadas a los agentes que estén interesados en la empresa, sean éstos los dueños, inversionistas, u otros. Su expresión a través de ratios permite identificar aspectos tanto financieros como económicos, dado que éstos revelan las condiciones en que maneja la compañía. De allí que la razón de liquidez representa la agilidad de la entidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Asimismo, la razón de actividad o gestión calculan la efectividad con la que el ente administra sus activos que toman como base los niveles de ventas. Del mismo modo, la razón de endeudamiento o solvencia expresan el respaldo que posee frente a sus deudas totales y dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Finalmente, la razón rentabilidad, permite analizar y valorar las ganancias de la entidad con relación a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los empresarios.

BIBLIOGRAFÍA

Aching Guzmán, C. (2006). *Ratios Financieros y Matematicas de la Mercadotecnia*. México:
<http://matematicasfinancieras.blogspot.com/>.

Alvarado, C., Rosada, H., España, O., Villarreal, B., Rodríguez Acosta, M., Morales, M. R., . . .

Argueta Hernández, B. (2015). *Enfoques sobre la sociedad y el Estado guatemalteco*.
Guatemala: Óscar de León Castillo.

Archila Vielman, A. K. (2014). *BASES TÉCNICAS PARA ELABORAR Y PRESENTAR ESTADOS FINANCIEROS E INFORMACIÓN FINANCIERA DE UNA ENTIDAD NO LUCRATIVA QUE ADMINISTRA FONDOS DE ORGANISMOS INTERNACIONALES*. GUATEMALA: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

Barrios Escobar, L. (1996). *La alcaldía indígena en Guatemala: época colonial 1500- 1821*.
Guatemala: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Rafael Landívar.].

Benavides, J. (2004). *Administración de Empresas* (Segunda ed.). Mac Graw-Hill.

Cordero Ordoñez, K. P. (2015). *Desempeño economico y financiero en las pequeñas empresas: Caso empresa supernordicos corona manrique e hijos cía. Ltda*. Cuenca, Ecuador:
Universidad del Azuay.

Ferreteria Shop. (26 de Octubre de 2017). *LA EVOLUCIÓN DE LAS FERRETERÍAS COMO NEGOCIO*. Obtenido de <https://www.ferreteria.shop/blog/noticias/la-historia-detras-de-las-ferreterias>

- Fierro Martinez, Á. M. (2016). *Diagnostico Empresarial* (5ta ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Figueiras, S. (08 de Octubre de 2021). *Centro Europeo de Porstgrado*. Obtenido de ¿QUÉ ES EL BALANCE GENERAL?: <https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-balance-general.html>
- Flores, F. (2019). *Contabilidad de gestión empresarial* (5ta. ed.). Lima: Centro de especialización en contabilidad y finanzas E.I.R.L.
- Gall, F. (1963). *Título del Ajpop Huitzitzil: Probanza de meritos de los De León y Cardona*. . Guatemala: J. De Pineda Ibarra.
- Gitman Lawrence, J. (2000). *Planeación Financiera, Principios de la Administración Financiera* (8va. ed.). México: Pearson Educación.
- Gitman Lawrence, J. (2003). *Principios de Administración Financiera* (10a. ed.). México: Pearson Educación.
- Gómez, G. (11 de Agosto de 2020). *Gestiopolis*. Obtenido de Punto de equilibrio: <https://www.gestiopolis.com/como-calcular-el-punto-de-equilibrio/>
- González García, G. G. (2011). *ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA DE MUEBLES*. GUATEMALA: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.
- González, M. (1993). *Revueltas Indígenas (1712-1820)*. En *Historia General de Guatemala Tomo III*. . Guatemala: Asociación Amigos del País.
- Grandin, G. (2007). *La sangre de Guatemala: raza y nación en Quetzaltenango*. Guatemala: Universitaria.

- Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Herrera Carvajal & Asociados Cia. Ltda. (2010). *Análisis Financiero*. Quito, Ecuador.
- INE. (2018). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de Censo Nacional:
<https://www.censopoblacion.gt/>
- Koontz, H. (2000). *Administración una perspectiva global*. México: Mc Graw-Hill.
- La Sevillana. (2015). *Historia*. Obtenido de <http://www.lasevillana.com.gt/historia.html>
- Lovell, W. G. (1990). *Conquista y cambio cultural: La sierra de los cuchumatanes de guatemala, 1500-1821*. Guatemala: Traducción de Eddy Gaytán, Centro de investigaciones regionales de Mesoamérica.
- Luján Muñoz, J. (1993). *La Anexión a México. En Historia General de Guatemala Tomo III*. Guatemala: Asociación Amigos del País.
- Méndez Bauer, M. B. (2017). *ARQUEOLOGÍA, HISTORIA, E IDENTIDAD EN LA CIUDAD DE QUETZALTENANGO, GUATEMALA*. México D.F.: UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO .
- MINECO. (2017). *Erdin Departamental Quetzaltenango*. Guatemala: Ministerio de Economía.
- Navarro López, B. T. (1998). *METODOLOGIA PARA LA DETERMINAACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN LA PRODUCCION DE BIENES, QUE AYUDE A LA PLANEACION DE LAS UTILIDADES DE UNA EMPRESA*. MONTERREY, NUEVO LEON.: UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON.

NIC. (2005). *Norma Internacional de Contabilidad 1* . Obtenido de Presentación de Estados Financieros:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf

NIC 7. (31 de Marzo de 2004). *Estado de Flujo de Efectivo*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC07_04.pdf

Pizha Mainato, C. L. (2017). *Proyecto logístico de importaciones de materiales de cotruccion desde Estados Unidos hacia la importadora comercial el hierro CIA LTDA., Cantón Cuenca, Provincia del Azuay, Periodo 2016-2017*. Riobanba - Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Quiroa Morales, C. I. (2014). *Toma de Decisiones y Productividad Laboral*. Quetzaltenango: Universidad Rafael Landivar.

Redacción APD. (17 de Noviembre de 2020). *Análisis de los estados financieros de una empresa: ¿En qué consiste y cuáles son?* Obtenido de <https://www.apd.es/analisis-de-los-estados-financieros-de-una-empresa/>

Rodriguez Abrego, B. E. (2008). *La planificación y administración financiera como herramienta para el logo de la estabilidad financiera, en una empresa de diagnóstico clínicos*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Sánchez Salazar, M. E., Cevallos Silva, W. P., & Peñafiel Moncayo, I. R. (2019). *Eumed.net*. Obtenido de APLICACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN FINANCIERA EN EL SECTOR FINANCIERO SOLIDARIO DEL ECUADOR: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/flujos-efectivo-ecuador.html#:~:text=actividades%20de%20Financiamiento->

,Flujo%20de%20Efectivo%20por%20Actividades%20de%20Operaci%C3%B3n,como%
20de%20inversi%C3%B3n%20o%20financiaci%C3%B3n%E2%80%9D.

Taracena Arriola, A. (1995). *Nación y República en Centroamérica (1821-1865). En Identidades nacionales y Estado moderno en Centroamérica*. Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Coedición CEMCA, FLACSO El Salvador y DRCST.

URL. (2006). *Síntesis del Perfil Ambiental de Guatemala*. Quetzaltenango: Universidad Rafael Landívar.

Van Horne, J. C., & Wachowicz Jr, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (13era ed.). México: Prentice Hall.

ANEXOS

ANEXO I

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Las empresas tanto grandes, medianas o micro, la contabilidad técnica ya no es suficiente, ya que ver únicamente números en la mayoría de los casos no tienen la relevancia que se espera, esto se debe a que no todos comprenden o interpretan dichas cantidades.

El no contar con una herramienta que sea lo suficientemente clara, precisa y concisa establece que las empresas lleven una administración de alto riesgo, amenazando la estabilidad, durabilidad y progreso en el mercado, por tal situación se plantea un cambio que garantice un mejoramiento en la situación.

Se plantea la necesidad de que las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango cuenten con un análisis detallado de cada una de las cuentas, dicho análisis se realiza mediante la utilización de razones financieras, ya que con la información que se tiene no se genera una adecuada toma de decisiones, desconociendo cuales son las fuentes de liquidez así como los orígenes del endeudamiento, estableciendo lo anterior por medio de indicadores financieros que contribuyan en la correcta toma de decisiones, garantizando una mejor competitividad en el mercado.

¿Es necesaria la implementación de razones financieras para una correcta toma de decisiones?

1.2 Justificación

Para la presente investigación resulta importante conocer la situación financiera de las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango, estableciendo un cambio en la gestión para implementar las razones financieras las cuales darán énfasis en establecer la liquidez y solvencia de la empresa, como también los niveles de endeudamiento que esta tiene, con el propósito de integrar la información económica realizando un manejo integral de los recursos y contribuyendo a una adecuada toma de decisiones que a su vez haga a la empresa más eficiente y promueva un crecimiento.

El identificar los puntos vulnerables que ocasionan deficiencias en la gestión administrativas de las empresas contribuirá a lograr un aporte significativo en la unificación del área contable con la administrativa, consolidando la información y cumpliendo con los objetivos y metas que se tracen, así mismo se mejorará la administración financiera y control interno para poder incrementar la rentabilidad, logrando posicionarse de una mejor manera en el mercado.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Implementar razones financieras en la toma de decisiones en empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar el conocimiento que tienen las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango sobre razones financieras.

- Establecer la importancia que tienen los niveles de endeudamiento, liquidez, rentabilidad, productividad y capital para las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango.
- Establecer si las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango utilizan apalancamiento financiero.
- Proponer la implementación de razones financieras en las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango.

1.4 Delimitación

1.4.1 Espacial

La investigación se efectuará en las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango

1.4.2 Temporal

La investigación tendrá una temporalidad de tres meses, comprendidos de abril a junio.

1.4.3 Teórica

La investigación se basará en la teoría relacionada a razones financieras, tales como las razones de endeudamiento, liquidez, rentabilidad, productividad, capital.

1.5 Hipótesis de trabajo

HIPOTESIS	VARIABLE	INDICADOR GENERAL	INDICADOR ESPECIFICO	PREGUNTA	INSTRUMENTO/SUJETOS
Las razones financieras están ligadas estrechamente al proceso de toma de decisiones en las empresas ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango	Dependiente Razones financieras	Endeudamiento	A largo plazo	¿La empresa tiene deudas a un plazo mayor de un año?	Encuesta/Cuestionario
			A corto plazo	¿La empresa tiene deudas a un plazo menor de un año?	
		Apalancamientos	Operativo	¿Ha tenido un aumento de las ventas sin necesidad de contratar personal?	Encuesta/Cuestionario
			Financiero	¿Cuenta la empresa con algún préstamo bancario el cual utilizo para el crecimiento de la misma?	
		Liquidez	A largo plazo	¿Cuenta con algún inmueble que pueda vender para tener liquidez?	Encuesta/Cuestionario
			A mediano plazo	La empresa cuenta con bonos con posibilidades de venta rápida, fondos de inversión, certificados financieros, entre otros.	
			Inmediata	¿Cuál es el porcentaje de liquidez inmediata que tiene la empresa?	
			Adelantada	¿La empresa cuenta con alguna tarjeta de crédito?	
	Independiente Empresas Ferreteras de la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango	Administración Empresarial	Productividad	¿Cuántas ventas realiza cada empleado en el mes?	Encuesta/Cuestionario
			Calidad	¿Como califica el servicio que prestan los empleados en la empresa?	
			Rentabilidad	¿Cuál es la rentabilidad que tiene la empresa actualmente?	
			Eficiencia	¿La empresa cuenta con un sistema de para evaluar la eficiencia de los empleados?	
			Desempeño	¿Las estrategias con las que cuenta actualmente son las adecuadas para la empresa?	
		Tamaño de empres	Número de empleados	¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?	Encuesta/Cuestionario
Régimen inscrito		Régimen fiscal	¿Bajo qué régimen está inscrita la empresa?		

1.6 Población y muestra

Se realizará sobre diecisiete empresas ferreteras que se localizan en la zona 7 de la ciudad de Quetzaltenango, por lo tanto, la muestra será sobre el cien por ciento.

1.7 Instrumentos de investigación

1.7.1 Cuestionario

Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir, un cuestionario obedece a diferentes necesidades y a un problema de investigación, lo cual origina que en cada estudio el tipo de preguntas sea distinto. Algunas veces se incluyen tan sólo preguntas cerradas, otras ocasiones únicamente preguntas abiertas, y en ciertos casos ambos tipos de preguntas. (Hernandez Sampieri, 2014, pág. 112)

1.8 Tipo de Diseño de investigación

1.8.1 No experimental

La investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no se hacen variaciones en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural. (Hernandez Sampieri, 2014, pág. 152)

1.8.1.1 Transversal

La investigación será transversal lo que significa que “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un

momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede” (Hernandez Sampieri, 2014, pág. 154)

1.8.1.2 Descriptiva

Tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población. El procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etc., y proporcionar su descripción. Son, por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas. (Hernandez Sampieri, 2014, pág. 155)

ANEXO II

ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

CENTRO UNIVERSTARIO DE OCCIDENTE

División de Ciencias Económicas

Contaduría Pública y Auditoría



Boleta de Encuesta

La presente boleta tiene como objetivo recabar información que será utilizada en el trabajo de graduación titulado “Aplicación de las Razones Financieras para la toma de decisiones en empresas ferreteras de la zona 7 de la Ciudad de Quetzaltenango.”, que se presentará previo a obtener el título de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado. La información que proporcione será tratada de forma confidencial y utilizada únicamente para fines académicos.

Pregunta No. 1. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado de las ferreterías?

1 a 2 años _____ de 3 a 4 años _____ de 5 a 6 años _____

De 7 a 8 años _____ de 9 a 10 años _____ más de 11 años _____

Pregunta No. 2. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

1-5 _____ 6-10 _____ 11-15 _____

16-20 _____ 21 o más _____

Pregunta No. 3. ¿En qué régimen se encuentra inscrita su empresa?

Pequeño Contribuyente _____

Opcional Simplificado _____

Sobre Utilidades Lucrativas _____

Pregunta No. 4 ¿Conoce como funcionan las razones financieras en su información contable?

Si _____ No _____

Pregunta No. 5 ¿Se ha visto en necesidad de solicitar un préstamo para cubrir sus obligaciones?

SI _____ No _____

Pregunta No. 6 ¿Su empresa cuenta con la liquidez para poder cubrir sus deudas?

Si _____ No _____

Pregunta No. 7 ¿Si en algún momento tuviera que cancelar todas sus obligaciones a corto y largo plazo, podría cubrir las con dinero en efectivo de sus cuentas bancarias?

Si _____ No _____

Pregunta No. 8 ¿Su empresa ha realizado algún tipo de inversión?

Activos _____

Bonos nacionales _____

Acciones _____

Otro _____

Pregunta No. 9 ¿Su empresa tiene determinado el punto de equilibrio para establecer un monto total de ventas que no represente ganancia, pero tampoco perdida?

Si _____ No _____

Pregunta No. 10 ¿Cada cuánto tiempo rotan los inventarios en su empresa?

Semanal _____ Quincenal _____ Mensual _____

Bimestral _____ Trimestral _____ Semestral _____

Anual _____ Otro _____

Pregunta No. 11 ¿Qué método de costo de inventarios utilizan?

PEPS _____ UEPS _____

Promedio Ponderando _____

Pregunta No. 12 ¿Cuánto tiempo es aceptable en su empresa tener vigente las cuentas por cobrar de sus clientes?

1 semana _____ 15 días _____ 1 mes _____

2 meses _____ 6 meses _____ 1 año _____

Pregunta No. 13 ¿Cuánto tiempo de crédito tiene para realizar el pago a los proveedores?

1 semana _____ 15 días _____ 1 mes _____

2 meses _____ 6 meses _____ 1 año _____

Pregunta No. 14 ¿De qué manera realiza el pago a los proveedores?

Pago total _____

Pago Parcial _____

Pregunta No. 15 ¿Con que frecuencia rota su propiedad planta y equipo (mobiliario, Equipo de cómputo, vehículos, ¿etc.)?

Cada Año _____ Cada 5 años _____ Cada 10 años _____

Otro _____

Pregunta No. 16 ¿Estaría de acuerdo en aceptar una guía relacionada al uso de razones financieras para la toma de decisiones?

Si _____ No _____