

**INCIDENCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES DEL
ALMACÉN DE REPUESTOS Y FRENOS DONDE JOHN EN EL DISTRITO
ESPECIAL TURÍSTICO Y CULTURAL DE RIOHACHA**

**ENRIQUE MANUEL ZIMMERMANN SOLANO
KEILA PAOLA ESCUDERO GÓMEZ
SANDY NAYLETH LEONES SIERRA**

**UNIVERSIDAD DE LA GUAJIRA
CENTRO DE POSTGRADOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN FINANZAS
RIOHACHA – LA GUAJIRA
2021**

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO I.....	5
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.1.1. Formulación del problema.	13
1.1.2. Sistematización del problema.	13
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.2.1. Objetivo general.....	13
1.2.2. Objetivos específicos.	14
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	14
1.3.1. Justificación teórica.....	15
1.3.2. Justificación metodológica.....	15
1.3.3. Justificación practica.....	15
1.3.4. Justificación social.....	16
1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.4.1. Delimitación temática.....	16
1.4.2. Delimitación espacial.	17
1.4.3. Delimitación temporal.	17
CAPITULO II.....	18

2. MARCO TEÓRICO	18
2.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN	18
2.2. MARCO TEÓRICO.....	26
2.2.1. Análisis financiero	26
2.2.2. Toma de decisiones.....	39
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	49
2.4. DEFINICION DE VARIABLES.....	51
2.4.1. Definición nominal.....	51
2.4.2. Definición Conceptual.....	51
2.4.3. Definición Operacional.....	51
CAPITULO III	54
3. MARCO METODOLÓGICO	54
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	54
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	55
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	55
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	56
3.5 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.....	57
CAPITULO IV.....	60
4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	60
CAPITULO V.....	66

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
5.1. CONCLUSIONES.....	66
5.2 RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFÍA.....	73

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A nivel mundial el estudio del análisis financiero ha sido un elemento de análisis muy amplio, sobre todo cuando se asocia este a la toma de decisiones, partiendo de que los estudios referidos a los componentes financieros se presenta en todos los entornos económicos, donde se ve la implicación del buen o mal manejo de este en el desarrollo de las actividades comerciales, generando implicaciones de alto impacto en aquellos entornos empresariales que no priorizan las estrategias financieras adecuadas.

En este sentido, en los países Europeos, particularmente en estudios desarrollados en Alemania en los últimos años, según Hanns (2018), el análisis financiero es un componente de gran implicación en el éxito de toda organización, plantea el autor que en el sector industrial, particularmente en las actividades ligadas a la venta de vehículos automotor y sus distintos componentes, aquellas organizaciones que programaron estrategias financieras mejoraron su rendimiento e incrementaron su capital económico, a diferencia de otras organizaciones que no realizan periódicamente estas estrategias.

Por otro lado, en el caso de España, según detalla Rodríguez (2017), en su estudio sobre las empresas españolas y las nuevas tendencias del mercado global, se encontró que estas organizaciones generan periódicamente un análisis de sus estados financieros para de esta forma poder llevar un control financiero de sus procesos, teniendo en cuenta que a partir de este seguimiento se podrán tomar decisiones, invertir o conocer si la organización tiene falencias, para de esta forma abordar dichas fluctuaciones y corregir falencias.

Ahora bien, actualmente, el éxito de una empresa depende del manejo adecuado de las técnicas gerenciales que existen, una de ellas es el análisis financiero, en este sentido para realizar un análisis e interpretación de información financiera se requiere que dicha información cuente con ciertas características, las cuales están ligadas a la toma de decisiones con relación a la expansión y a los tipos de valores que se deben emitir para financiar dicha expansión. De esta forma, se deciden los términos de crédito sobre los cuales los clientes podrán hacer sus compras, la cantidad de inventarios que deberán mantener, el efectivo que debe estar disponible, así como los análisis de funciones, las utilidades para reinvertir en el lugar de pagarse como dividendos, entre otras concepciones (Berrio, 2014).

Por otra parte, las necesidades de las empresas actualmente están sujetas a procesos de transformación, donde los avances tecnológicos, la automatización de los procesos, el desarrollo económico, el crecimiento de muchas empresas, la dificultad de la permanencia, la cual es un agente de riesgo latente en cualquier empresa que no está consolidada, así como lo es el progreso de los negocios en su entorno. Todos estos cambios y la complejidad de cada uno de ellos hace necesario que las unidades empresariales estén preparadas para gestionar sus recursos financieros de manera efectiva, de esta forma se podrán tomar decisiones financieras adecuadas y acordes a los objetivos de la empresa (Martínez & Caicedo, 2015).

En este sentido, las necesidades actuales de las empresas y la búsqueda de mejorar sus condiciones iniciales han recreado una interdependencia de los mercados financieros donde se desenvuelven, todo esto es ocasionado por la falta de elementos o guías para la comparabilidad de la información financiera con la cual cuentan las empresas, estos aspectos deben ser tenidos en cuenta, ya que los mercados mundiales están conectados, no se puede dejar de lado los movimientos de los diversos indicadores y de las tendencias, que fortalecerán o deteriorarán la actividad que la empresa u organización realice. Fuentes (2015, p. 17)

Es por esto que la interdependencia creciente en los mercados financieros mundiales exige una mejora de la comparabilidad de la información financiera de

todas las empresas que actúan en un mismo mercado globalizado, a través de un acercamiento de las legislaciones contables. Por ello, durante los últimos años, numerosos organismos han participado activamente en el proceso de búsqueda de un conjunto de normas que permitan una plena armonización contable. Recientemente se ha observado una clara tendencia hacia las Normas Internacionales de Contabilidad (que ahora han pasado a denominarse International Financial Reporting Standards - IFRP) emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB) como único conjunto de normas de contabilidad aceptadas a escala internacional.

En Latinoamérica, la situación financiera de las empresas está inmersa en un proceso de evaluación, donde las economías de los distintos Estados están en crecimiento y otras se encuentran en un estado de estabilidad como lo son el caso de Brasil, Argentina, Uruguay y Chile. Estas llamadas evaluaciones financieras son consideradas como tradicionales y se realizan en función de los resultados individuales de las empresas, lo cual sirve de insumo para la toma de decisiones y la formulación de estrategias a fin de mejorar la rentabilidad, los ingresos o reducir los costos en un determinado periodo de tiempo. Montalvo (2014, p. 104)

Los resultados arrojados por el análisis financiero facilitan la posibilidad de analizar la evolución de la empresa en el tiempo, determinar la eficiencia en el uso de los recursos económicos y financieros, así como visualizar el desempeño de la gestión financiera de la empresa; puesto que ésta se relaciona fundamentalmente con la toma de decisiones referentes al tamaño, composición de los activos, al nivel de la estructura de la financiación a las políticas de dividendos establecidas en una empresa. Mallo y Merlo, (2015, p. 205).

Es así como surge la necesidad de implementar el análisis financiero dentro del funcionamiento de una empresa, pero hay que tener en cuenta que la contabilidad a través de los Estados Financieros muestra la realidad económica y financiera de la misma, de manera que esta información a su vez debe ser analizada e interpretada por un profesional conocedor del tema para entender a profundidad como se están gestionando los recursos financieros dentro de la empresa. La

contabilidad no solo se basa en suministrar información de los hechos pasados en un periodo económico, ésta también debe informar para tomar decisiones adecuadas que orienten a la empresa a obtener mayor utilidad y rentabilidad futura. Tua Pereda (2012).

Cabe señalar que este proceso debe llevar unos lineamientos, los cuales detallan que la información que se presenta en los estados financieros debe ser presentada bajo principios y normas. Es por eso que luego del respectivo registro de las transacciones y su proceso contable, se obtiene los estados financieros junto con las notas aclaratorias, éstos deberán ser elaborados bajo estándares internacionales como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC); así la información tendrá mayor grado de confiabilidad y de la misma manera servirá favorablemente para aquellos que estén interesados en cómo se encuentra la situación tanto económica como financiera del ente. Díaz, (2010).

En Colombia, ya se evidencia una serie estudios por sectores económicos como servicios, minería, construcción, comercio, industria y agricultura (Correa, Castaño & Mesa, 2010; 2011; Castaño & Arias, 2014) y por regiones (Castaño & Ospina, 2010; Castaño & Arias, 2013), que se aproxima al análisis del desempeño económico regional desde la perspectiva de la evaluación financiera, lo cual requiere ampliación y divulgación en pro de brindar nuevas herramientas que promuevan la efectividad y la pertinencia de muchas políticas y estrategias provenientes de entes gubernamentales, gremiales y del sector privado, que en ocasiones no corresponden a la realidad financiera del aparato productivo de un determinado territorio y, a la larga, tienen poco impacto sobre la competitividad regional. Altenburg, & Jörg, (1998).

Todos estos aspectos anteriormente mencionados recrean el contexto de las decisiones financieras del país, lo cual se ve reflejado en los distintos departamentos, y La Guajira no es la excepción, en este son muchas las empresas y organizaciones que no utilizan los elementos financieros que las pueden ayudar a elegir las decisiones adecuadas para su funcionamiento y su crecimiento

empresarial. En este sentido es esencial que se implemente un análisis financiero en muchas de estas entidades para poder establecer un conducto o serie de acciones que mejoren el funcionamiento y puedan dar cumplimiento a sus objetivos empresariales.

Por otra parte, para Monsalve (2014), todo parte del principio de que, en todos los niveles de la organización, las personas constantemente toman decisiones y resuelven problemas. Es una actividad donde el punto de partida para actuar debería estar centrado en la ética, como vía para abordar la actual crisis de valores que muchas veces afecta el tomar decisiones, y que en no pocas oportunidades lleva al hombre a ser justo cumpliendo con sus obligaciones.

Sin embargo, frecuentemente existe una dicotomía entre el individuo y los procesos decisionales, haciendo difícil lograr la comunicación y la participación voluntaria expresada libremente mediante el diálogo y los acuerdos desde el saber de convivencia, para vivir con la organización y no vivir de la organización, en una demostración de compromiso para decidir por convicción y no por coacción.

Estos postulados encuadran hacia la tendencia ideal de articular los valores de los miembros de una organización para hacerles sentir que su trabajo es importante; que es imprescindible el involucramiento de la dirección en el camino hacia el logro. Que se crece y promueve la autoestima, propicia nuevos conocimientos y comportamientos, para conectar egregiamente, el hablar y el hacer.

Durante la toma de decisiones se debe recurrir a la ética, para orientar en función de diálogos y acuerdos, para discernir cuál es el bien que está en juego. Los acuerdos generan normas o códigos éticos, no es dictar normas y después llegar a acuerdos, es acordar para normar; razón por la cual preceden, no suceden a las normas. Es así como se habla de un saber de convivencia, que si tiene un valor moral porque la convivencia es la diferencia para tomar decisiones con base a los acuerdos. Cortina (1996, citado por Almazo, 2014).

Según balance elaborado por la Cámara de Comercio de La Guajira (2017), la actividad económica y empresarial del departamento durante el 2016, muestra una relación de 3.208 empresas creadas, lo que refleja un aumento del 33,7% con relación al año anterior, donde se alcanzó una cifra de 2.399. Del total de empresas constituidas, 2.786 corresponden a personas naturales y 422 a sociedades, lo que refleja un aumento del 31% en las matriculas de personas naturales al pasar de 2.120 a 2.786, es decir 666 nuevas empresas y una variación positiva del 51% de las sociedades, pasando de 279 a 422, lo que equivale a 143 unidades más.

Teniendo en cuenta lo anterior la actividad comercial muestra un incremento, donde muchas de las empresas y entidades gubernamentales tenían falencias financieras por falta de implementación de estrategias y políticas adecuadas, esto se traslada al departamento de La Guajira, en el cual son muchas las empresas que carecen de herramientas que ayuden a la consolidación de los estados financieros, es así como se desconocen los factores de producción, naturaleza y capital de trabajo, así como la organización de muchas empresas.

Se debe tomar en consideración que cuando en una economía los precios de los bienes y servicios aumentan como consecuencia de la inflación, los valores se distorsionan y por ende las cifras de los estados financieros de las empresas; razón por la cual estos deben ser ajustados para determinar si la inflación ha afectado los resultados de sus operaciones, ya que el valor de los activos y pasivos varía y los estados financieros expresan información distorsionada; entonces, mediante la re expresión, los estados financieros proporcionan información válida, actualizada, precisa y adecuada para determinar la situación financiera real de la actividad empresarial y lograr una toma de decisiones más acertadas.

En este orden de ideas, se requiere efectuar un análisis financiero, que permitan obtener los mejores resultados y alcanzar el objetivo de evaluar el entorno económico y financiero de la empresa, detectar cualquier obstáculo existente, tomar las mejores decisiones e implementar acciones correctivas, que a su vez permitan alcanzar un desempeño financiero efectivo que lleve a la empresa al éxito.

Ahora bien, es importante poder abordar esta temática desde el contexto local, en este sentido es determinante el poder entender los distintos elementos y componentes del análisis financiero, así como la relación de este con la toma de decisiones, todo esto abordado desde la realidad y actualidad del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, ubicado en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha, con lo cual se pretende poder establecer lineamientos concretos del tema en estudio.

En efecto, es necesario analizar la información financiera, lo cual permitirá tener una visión del pasado, presente y futuro, que ayuden a la gerencia en la planeación de acciones que proyecten a la organización hacia el logro sus metas, aprovechando sus ventajas competitivas, asumiendo como principal herramienta un correcto procesamiento de la información financiera, el cual facilitara el proceso administrativo y la toma de decisiones en del almacén de repuesto y frenos Donde John.

En tal sentido, es importante indagar acerca de la influencia de la toma de decisiones en la gestión financiera en la empresa, debido a que en ocasiones no se aplican las herramientas financieras necesarias para el análisis de los resultados y por ende se toman decisiones empíricas, lo anterior incide en el resultado de la prestación de los servicios que presta la empresa. Es importante señalar que la toma de decisiones requiere de información financiera para elegir la opción más conveniente con información oportuna y confiable, para hacer uso correcto de ellas y a su vez se puedan tomar las decisiones más favorables que conduzcan a la solución de los problemas que se presenten.

Ahora bien, el almacén de repuesto y frenos Donde John, se dedica a la comercialización de repuestos automotriz, pero también presta sus servicios de taller en lo relacionado con el mantenimiento preventivo y correctivo de frenos y mecánica general, teniendo clientes específicos a los cuales les suministra créditos, el problema radica, en que muchos de estos clientes no cancelan la prestación de los servicios o los productos en el tiempo pactado, razón por la cual se tiene un valor por cobrar bastante significativo y una cartera por recaudar superior a 360 días,

desencadenando una falta de liquidez, lo que conlleva a buscar otras formas de financiación para continuar con la prestación de los servicios que se ofertan al público, sin desmejorar la calidad. Por todo esto, es importante el poder realizar un análisis financiero que posibilite mejorar el proceso de toma de decisiones de la empresa, con el fin de mejorar los procesos financieros de esta empresa.

Se evidencia también el problema en la adecuada toma de decisiones, debido a muchos factores como es el hecho de que no existe una aplicación de herramientas para el análisis financiero por parte del personal que labora en la empresa, debido a su falta de conocimiento de teorías financieras y del sistema o paquete contable que maneja la misma, lo cual da como resultado un manejo inadecuado de los recursos. Además el hecho de no poseer políticas administrativas hace disminuir la confiabilidad de los documentos que varias ocasiones impide tener información adecuada y oportuna del estado real de la empresa ya que al no contar con personal que analice e interprete los índices financieros aumenta el riesgo de tomar decisiones erradas, pues el apoyo contable del almacén no es permanente, solo en periodos de declaración de renta.

Es de resaltar que el almacén de repuesto y frenos Donde John carece de un analista financiero que lleve correctamente el sistema contable para conocer el estado de la misma, para ello es necesario buscar mecanismos que le permita desarrollar de mejor manera la capacidad de emprender con un plan de toma de decisiones.

Por todo esto, el almacén de repuesto y frenos Donde John, al no contar con un análisis la situación de la empresa, se visibilizan consecuencias en su economía, por una inadecuada toma de decisiones con respecto a los estados financieros causado por un inapropiado manejo de recursos, perdiendo competitividad en el mercado y viéndose obligado en últimas instancias a tener una baja rentabilidad. Es de resaltar, que hoy en día es fundamental saber hacia dónde quiere llegar la empresa pero con mayor convicción en lo referente a los estados financieros puesto que de ello depende la buena marcha y el incremento de ingresos en la empresa sin olvidar la competitividad en el medio.

1.1.1. Formulación del problema.

Teniendo en cuenta las concepciones y planteamientos antes establecidos, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo es la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones del almacén de repuesto y frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

1.1.2. Sistematización del problema.

¿Cuáles son los indicadores aplicables a la gestión financiera del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

¿Cómo es la financiación empresarial del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

¿Cuáles son las etapas de toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

¿Cómo es el proceso de toma decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

¿Cómo deben ser las estrategias que posibiliten aprovechar los datos del análisis financiero para minimizar los riesgos y toma de decisiones acertadas en el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo general

Analizar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

1.2.2 Objetivos específicos.

Caracterizar los indicadores financieros aplicables a la gestión del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Describir la financiación empresarial del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Identificar las etapas de la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Analizar el proceso de toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Proponer estrategias que posibiliten aprovechar los resultados del análisis financiero mejorando el proceso de la toma de decisiones acertadas en el almacén de repuesto y frenos Donde John en el distrito turístico y cultural de Riohacha.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La investigación se realizará con la finalidad de indagar sobre la importancia de un análisis financiero con relación a la toma de decisiones, siendo un tema de gran interés, ya que se darán a conocer distintos componentes desde lo teórico, abordando diversos temas como los indicadores aplicables a la gestión financiera, la financiación empresarial y las etapas de toma de decisiones, además será beneficioso desde el aspecto práctico, porque permitirá a los gerentes financieros identificar indicadores que aplicados de forma adecuada determinaran estrategias para una acertada toma de decisiones.

Siguiendo con este mismo orden de ideas, esta investigación es novedosa, ya que el nuevo rol gerencial de los directivos en el área financiera permitirá ubicarse en una posición destacada en las empresas, la economía y la sociedad sirviendo a los requerimientos de la misma, satisfaciendo las necesidades de la empresa y del gerente en los distintos niveles de decisiones del ente económico.

1.3.1. Justificación teórica

Esta investigación se justifica desde el punto de vista teórico, enmarcándose en la gerencia financiera, es de anotar que los resultados obtenidos en este estudio arrojan información que coadyuvan con los avances sobre el conocimiento existente del área investigada, del conocimiento científico y dentro del ámbito de las ciencias gerenciales y administrativas, ya que de alguna manera u otra se confrontan teorías, lo cual necesariamente conlleva hacer epistemología del conocimiento existente. Es de resaltar que la presente investigación estará soportada por diversas teorías de autores como Ortiz (2013) y Spencer (2016), los cuales detallan los distintos componentes del análisis financiero y la toma de decisiones.

1.3.2. Justificación metodológica

Esta investigación se convierte en una herramienta metodológica, porque ofrece instrumentos que permiten orientar los procesos a seguir en el área financiera para la apropiada toma de decisiones de las entidades; de la misma manera, sirve de base para futuras investigaciones sobre el tema en mención y personas interesadas en el estudio del análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones.

1.3.3. Justificación practica

Esta investigación se justifica desde el punto de vista práctico, permitiendo profundizar y reflexionar sobre la manera de tomar decisiones con el ánimo de hacer más eficientes los procesos, los cuales permitan a los gerentes cumplir con los objetivos y metas trazadas por las empresas y de esta manera asentar sus habilidades gerenciales de manera asertiva. Ahora bien desde el proceso de formación que desarrollan los investigadores, la presente investigación les fortalecerá los conocimientos obtenidos en los procesos educativos desarrollados, en especial en el campo práctico.

1.3.4. Justificación social

Desde el punto de vista social, la presente investigación aborda un tema que está presente en todas las organizaciones como lo es el análisis financiero, el cual influye directamente en el proceso de toma de decisiones, las cuales a su vez determinarán el futuro de una empresa u entidad, pues un proceso financiero mal llevado afectará las decisiones empresariales que llevarán a un desequilibrio. Por todo esto, la presente investigación brindará estrategias que posibilitarán la realización de un buen análisis financiero, el cual minimizará los riesgos y toma de decisiones acertadas de una empresa.

1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La delimitación de la investigación busca contextualizar el tema que se estudia, partiendo de la identificación de los componentes temáticos que se pretenden abordar, del mismo modo, se delimita el área de estudio, donde se ubica la organización y población con la que se va a trabajar, todo esto teniendo en cuenta una ubicación espacial y temporal del estudio en marcha, con el fin de establecer los parámetros del estudio. Todo esto antes mencionado se detalla a continuación:

1.4.1. Delimitación temática.

Este estudio se delimitó bajo la línea de investigación de contabilidad y finanzas, específicamente en lo relacionado con el análisis financiero, el cual según Hernández (2013), es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos.

Así como también se abordará, la toma de decisiones, la cual según Sotelo (2013), es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración), etc., es decir, en todo

momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas.

Por esta razón la investigación se centró en contrastar las variables análisis financiero y toma de decisiones estará sustentada la primera variable por autores como: Sánchez (2009); Pérez (2009); Bateman (2009) Ortiz (2011); y la segunda variable por autores como: Nava, (2009); Mallo y Merlo, (1995) y Díaz, (2010); entre otros.

1.4.2. Delimitación espacial.

La presente investigación se realiza en América Latina, la República de Colombia, departamento de La Guajira, distrito especial turístico y cultural de Riohacha, concretamente en el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, ubicado en la calle 15 # 5-106.

1.4.3. Delimitación temporal.

Este estudio se desarrollara, dando inicio en el mes de septiembre de 2020 y finalizando en el mes de septiembre del 2021.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

El primer antecedente encontrado es una investigación desarrollada por Zamarrón (2013), titulado “**La situación financiera**”, publicado en la revista Ideas, en la sección de toma de decisiones de los contadores públicos. Esta investigación tuvo como objetivo el indagar sobre las distintas situaciones financieras presentes en el contexto empresarial. Manifiesta el autor en el documento, que el contador es el profesional que debe proveer las herramientas necesarias para la toma de decisiones de la empresa en los tres niveles: estratégico, táctico y operativo.

En cuanto a la metodología, el estudio es de enfoque cuantitativo, de tipo documental, en el cual no definió una población exacta de estudio, debido a que su abordaje fue teórico documental, detallando componentes específicos del tema de la situación financiera en las organizaciones, para eso utilizo la técnica de recolección de información de indagación documental, buscando registro del tema abordado.

En cuanto a los resultados, se encontró que la empresa, por su parte, tiene una finalidad con respecto al profesional de la contabilidad, y es la de respetar su buen desenvolvimiento dentro de la empresa. Esto quiere decir que no le debe imponer a este asunto que pongan en tela de juicio la moralidad de la misma. Ella concluye que la toma de decisiones en el área contable debe llevar un procedimiento dirigido hacia la solución, comprendiendo la toma de decisiones, según el problema que el contador puede solucionar a través de sus conocimientos analizando a conciencia los posibles caminos que se pueden seguir para alcanzar las metas.

Finalmente, en las conclusiones el autor menciona la importancia que al momento de tomar una decisión no solo se debe elegir un determinado proyecto y dejarlo caminar sólo, sino que se debe vigilar siempre, así como evaluarlo con frecuencia para saber si ha sido la respuesta a los problemas. De esta manera, se logra adquirir experiencia y habilidades que facilitan el llevar a cabo las determinaciones.

Este primer antecedente le brinda al estudio que se desarrolla componentes teóricos relacionados con la situación financiera de las organizaciones, con lo cual se podrán detallar los distintos componentes que se deben tener en cuenta a la hora de evaluar la situación financiera de una empresa, por esta razón este estudio es relevante y enriquecedor.

Por otra parte, se encontró el trabajo realizado por Meriño & Medina (2013) titulado “**La administración financiera, una utopía dentro de las empresas de Boyacá**”. El objetivo de esta investigación fue el de analizar la administración financiera en las empresas del departamento de Boyacá.

En cuanto al sustento teórico, los autores basaron su investigación en los aportes de autores como Pérez (2008), Carrizo (2010) y Soria (2009), los cuales sustentan teorías relacionadas con los fundamentos de la administración financiera, así como también, de cómo se deben generar los parámetros financieros en las organizaciones.

Por otra parte, en cuanto a la metodología, esta fue documental y descriptiva, de corte transaccional, en la que se tuvieron en cuenta para la recopilación de la información las técnicas de la observación y el sondeo de información documental, en la cual se trazan unos parámetros de búsqueda, donde se busca explicar la forma en la cual se presenta la administración financiera en los entornos empresariales.

Ahora bien, con relación a los resultados, la investigación presentó resultados sobre tendencias del manejo financiero de las Mipyme en Boyacá, realizando un estudio bibliográfico de la administración Financiera, y luego se realiza una

comparación de las formas administrativas en los países de Estados Unidos, México, España y Colombia, obteniendo los autores que existe una brecha entre la teoría y la práctica de la administración financiera, a partir del contraste de la teoría propuesta por diferentes autores expertos en el tema.

En cuanto a las conclusiones, se concluyó que en el departamento de Boyacá es visible el atraso de las microempresas en todas las áreas de la administración, y es preocupante que quien toma las decisiones financieras y en general todas las decisiones son personas con bajo nivel académico, razón por la cual lo hacen en una forma muy empírica, conllevando a que las microempresas del departamento no crezcan.

Este segundo antecedente, le aporta a la investigación que se desarrolla lineamientos teóricos relacionados con la administración financiera, así como de los elementos que se deben tener en cuenta en la conformación de consolidados financieros, los cuales detallaran la situación actual de la empresa, por todo esto este antecedente es relevante para el estudio en desarrollo.

Otro antecedente es un artículo científico realizado por el autor Terrazas (2014). Titulado "**Modelo de gestión financiera para una organización**". La proposición de este trabajo remarca la importancia de la gestión financiera en las organizaciones. Se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvar al proceso de toma de decisiones. El objetivo es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia.

En cuanto al sustento teórico, el artículo detalla las teorías de autores como Serrano (2007) y Bertel (2010), los cuales definen la gestión financiera, así como la forma en la que esta se debe presentar en las organizaciones. El objetivo de este artículo fue el de realizar un análisis de los estados financieros y la elaboración de un diagnóstico, que detalle el estado actual de las finanzas de dicha organización.

Por otra parte, la metodología utilizada fue una revisión documental, sustentada en un diseño descriptivo, el cual busco detallar las particularidades del tema en estudio. El estudio no conto con una población específica, ni se aplicó un instrumento de recolección de información, debido a que las fuentes de información fueron todas documentales.

En las conclusiones detallo el autor que las organizaciones deberían de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios. El modelo plantea el desarrollo de tres fases secuenciales y lógicas: planificación, ejecución y análisis y una última fase referida al control y la decisión.

Finalmente, este antecedente le apporto al estudio que se desarrolla, componentes teóricos relacionados con la gestión financiera, así como la forma en la que esta se presenta en el entorno empresarial, teniendo en cuenta que mediante la gestión financiera se puede potencializar a la organización, identificando los aspectos a reforzar y generando una estabilidad financiera.

Otro antecedente es una investigación realizada por la autora Males (2015). Titulada "**Modelo de gestión financiera para la cooperativa de ahorro y crédito Coopindígena Ltda.**" Agencia Otavalo. El objetivo de esta investigación fue el de realizar un análisis del modelo de gestión financiera aplicable para la cooperativa de ahorro y crédito Coopindígena Ltda.

En cuanto al sustento teórico, presenta la autora una reflexión sobre el Modelo de gestión financiera, el cual está orientado con el propósito de ser utilizado como herramienta para asegurar el buen funcionamiento de controles, procedimientos y actividades relacionadas con la gestión financiera en las áreas funcionales, que permita a los administrativos alcanzar objetivos y metas propuestos.

Por otra parte, la metodología del trabajo investigativo estuvo sujeto bajo los enfoques cuali-cuantitativa o mixto, el tipo de investigación empleado fueron los

métodos inductivo deductivo, analítico-sintético e histórico-lógico. La población fueron los funcionarios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Coopindígena Ltda. Los instrumentos y técnicas utilizadas fueron la encuesta, la entrevista y la observación.

En cuanto a los resultados, los instrumentos aplicados permitieron analizar aspectos relacionados al proceso crediticio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Coopindígena Ltda. Agencia Otavalo. Destacando que por medio de la gestión financiera se pueden mejorar los procesos financieros de la organización, pues se evalúan las alternativas existentes en cuanto al mejoramiento de estos procesos.

Ahora bien, en cuanto a las conclusiones, la autora explica que por medio de la implementación del modelo propuesto, este permitirá la optimización de recursos y mejor cumplimiento de los diferentes objetivos, metas, políticas y estrategias establecidas por la administración, hacia todos los niveles de organización, lo que contribuirá a mejorar el trabajo en equipo.

Finalmente, este antecedente le aporta al estudio que se desarrolla componentes teóricos relacionados con la gestión financiera, así como también elementos metodológicos relacionados con la investigación cuantitativa, debido a que este antecedente describe componentes de la investigación descriptiva, el cual es un tipo de investigación ideal para el estudio en marcha.

Por otra parte, otro antecedente es una investigación realizada por los autores Esparza; García & Durendez (2013). Titulado “**Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano**”. El objeto de este trabajo fue analizar las principales diferencias de gestión financiera entre las Micro, Pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

En esta investigación se analizaron dimensiones como financiación, endeudamiento, rentabilidad, crecimiento y utilización de información contable y financiera. Se realizó una encuesta sobre una muestra de 122 MIPYME turísticas del estado de Quintana Roo (México), distribuida en 72 familias y 50 no familiares.

Por otra parte, los resultados mostraron que las empresas familiares obtienen mayor rentabilidad y utilizan en menor medida la información contable y financiera que las no familiares. Adicionalmente, se pudo corroborar mediante el análisis multivariante que las empresas familiares son más antiguas que las no familiares.

Finalmente, este antecedente le aporta a la investigación que se desarrolla elementos teóricos relacionados con la gestión financiera, dentro de un entorno empresarial generando concepciones y posturas teóricas relacionadas con la rentabilidad, el endeudamiento y el crecimiento financiero de una organización que potencie sus procesos financieros.

Se encontró también una investigación realizada por Castillo (2016), titulada **“Sistema de control de gestión empresarial y toma de decisiones en las empresas de industria química del distrito de Ate Vitarte”**. El objetivo general del presente trabajo de investigación fue demostrar cómo influye el sistema de control de gestión empresarial en la toma de decisiones de las empresas de industria química del distrito de Ate Vitarte.

En cuanto a los componentes teóricos, se encontró que este estudio estuvo sustentado bajo las teorías de González (2012), Magullan (2008) & Pedraza (2009), los cuales explican los elementos relacionados con la gestión empresarial y la toma de decisiones, destacando que la toma de decisiones es fundamental en una organización, pues de esta depende el futuro de dicha empresa.

Por otra parte, en cuanto a la metodología, la investigación se basó en un enfoque cuantitativo, con un tipo de investigación descriptivo y un diseño no experimental, en cuanto a la población, el universo de la investigación estuvo conformado por 5 empresas de la industria química, con una población de 220 profesionales cuya muestra fue aplicada a 82 profesionales entre hombres y mujeres. Las técnicas e instrumentos utilizados, fueron la encuesta y la observación.

En cuanto a los resultados, se encontró que el punto crítico de este tipo de empresas es la falta de un sistema de control de gestión adecuado con indicadores

y políticas de calidad, que permita estructurar y definir procesos alineados a las estrategias y objetivos de la empresa. Dicha ausencia, impacta en el área contable, en la presentación de los Estados financieros y en la toma de decisiones de la Alta Dirección de las empresas.

Ahora bien, en las conclusiones los autores detallaron que la incidencia en el sistema de control de gestión empresarial está directamente relacionada a los indicadores de la gestión tanto en el estado de resultados como el proceso del análisis de las metodologías a aplicar y esta a su vez impacta en la toma de decisiones de una organización.

Finalmente, este antecedente le aporta al estudio que se desarrolla componentes teóricos relacionados con la toma de decisiones y la forma en la que esta se presenta en las empresas. Pero también, le brinda componentes metodológicos relacionados con la investigación cuantitativa, específicamente con el tipo de investigación descriptivo y su instrumento la encuesta.

También se encontró una investigación realizada por Almaraz (2017), titulada **“Análisis de los factores que intervienen en la toma de decisiones de los administradores dentro de las organizaciones”**. El objetivo central de este trabajo es el de hacer una evaluación de los principales factores de decisión y la interdependencia que existe entre ellos.

En cuanto a los componentes teóricos, plantea la investigación que una de las problemáticas que actualmente tienen las organizaciones de todos tipos y tamaños es su ciclo corto de vida ocasionado por los constantes cambios del entorno regional y global. La adaptación a estos cambios debe realizarse en un corto tiempo y depende en gran parte de las decisiones que se toman al interior de las organizaciones por los responsables de su administración.

El estudio fue realizado con el enfoque cuantitativo mediante el análisis descriptivo y correlacional de las variables. Los aspectos a comprobar son sobre la existencia de estos factores en los procesos decisorios en las organizaciones a

estudiar, independientemente del sector al que pertenecen y del tamaño de estas. Todo ello con el fin de proporcionar un esquema administrativo que pueda ser utilizado como herramienta para facilitar y agilizar la toma de decisiones y enfrentar con mayor certidumbre los retos actuales a los que se enfrentan las organizaciones dentro del entorno cambiante y de esta manera reducir el riesgo de que estas desaparezcan.

Para realizar esta investigación, el autor selecciono 23 organizaciones de diferentes sectores y tamaños la cual se realizó en el periodo de julio 2006 a febrero 2007 mediante un cuestionario aplicado a los administradores de un nivel jerárquico donde se lleva a cabo la toma de decisiones. Las organizaciones estudiadas se ubican en las ciudades de Querétaro (Qro.), Celaya (Gto.) y León (Gto).

Como resultado de la investigación y basándose en el análisis descriptivo y correlacional se encontró que existe un patrón de comportamiento común de los administradores durante el proceso de toma de decisiones y que depende de factores como el tipo de liderazgo que ejercen, conocimiento del negocio o producto que ofrecen, conocimiento de técnicas administrativas específicas y sobre todo de la información que tengan del entorno lo cual les permite tener una mayor visión y a su vez probabilidad de continuar con sus operaciones y de que la organización persista. El coeficiente de correlación de Pearson promedio de las variables estudiadas fue de 0.909 con un nivel de significancia de 0.01.

En cuanto a las conclusiones, destaca el estudio, que el principal problema al que se enfrentan las organizaciones de servicio y de manufactura es la pérdida de mercado al ser desplazadas por empresas globalizadas que ofrecen sus productos y servicios a un menor costo. Los procesos de toma de decisiones dentro de las organizaciones han evolucionado, sin embargo, hay factores comunes que intervienen en el mecanismo que sigue un administrador al tomar una decisión para resolver una problemática en especial.

Por otro lado, también se encontró que la forma de tomar decisiones dentro de las organizaciones estudiadas es independiente del giro al que pertenecen y del

tamaño de estas. En cuanto al perfil de los administradores se caracterizó por tener un liderazgo democrático-participativo, fomentar el trabajo en equipo y tener una preparación académica con carrera profesional.

Finalmente, este antecedente le apporto al estudio que se desarrolla lineamientos teóricos relacionados con el proceso de toma de decisiones, en el cual se debe tener en cuenta un diagnóstico de la situación actual de la empresa, el cual detallara el estado actual de esta organización, para que de esta forma se puedan escoger las mejores dediciones para la empresa.

2.2. MARCO TEÓRICO

El marco teórico, constituyen el grupo de conceptos y/o constructos que representan un enfoque determinado del cual se deriva la explicación del fenómeno o problema planteado. Se exponen las bases teóricas, bases filosóficas, legales, sociológicas, entre otras, que sirven de fundamento para realizar la investigación. (Hernández y otros, 2014). En este sentido el marco teórico del estudio en marcha busca abordar diversas concepciones teóricas del análisis financiero y la toma de decisiones en el ámbito organizacional, todo esto apoyado en diversos autores.

2.2.1. Análisis financiero

Hernández (2013), define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. Este análisis se basa en la interpretación de los sucesos financieros ocurridos en el desarrollo de la actividad empresarial, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas; aunado a que contribuye a examinar la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros.

Rubio (2012), enfoca el análisis financiero como un proceso que consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados

financieros, para generar una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones; puesto que, la información registrada en los estados financieros por sí sola no resulta suficiente para realizar una planificación financiera pertinente o analizar e interpretar los resultados obtenidos para conocer la situación financiera de la empresa.

El análisis de los estados financieros se caracteriza por ser una operación fundamentada en la reclasificación, recopilación, obtención y comparación de datos contables, operativos y financieros de una organización, que mediante la utilización de técnicas y herramientas adecuadas busca evaluar la posición financiera, el desarrollo y los resultados de la actividad empresarial en el presente y pasado para obtener las mejores estimaciones para el futuro.

2.2.1.1. Indicadores financieros: Según Ferrer (2014), actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas. Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad. (p. 178).

Morelos Gómez, Fontalvo Herrera, & Hoz Granadillo (2012) manifiesta que “los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas” (p.18). Las razones financieras también llamados ratios financieras o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella.

Robles & Román (2012) afirma que “este método consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, el Estado de Situación Financiera y al Estado de resultados Integral, mediante la combinación entre partidas de un estado financiero o de ambos” (p.33). Las razones financieras, son comparables con las de competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales.

Razones de liquidez: Los indicadores de liquidez surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para atender sus obligaciones y demás compromisos que impliquen desembolso de efectivo a corto plazo. Sirven además para establecer la facilidad o dificultad que tiene una empresa para generar efectivo que le permita pagar sus pasivos corrientes con el efectivo producido por sus activos corrientes. Dicho indicador permite describir aproximadamente la situación de una empresa respecto a sus pasivos más inmediatos, analizando si con el producto normal de las operaciones de la compañía, mediante el uso del efectivo, el cobro de cartera, la conversión y realización de los inventarios, esta puede atender adecuada y oportunamente sus obligaciones (Ortiz, 2013, p.218)

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman & Chad J., 2012, p.65). Bernal, Domínguez L., & Amat (2012) afirma: “La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo” (p.277). Se refieren no solamente a las finanzas totales de la organización, sino a su destreza para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes las dos medidas básicas de liquidez son las siguientes:

Tabla 1. Razones de liquidez.

Indicador	Fórmula	Definición e Interpretación
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras,

		<p>deudas o pasivos a corto plazo.</p> <p>El indicador establece que por cada \$1 que la empresa debe a corto plazo cuenta con el resultado en \$ para respaldar la obligación. El resultado comienza a ser aceptable de 1.0, lo cual indica que si una empresa mantiene un estricto control de sus movimientos de efectivo, le bastará tener \$1 en activos corrientes por cada \$1 de pasivos corrientes.</p>
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	<p>Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus inventarios, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el recaudo de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda existir diferente a los inventarios.</p> <p>Este indicador nos muestra que por cada \$1 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con el resultado en \$ en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.</p>
Capital Neto de Trabajo	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	<p>Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal. De otra manera, éste cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación en número de veces.</p> <p>El resultado indica la porción de activos corrientes financiados con pasivos a largo plazo. Es conveniente mantener un capital de trabajo positivo en una cuantía razonable según el tamaño de</p>

		la empresa, así como una razón corriente superior a 1.0 para que no se presente un déficit de capital de trabajo.
--	--	---

Fuente: Elaboración propia, 2019. Nota. Compilación varios autores.

Razones de endeudamiento: Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera, se trata de establecer el riesgo que corren tanto los acreedores como los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento (Ortiz, 2003, p.256).

Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es toda una ciencia y su optimización depende, entre otras variables, de la situación de la economía, de la situación financiera de la empresa y en particular de los márgenes de rentabilidad, como del nivel de las tasas de interés vigentes. Por su parte, los acreedores prefieren que la empresa tenga un endeudamiento “bajo” como condición para otorgarle nueva financiación. Así mismo, es deseable que, para minimizar el riesgo, se tenga una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades (Ortiz, 2003, p.256).

Tabla 2. Razones de endeudamiento.

Indicador	Formula	Definición e interpretación
Nivel de Endeudamiento (Ne)	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	<p>Establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. En este indicador es importante evaluar en qué pasivos tiene la compañía la mayor participación, evaluando así el nivel de riesgo de la compañía.</p> <p>Este indicador determina que por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, \$ Ne han sido financiados por los acreedores (Bancos, proveedores, empleados).</p>
Endeudamiento Financiero (Ef)	$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas netas}}$	Determina el porcentaje que representan las obligaciones

		<p>financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo.</p> <p>Este indicador establece que las obligaciones financieras equivalen al Ef% de las ventas.</p>
Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas netas}}$	<p>Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas del mismo periodo. Entre más bajo sea este indicador es mejor para la compañía. En ningún caso es aconsejable que el impacto de la carga financiera supere el 10% de las venta</p>
Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Intereses pagados}}$	<p>Establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están directamente relacionados con su nivel de endeudamiento. En otras palabras, este indicador establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa e indica si la empresa dispone de capacidad, en términos de utilidad operacional, suficiente para pagar unos intereses superiores a los actuales.</p> <p>Este indicador refleja la generación de utilidad operacional, de cobertura de intereses el resultado en veces superior a los intereses pagados.</p> <p>Hay otras medidas de cobertura de intereses como: **Flujo de Caja Libre: Intereses **Efectivo Generado por la Operación: Interese</p>
Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}}$	<p>Determina qué porcentaje del total de pasivos con terceros tienen vencimiento corriente, es decir, inferior a un año</p>
Concentración de las Obligaciones Financieras	$\frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Pasivo total}}$	<p>Determina qué porcentaje del total de pasivos corresponde a deuda financiera.</p>

Fuente: Elaboración propia, 2019. Nota. Compilación varios autores.

Razones de actividad: Con los indicadores de actividad se pretende imprimir un sentido dinámico al análisis del uso de los recursos, mediante la comparación entre las cuentas del balance, que son estática, y las cuentas de resultados de naturaleza dinámica. Estos indicadores, llamados también indicadores de rotación, buscan medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, especialmente los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos (Ortiz, 2003, p.198).

Tabla 3. Razones de actividad.

Indicador	Formula	Definición interpretación
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	Establece el número de veces que gira las cuentas por cobrar, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.
Periodo Promedio de Cobro	$\frac{\text{Cuentas por pagar promedio} \times 360}{\text{Compras a crédito}}$	<p>Este indicador permite apreciar el tiempo, en número de días, que tarda una empresa en recuperar sus cuentas por cobrar a clientes, es decir, las originadas en las ventas de sus productos.</p> <p>Este indicador establece el número de días que en promedio la empresa tarda en recuperar su cartera o cuentas por cobrar a clientes, en otras palabras, el número de días que en promedio la totalidad de la cartera se convierte en efectivo.</p>
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de la mercancía vendida}}{\text{Inventario promedio}}$	Indica las veces que el inventario se convierte en efectivo durante el periodo.
Días de Inventario a Mano	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 360}{\text{Costo de la mercancía vendida}}$	Establece el número de días en promedio que la empresa convierte sus inventarios de mercancías a efectivo o a cuentas por cobrar, o lo que es igual, el número de días que en promedio dispone la compañía

		de inventarios suficientes para vender.
Rotación de Proveedores	$\frac{\text{Cuentas por pagar promedio} \times 360}{\text{Cuentas a crédito}}$	<p>Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Lo que una empresa debe pedirle a sus proveedores, como mínimo, es la financiación de las materias primas o las mercancías mientras no se transformen o se vendan.</p> <p>Este indicador expresa el número de días que las cuentas por pagar permanecen por pagar a los proveedores.</p>
Ciclo de Efectivo	$\text{Rotación de cartera (Días)} + \text{Rotación de inventarios (Días)} - \text{Rotación de proveedores (Días)}$	<p>Indica el número de días que una empresa tiene que financiar su operación con recursos costosos, diferentes del crédito de los proveedores. En otras palabras, es el tiempo que transcurre desde que la empresa invierte \$1 en la operación del negocio, hasta que lo vuelve a recuperar en efectivo.</p>

Fuente: Elaboración propia, 2019. Nota. Compilación varios autores.

Razones de rentabilidad: Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa en el control de los costos y gastos, tratando de esta manera de transformar las ventas en utilidades. Igualmente, con la aplicación de estos indicadores, los inversionistas pueden analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa, en particular la rentabilidad del patrimonio y del activo total (Ortiz, 2003, p.90).

Tabla 4. Razones de rentabilidad.

Indicador	Formula	Definición e interpretación
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$	<p>Es el porcentaje de utilidad que los dueños ganan sobre su inversión, a la luz de las cifras de los estados financieros.</p> <p>El resultado significa el porcentaje de la utilidad neta que corresponde sobre el patrimonio, es decir, el rendimiento sobre la inversión que obtuvieron los dueños o socios de la empresa. Este rendimiento debe compararse contra el costo de oportunidad de cada inversionista, es decir, lo máximo que podría ganar en otra inversión.</p>
Rentabilidad del Activo Total (ROA)	$\frac{\text{UODI}}{\text{Activo total promedio}}$	<p>Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o con patrimonio.</p> <p>El resultado significa el porcentaje de la utilidad operativa después de impuestos que corresponde sobre el activo total promedio, es decir, que por cada \$1 invertido en el activo total promedio, se genera una utilidad operativa después de impuestos sobre el resultado en \$.</p>
Rendimiento Sobre la Inversión (ROI)	$\frac{\text{UAI}}{\text{Pasivo financiero + Patrimonio}}$	<p>Mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de ésta, al mostrar qué porcentaje del dinero invertido se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar. Así mismo, permite conocer qué tan bueno ha sido el desempeño de la inversión.</p>

Fuente: Elaboración propia, 2019. Nota. Compilación varios autores.

2.2.1.2. Financiación empresarial: En sentido general puede definirse la financiación empresarial, como el fenómeno que surge por el hecho de la empresa incurrir en una serie de cargas o erogaciones fijas, operativas y financieras, con el fin de incrementar al máximo las utilidades de los propietarios. Como es lógico suponer, mientras mayores sean esas cargas fijas, mayor será el riesgo que asume la empresa y por lo tanto, también será mayor la rentabilidad esperada como consecuencia de ello. En este caso el riesgo se relaciona con la posibilidad de que en un momento determinado la empresa quede en imposibilidad de cubrir esas cargas fijas y deba asumir, por lo tanto, pérdidas elevadas debido al "efecto de palanca" que se explicará más adelante.

El punto de partida para el análisis del apalancamiento es el estado de resultados presentado bajo la metodología del sistema de costeo variable y en el cual deben quedar claramente identificados tres ítems a saber:

- Las ventas
- La utilidad antes de intereses e impuestos o utilidad operativa (UAI)
- La utilidad por acción (UPA)

Fuentes de financiamiento: Según Pedraza (2016), cualquier tipo de empresa (pública o privada), necesita contar con recursos financieros que le permitan cumplir sus funciones actuales o ampliarlas. También lo debe hacer si se trata de impulsar nuevos proyectos, ya que éstos implican una inversión adicional, por lo que necesita hacerse de los fondos suficientes, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Por su parte, Medina (2017) explica que a los medios por los que las personas físicas o morales se allegan de recursos, se les conoce como fuentes de financiamiento.

Por otra parte, explica Hernández (2016), que las empresas públicas o privadas que carecen de recursos, recurren a las fuentes de financiamiento que les facilitan adquirir los fondos suficientes para enfrentar sus gastos presentes, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ampliar sus instalaciones, etc. En este sentido, las

entidades económicas trabajan con recursos humanos, materiales y financieros, pero es con estos últimos que se pueden obtener los primeros.

Ahora bien, se debe tener en cuenta que las empresas que otorgan recursos financieros, operan bajo condiciones como tasas de interés, plazos, garantías, y en ocasiones conviene conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos (municipales, estatales o federales), respecto a la obtención de dichos recursos. En este orden de ideas, el proceso mediante el cual se obtienen recursos financieros, ya sean propios o ajenos, se le conoce con el nombre de financiamiento. Todo financiamiento es producto de una necesidad de liquidez para iniciar nuevos proyectos (Meriño, 2014).

Finalmente, es de resaltar que para que las fuentes de financiamiento sean aprovechadas de forma adecuada, es importante que la empresa conozca sus verdaderas necesidades monetarias, por ello es recomendable que se programen las inversiones a largo plazo como la compra de maquinaria o construcción de instalaciones, que conviene obtenerlas con créditos a largo plazo o en todo caso con capital propio, pues en el caso de que se llegaran a utilizar recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, puede crear falta de liquidez para pago de compromisos cotidianos, salarios, materia prima, sueldos, gastos menores, etc.

Apalancamiento Operativo: El tema de la Palanca Operativa tiene su fundamento similar al de la Física en la que con una palanca se levanta un objeto pesado utilizando una fuerza pequeña, paralelamente en las empresas altamente automatizadas un pequeño aumento en las ventas produce un aumento mayor en la Utilidad Neta, este es originado porque en este tipo de empresas generalmente tienen unos costos fijos altos, en las empresas donde este rubro no sea tan representativo el efecto de la palanca es mucho menor. La Palanca Operativa o Grado de Apalancamiento Operativo se define de la siguiente forma:

Grado de Apalancamiento Operativo = GAO

Ventas = V Costos Variables Totales = CV

Costos Fijos = CF

$$GAO = \frac{V - CV}{V - CV - CF}$$

Apalancamiento Financiero: En el apalancamiento operativo visto anteriormente no se tienen en cuenta los costos financieros, o sea el valor de los intereses de la deuda si la empresa utiliza este medio de financiamiento. Al contrario, el apalancamiento financiero si considera el costo de financiamiento y mide el efecto en las Utilidades Netas de incrementos en las utilidades operativas (o Utilidades antes de Impuestos e Intereses), es decir que considera a los intereses como los generadores de la palanca financiera, en otras palabras el gasto de intereses seria el costo fijo financiero, independientemente de la cantidad que produzca la empresa debe pagar la misma cantidad como costo de la deuda.

La Palanca Financiera o Grado de Apalancamiento Financiero se define de la siguiente forma:

Grado de Apalancamiento Financiero = GAF

UAI = Utilidades antes de Impuestos e Intereses

$$GAF = \frac{UAI}{UAI - intereses}$$

Apalancamiento Total: Si la UPA varía como consecuencia de una variación en las UAI es porque estas últimas a su vez han cambiado como consecuencia de una variación en las ventas. Quiere decir lo anterior, que puede medirse el efecto de una variación en las ventas sobre la UPA simplemente calculando el efecto combinado de ambos grados de apalancamiento, que se denominará Grado de Apalancamiento Total y que por definición relacionaría lo siguiente:

$$^{\circ}AT = \frac{\% \text{ de cambio en la UPA}}{\% \text{ de cambio en las ventas}}$$

Punto de equilibrio: Cuando se habla de economías de escala lo que se quiere decir es que a mayor producción el costo fijo por unidad disminuye, por lo

que para tratar este tema es muy importante diferenciar los tipos de costo que se presentan en las organizaciones que de acuerdo a este esquema son dos: costos fijos y costos variables. Los costos fijos son los que no varían con la producción por ejemplo el personal administrativo, el arrendamiento, los seguros etc., sin embargo, es bueno aclarar que lo anterior no significa que esto es ilimitado en determinado momento es posible que estos costos fijos sufran un salto de nivel como puede observarse en la gráfica, un ejemplo de esta situación sería la necesidad de alquilar una nueva bodega puesto que la actual no es suficiente para un nivel más alto de producción.

Los costos variables son los que varían con la producción, como la mano de obra directa y las materias primas; por ejemplo si la empresa "XX" decide trabajar horas extras en su planta, esto implica un mayor costo en estos rubros puesto que habrá que cancelarle a los empleados las horas adicionales y se necesitara mayor cantidad de materia prima para los nuevos niveles de producción; sin embargo la decisión anterior no implica un incremento un incremento del personal administrativo, por eso se considera este último como fijo.

Los conceptos anteriores permiten abordar un tema muy importante en las finanzas y es el relacionado con la determinación del nivel de ventas que permite a la empresa estar en equilibrio, es decir en el nivel donde no se gana ni se pierde, punto que nos permite tener un referente para el control de la Gestión de una empresa, conociéndolo se puede decidir que cual sería la cantidad a producir y vender para obtener utilidades. Fundamentando lo anterior el punto de equilibrio se define se de la siguiente forma: $VENTAS = COSTOS$.

Como los costos están compuestos por fijos y variables la ecuación anterior tomaría la siguiente forma:

$$VENTAS = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES \text{ (Ecuación \# 1)}$$

Las ventas son el producto de las cantidades vendidas por su precio y los costos variables son el producto de las cantidades por el costo variable por unidad expresados de la siguiente forma:

$$\text{VENTAS} = \text{Precio} \times \text{Cantidad}$$

$$\text{COSTOS VARIABLES} = \text{Costo Variable Unitario} \times \text{Cantidad}$$

Si, $P = \text{Precio}$

$cv = \text{Costo variable por unidad}$ $CF = \text{Costos Fijos}$

$Q = \text{Cantidades}$

2.2.2. Toma de decisiones.

Para Monsalve (2014), todo parte del principio de que, en todos los niveles de la organización, las personas constantemente toman decisiones y resuelven problemas. Es una actividad donde el punto de partida para actuar debería estar centrado en la ética, como vía para abordar la actual crisis de valores que muchas veces afecta el tomar decisiones, y que en no pocas oportunidades lleva al hombre a ser justo cumpliendo con sus obligaciones. Sin embargo, frecuentemente existe una dicotomía entre el individuo y los procesos decisionales, haciendo difícil lograr la comunicación y la participación voluntaria expresada libremente mediante el diálogo y los acuerdos desde el saber de convivencia, para vivir con la organización y no vivir de la organización, en una demostración de compromiso para decidir por convicción y no por coacción.

Por lo anterior se debe tener en cuenta que:

- La toma de decisiones es producto de propiciar acuerdos entre los y los actores de la organización.
- La toma de decisiones es producto del respeto por la disidencia y la pluralidad.

- La toma de decisiones requiere considerar el poder no como un acaparamiento de la verdad.
- La toma de decisiones propicia valores trascendentes desde la perspectiva del liderazgo transformacional centrado en la ética y en valores.

Estos postulados encuadran hacia la tendencia ideal de articular los valores de los miembros de una organización para hacerles sentir que su trabajo es importante; que es imprescindible el involucramiento de la dirección en el camino hacia el logro. Que se crece y promueve la autoestima, propicia nuevos conocimientos y comportamientos, para conectar egregiamente, el hablar y el hacer.

No se debe exponer los conceptos y teorías sobre toma de decisiones según los estilos de liderazgo y las dimensiones del ser, sin tener en cuenta el contexto empresarial o de negocios, la imagen del hombre serio, exitoso, capaz y emprendedor para darle sentido al estereotipo del contador público en su propio límite laboral. De tal forma que su desempeño, sea visto de una manera más acorde con los nuevos roles y las nuevas formas de tomar decisiones; en unos escenarios donde lo pulcro y lo ético deben prevalecer.

Durante la toma de decisiones se debe recurrir a la ética, para orientar en función de diálogos y acuerdos, para discernir cuál es el bien que está en juego. Los acuerdos generan normas o códigos éticos, no es dictar normas y después llegar a acuerdos, es acordar para normar; razón por la cual preceden, no suceden a las normas. Es así como se habla de un saber de convivencia, que si tiene un valor moral porque la convivencia es la diferencia para tomar decisiones con base a los acuerdos. (Cortina 1996)

2.2.2.1 Etapas de la toma de decisiones

Según Robbins & Coulter (2015), el proceso de toma de decisiones, incluye una serie de ocho etapas que comienza por identificar el problema y los criterios de decisión y por ponderarlos; enseguida se pasa a trazar, analizar y elegir una

alternativa para resolver el problema, y para concluir se evalúa la eficacia de la decisión.

Por otra parte, Benavides (2014), afirma que la toma de decisiones implica necesariamente que se tienen varias alternativas para solucionar los problemas o para aprovechar las oportunidades que se presentan dentro de la organización. La mayoría de los problemas, son recurrentes en empresas y organizaciones, esto hace que la toma de decisiones sea mucho más eficiente y efectiva para cada uno de los niveles que se tengan en las organizaciones.

Romeo (2013) Explica que se considera que el éxito de una organización depende gran parte de la rapidez y habilidad con que se implementen estrategias, ya sean en situaciones de crisis o en la implementación de nuevos esquemas modernos que mantengan a la empresa en un nivel competitivo de manera asertiva es decir, planear los procesos, por los que implica la toma de decisiones las organizaciones pueden ser analizadas como sistema de esta manera, los papeles que desempeñen los manager en la tomar medidas permiten conocer su forma de interactuar y categorizarlo con base en sus actividades y funciones.

El proceso de adquisición, presupone una serie de actividades y conocimientos para la elaboración de la estrategia o una meta jerarquía de metas estos pueden tener un sinnúmero de posibilidades y alternativas para su realización. Actualmente existen muchas formas, en la que los grupos de trabajo pueden tomar diferentes decisiones sobre los distintos problemas que se tengan dentro de las organizaciones como la Mesa redonda, el Philips 66, lluvia de ideas, con estos se podrán obtener mejores resultados (Gómez, 2016). La separación del proceso en etapas puede ser tan resumida o tan extensa como se desee, pero podemos identificar principalmente las siguientes etapas:

Identificar un problema: El proceso de toma de decisiones comienza con la existencia de un problema o, más específicamente, de una discrepancia entre la situación actual y la situación deseada. En este sentido, Robbins (2013) Explica que, en las organizaciones, los colaboradores toman decisiones, y ellos son los que

eligen entre dos o más alternativas, los gerentes son quienes determinan los calendarios de producción que se realizaran dentro de la organización o área de trabajo en el que cada uno se desenvuelve, eligen a los nuevos empleados y deciden como repartir los aumentos salariales.

En contraste Bonera (2014), afirma que, desde luego tomar esta decisión, no es competencia exclusiva solo de los gerentes, los empleados sin opinión también pueden tener participación a la hora de tomar decisiones, esto va a tener un efecto en su trabajo, y en las organizaciones. Las decisiones más notorias son las de presentarse o no a trabajar, el esfuerzo que aplica muchas veces para realizar sus labores diarias y si se quejan o no de una petición del jefe.

Identificar los criterios de decisión: Consiste en identificar aquellos aspectos que son relevantes al momento de tomar la decisión, es decir, aquellas pautas de las cuales depende la decisión que se tome (Salcedo, 2013). Además, en los últimos años son más las organizaciones que le dan la oportunidad a los empleados para que ellos puedan decidir sobre sus opiniones relativas a su trabajo, lo que antes se reservaba únicamente a los gerentes. Por tanto, la toma de decisiones es una parte importante y fundamental en el comportamiento organizacional, ya que las percepciones de los individuos influyen mucho en cómo se van a tomar sus decisiones en las organizaciones y cuál es la calidad de sus elecciones finales.

Ahora bien, es de resaltar lo expuesto por Betancur (2015), el cual detalla que el que toma decisiones óptimas requiere de una experiencia para poder elegir opciones constantes de máximo valor en el contexto de sus restricciones, para que de esta manera pueda facilitar el proceso de la decisión a tomar dentro de la organización.

Por esta razón, quien toma decisiones racionales necesita tener una extensa creatividad, para tener la capacidad de concebir ideas nuevas y para poder tomar decisiones correctas y útiles se trata de ideas distintas de lo que se ha hecho antes pero que también sean apropiadas para el problema o la oportunidad que se

presenta. Es importante la creatividad para la toma de decisiones porque permite a quien toma las decisiones comprender y evaluar más a fondo el problema o ver problemas que otros no ven, sin embargo, el valor más evidente de la creatividad es que ayuda a quien decide a identificar todas las alternativas viables, y para que de esta manera se puedan dar soluciones más acertadas y efectivas para poder mejorar las alternativas a los problemas que se tengan (Berrio, 2014).

Desarrollar las alternativas: En la cuarta etapa, quien toma la decisión tiene que preparar una lista de las alternativas viables que resuelvan el problema. No se hace ningún intento por evaluar las alternativas, solo se enumeran. Las alternativas son el resultado de la búsqueda y recopilación de datos que son clasificados y que se evalúan para que muestren una serie de caminos factibles que se pueden considerar como elecciones potenciales en la búsqueda de los objetivos (Maldonado & Pérez, 2015).

Las alternativas que se van a considerar para tomar una decisión tienen que garantizar que contienen toda la información pertinente sobre el problema, y que dicha decisión se ha obtenido mediante un trabajo en equipo tener a los expertos y responsables de su aplicación (Álvarez, 2016).

Algunas decisiones se ven bastante limitadas porque tienen un estilo autócrata y no permite que otras personas le den su punto de vista o sugerencias, o porque aun considerándose una toma de decisiones, el equipo no tiene la madurez o los conocimientos para trabajar auto administrado y suelen cometerse errores, como dejarse llevar por el criterio del que es el jefe, o como el de escoger la primera solución alternativa sin considerar si otras muestran mejores oportunidades. Un error muy común es el de dejarse llevar por pensar en alternativas que pudieran ser revolucionarias y mucho más ventajosas, la generación de las mejores alternativas implica una serie de pasos (Pedraza, 2016).

Analizar las alternativas: Después de identificar las alternativas, quien toma la decisión tiene que analizarlas críticamente. ¿Como? Las evalúa de acuerdo con los criterios establecidos en las etapas 1 y 2. Con esta comparación se revelan las

ventajas y desventajas de cada alternativa. En este sentido, detalla Quiroga, (2017), que algunos de los atributos que se evalúan puede ser de índole cuantitativa pero de bastante peso para considerar la posibilidad de dejarlos fuera, por lo que se puede intentar una escala arbitraria que permita cuantificarlos; la evaluación de alternativas debe hacerse para considerar primero aquellas que se les han ocurrido, antes de introducir criterios que quizás no se identifiquen con los propios objetivos, y ver soluciones poco convencionales que logren metas ambiciosas dentro de los límites de lo permisible.

Por su parte, Miranda (2014), explica que es importante saber que algunas alternativas se adaptaran mejor que otras al tipo de problemas por resolver, por lo que habrá que conocer el tipo de problema, y si este es recurrente o no. Cuatro categorías de alternativas se adaptan particularmente a problemas de tiempo específicos. Se sabe que la solución perfecta no existe, pero una decisión bien meditada que dejará satisfechas las necesidades permitirá pasar a otro orden de ideas con la satisfacción de haber actuado correctamente.

Seleccionar una alternativa: La sexta etapa consiste en elegir la mejor alternativa entre todas las consideradas. Después de ponderar todos los criterios de la decisión y de analizar todas las alternativas viables, simplemente escogemos aquella que generó el total mayor en la etapa 5 (Miranda, 2014).

La comparación de las ventajas y desventajas de cada alternativa describen qué pasará con cada una de ellas, es decir, que consecuencias se tendrán en cuanto a los objetivos la elección dependerá de lo bien que cada alternativa satisfaga esos objetivos y la importancia relativa que se les asigne, la descripción de las consecuencias de todas las alternativas dejará en la buena posición de hacer una elección afortunada, en tanto ésta sea exacta, completa y precisa (Espinoza, 2015).

Es de resaltar que, por lo general, en las decisiones importantes se persiguen objetivos contradictorios; no se puede tener todo lo que se quiere, tiene que existir un proceso para identificar qué criterio es más importante y cuánto se está dispuesto

a ceder por obtenerlo, hacer transacciones es una de las cosas más difíciles en la toma de decisiones cuanto más alternativas se tengan y más objetivos se persigan, más transacciones se tienen que realizar, el problema no es tanto el número de ellas, sino el hecho de que cada objetivo tiene su propia base de comparación (Gutiérrez & Guzmán, 2016).

Implementar la alternativa: En la etapa 7 se pone en marcha la decisión, lo que consiste en comunicarla a los afectados y lograr que se comprometan con ella. Por esta razón, dar por hecho que se sabe cuáles son las metas y se está de acuerdo con premisas de planeación claras, el primer paso en la toma de decisiones es desarrollar alternativas casi siempre hay alternativas para cualquier curso de acción (Sousa, 2015).

Por su parte, Miranda (2014), explica que en realidad si solo parece haber una forma de hacer algo, esa forma probablemente está equivocada si solo se puede pensar en un curso de acción único, es evidente que no se ha pensado bien, la capacidad de desarrollar alternativas a menudo es tan importante como ser aptos para seleccionar correctamente entre ellas por otra parte, la ingenuidad la investigación y el sentido común con frecuencia descubrirá tantas elecciones que ninguna de ellas será evaluada de manera adecuada. El gerente necesita ayudar en esta situación.

Un factor limitante obstruye la manera de lograr un objetivo deseado identificar los factores limitantes de una situación determinada hace posible precisar la búsqueda de alternativas a aquellas que superan los factores limitantes el principio del factor limitante establece que a identificar y superar esos factores que se oponen de manera importante a una meta, hace posible seleccionar el mejor curso de acción (Coronado & Marcial, 2017).

Evaluar la eficacia de la decisión: La última etapa del proceso consiste en evaluar el resultado de la decisión para saber si se resolvió el problema. ¿Se consiguió el resultado buscado con la alternativa elegida en la etapa 6 y puesta en

marcha en la etapa 7? En la sexta parte, en la que estudiamos la función de control, detallamos como evaluar los resultados (Miranda, 2014).

¿Qué ocurre si la evaluación muestra que el problema persiste? El gerente tiene que examinar que salió mal. ¿Definió mal el problema? ¿Cometió errores en la evaluación de las alternativas? ¿Elegió la alternativa correcta, pero la implanto mal? Las respuestas llevarán de vuelta al gerente a una de las etapas anteriores. Incluso es posible que deba repetir todo el proceso.

Del mismo modo, Dubrin (2000, citado por Noguera, 2016), describe la solución de problemas y toma de decisiones como procesos ordenados, aun así, no todas las soluciones o decisiones eficientes son producto de un proceso ordenado. El principio fundamental es que los administradores encuentren mejores soluciones para problemas complejos y en consecuencia toman mejores decisiones importantes o no programadas cuando siguen un proceso ordenado.

2.2.2.2 Proceso para la toma de decisiones: Bussinnes (2016) Explica que las decisiones empresariales son difíciles si tienen algo de incertidumbre y presentan muchas alternativas, si son complejas y tratan temas interpersonales. Otras acciones alternativas pueden ser también problemáticas si la alternativa tiene sus propias incógnitas y resultados desconocidos la complejidad también dificulta la toma de decisiones. Las decisiones también tocan muchas veces temas interpersonales, que, aunque son difíciles de medir y evaluar a menudo determinar el éxito o fracaso de las acciones emprendidas, a lo largo de los años la gente ha desarrollado técnicas para tratar todas estas dificultades, técnicas que forman parte de un proceso de decisiones lógico para su proceso debe tomarse en cuenta.

Por su parte, Pernia (2014), afirma que la idea de un proceso es básica para la toma de decisiones, uno de los descubrimientos más notables de los pensadores empresariales desde hace varias décadas, es el proceso más crítico para que los resultados sean mucho más efectivos. Ser inteligente o trabajar constantemente no asegura la calidad ni la cantidad del efecto que se espera del colaborador, el resultado sería cuestión de suerte, en cambio sí existe un proceso adecuado la

productividad se adaptará a un proceso mucho más efectivo y se obtendrán mejores ganancias.

Ahora bien, Moody (2011, citado por Pertuza, 2017), describe este proceso como un circuito cerrado, que se inicia con la toma de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento del mismo y su definición. Debe ubicarse la existencia de un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real; por ejemplo, si se calculan los gastos mensuales y se descubre que se gasta más de lo presupuestado, surge la necesidad de una decisión, ya que hay una disparidad entre el nivel de gasto deseado y el gasto real.

Identificación y Diagnóstico: Los gerentes deben de tener la capacidad para descubrir e identificar las situaciones problemáticas, y como tomar los correctivos necesarios mediante un adecuado proceso de tomas de decisiones. La identificación y diagnóstico del problema es la parte más importante de todo el proceso, debido a que la identificación de un problema trae como resultado la toma de una decisión. Por ello es de suma importancia agotar esfuerzos y recursos de la organización en la identificación de la problemática, para lograr una visión clara y precisa de la situación a enfrentar.

Por otra parte, es necesario el poder crear un ambiente en el cual sean posibles las decisiones efectivas en una cultura de ordeno y mando las decisiones se toman según la preferencia de los individuos más poderosos. Por muy bien informadas que estén toda decisión en estas circunstancias, un método consiste para tratar decisiones importantes (Pinzón, 2016).

Es de resaltar que, para poder establecer el contexto del éxito, en la toma de decisiones se debe escoger entre dos o más alternativas. Todas las personas tomamos decisiones todos los días de nuestra vida. Todas las decisiones siguen un proceso común, de tal manera que no hay diferencias en la toma de decisiones de tipo administrativo. Este proceso de decisión puede ser descrito mediante pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que toman decisiones, sean estas simples o complejas. (Robbins, 2013).

Obtención de la Información: Es importante reunir toda la información necesaria de la situación, para el planteamiento de las alternativas. Búsqueda de datos, hechos e información del problema, información del entorno (interno y externo). De esta forma, detalla Agudelo (2015), que toda decisión acertada depende de conocer claramente los problemas y de qué manera afecta cada uno de ellos a los objetivos de la empresa es fundamental determinar la naturaleza del problema.

Después de haber expuesto adecuadamente el problema, los encargados de tomar la decisión tendrán que desarrollar posibles alternativas si no hay dificultades no se podrá tomar una decisión. En este contexto explica Rosado (2013), que la información que se obtenga es importante por ayudar a describir los problemas que se presentan en el proceso de toma de decisiones, por lo tanto, se podrá conocer a fondo la situación actual de la empresa.

Evaluación de Alternativas: Una vez haya determinado un conjunto realista de alternativas, tendrá que evaluar su viabilidad, además del riesgo e implicaciones de cada una de ellas, existen muchas herramientas analíticas para este propósito (Reales; Monsalvo; Cáceres & Torres, (2017).

En la evaluación de las alternativas, el gerente decidirá cuál es la más acertada, las más acorde con la solución del problema. Y deberá considerar las estrategias de la compañía, a corto, mediano y largo plazo, analizando y comparando entre sí las alternativas, para determinar cuál es la más conveniente. La conveniencia de una solución es tener en cuenta el impacto y resultado final de esta, considerando el beneficio que a corto plazo pueda generar en las estrategias de la empresa.

Los gerentes deben ser estrictamente cuidadosos al momento de decidir las estrategias a tomar. Los procesos de decisión en las organizaciones son muy importantes porque generalmente afectan todos los procesos humanos dentro de las mismas: La comunicación, la motivación, el liderazgo, el manejo de conflictos, y otros más. (Robbins, 2013).

Certidumbre, Incertidumbre y Riesgos: El mayor de los retos a los que un gerente se enfrenta, es el tomar decisiones en condiciones de incertidumbre y riesgo. La falta de información y no prever con certeza los resultados y consecuencias, pone en peligro la posición del gerente (Peñaloza; Benavides; Hurtado & Castro, 2016).

En condiciones de certeza el gerente tiene información exacta, medible, confiable y completa sobre el problema, conoce las posibles soluciones y conoce los resultados e impactos de cada una de las alternativas consideradas. El gerente por lo general cuenta con toda la información disponible para la toma de decisiones, sin embargo, teniendo toda la información disponible, no siempre podrá tener la oportunidad de analizar cada una de las alternativas (Molina, 2012).

Cuando el gerente no esté seguro de los resultados a obtener, estará enfrentado una situación de riesgo, debiendo analizar los beneficios y viabilidad de los resultados de la decisión. En la alta gerencia es mejor posponer las decisiones hasta alcanzar condiciones de menor incertidumbre, con el fin de reducir los riesgos que involucran la decisión. El proceso de toma de decisiones involucra una serie de aspectos importantes para las compañías. Una decisión equivocada puede llevar a una compañía a la quiebra o éxito (Bonet & Pizano, 2014).

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Control: El control es un proceso mediante el cual la administración se cerciora si lo que ocurre concuerda con lo que supuestamente debiera ocurrir, de lo contrario, será necesario que se hagan los ajustes o correcciones necesarios.

Cliente: es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago. Quien compra, es el comprador, y quien consume el consumidor. Normalmente, cliente, comprador y consumidor son la misma persona.

Estados financieros: son informes y reportes que utilizan las instituciones para transmitir la situación económica, financiera y los cambios que experimenta la

misma a una fecha o período determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestor, regulador y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

Finanzas: Según, Microsoft Encarta (2007, p. 214). Las finanzas, en economía, son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Por extensión también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la Administración, en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos.

Organización: son sistemas sociales diseñados para lograr metas y objetivos por medio de los recursos humanos o de la gestión del talento humano y de otro tipo. También se definen como un convenio sistemático entre personas para lograr algún propósito específico. Las Organizaciones son el objeto de estudio de la Ciencia de la Administración, y a su vez de algunas áreas de estudio de otras disciplinas como la Sociología, la Economía y la Psicología.

Obligaciones: se define como la presión que ejerce la razón sobre la voluntad, enfrente de un valor. Por ello, está lejos de ser una presión originada en la autoridad, o en la sociedad, o en el inconsciente, o en el miedo al castigo. La obligación moral no es la obligación que se siente por la presión externa, ni mucho menos ese tipo de acción psíquica originada por el inconsciente.

Perdida: Se refiere a situaciones con resultados negativos, los cuales surgen cuando los gastos son superiores a los ingresos.

Rentabilidad: capacidad que tiene un negocio para generar ganancia o utilidad.

2.4. DEFINICION DE VARIABLES

2.4.1. Definición nominal.

Análisis financiero – Toma de decisiones

2.4.2. Definición Conceptual.

Toma de decisiones: Según Sotelo (2013), es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración), etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

Análisis financiero: Hernández (2013), define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. (p. 148)

2.4.3. Definición Operacional.

Análisis Financiero: Operacionalmente, para la consecución de los objetivos, se analizará la variable análisis financieros, sus dimensiones Razones o indicadores financieros y Financiación empresarial y apalancamiento, con sus respectivos indicadores razones de liquidez, razones de endeudamiento, razones de actividad, razones de rentabilidad, fuentes de financiación, apalancamiento operativo, apalancamiento financiero, apalancamiento total y punto de equilibrio. Todo esto por medio de la encuesta tipo Likert como fuente de recolección de datos.

Toma de decisiones: Operacionalmente, para la consecución de los objetivos, se analizará la variable toma de decisiones, sus dimensiones etapas y

procesos, con sus respectivos indicadores. Identificación de un problema, identificar los criterios de decisión, asignar pesos a los criterios, desarrollar alternativas, analizar las alternativas, seleccionar una alternativa, implementar una alternativa, evaluar la eficacia de la decisión Todo esto por medio de la encuesta tipo Likert como fuente de recolección de datos.

Tabla 5. Operacionalización de la variable.

Objetivo general: Analizar la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.					
Objetivos específicos	Variable	Dimensión	Indicadores		
Identificar los indicadores financieros aplicables a la gestión del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.	Análisis Financiero	Indicadores financieros	Razones de liquidez		
			Razones de endeudamiento		
			Razones de actividad		
			Razones de rentabilidad		
Describir la financiación empresarial del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.	Análisis Financiero	Financiación empresarial	Fuentes de financiación		
			Apalancamiento operativo		
			Apalancamiento financiero		
			Apalancamiento total		
			Punto de equilibrio		
Caracterizar las etapas de toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.	Toma de decisiones	Etapas de la toma de decisiones	Identificar un problema		
			Identificar los criterios de decisión		
			Desarrollar las alternativas Analizar las alternativas Seleccionar una alternativa Implementar la alternativa Evaluar la eficacia de la decisión		
			Determinar el proceso de toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.	Proceso de toma de decisiones	Identificación y Diagnóstico
					Obtención de la Información
Evaluación de Alternativas					
Certidumbre, Incertidumbre y Riesgos					
Proponer estrategias que permitan aprovechar los datos del análisis financiero para minimizar los riesgos y toma de decisiones acertadas en el Almacén	El desarrollo de este se dará con el cumplimiento de los objetivos anteriores.				

de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha. Buscando mejorar los procesos de toma de decisiones.	
--	--

Fuente: Elaboración propia, 2020.

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

Este capítulo corresponde a la estrategia metodológica con la cual se enfoca el problema y se buscan las respuestas, es decir la forma en que se realiza la investigación desde las ciencias económicas y administrativas. En el acercamiento al objeto de estudio se fueron identificando determinados elementos metodológicos e investigativos que conformaron el método, el cual definió la relación entre el objeto y los investigadores, caracterizado por la reflexión constante en el contacto con la realidad.

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de la presente investigación es el Cuantitativo, el cual según Hernández, Fernández y Baptista (2014), es aquel que se basa en los datos exactos, busca dar respuesta a conjeturas generales a partir de la determinación objetiva de la realidad, es medible y debe ser alcanzable.

La presente investigación se realizó desde el enfoque cuantitativo, en este enfoque se utiliza la recolección y el análisis de datos de la población para contestar preguntas de investigación y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población, los cuales permitieron la construcción y la demostración de las teorías a través del razonamiento deductivo. (Méndez, 2012, p. 56)

De antemano, esta investigación se basó en un enfoque cuantitativo, porque se realizó un análisis detallado de los datos obtenidos de la encuesta aplicada a la población objeto de estudio, luego se tabularon los resultados obtenidos, de tal manera que se pueda realizar una interpretación profunda de los mismos, con el fin de poder identificar las distintas características de la incidencia del análisis

financiero en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha. Con todo esto se buscó poder entender el fenómeno, para de esta forma establecer el impacto que este género en la población objeto de estudio y en la sociedad en general. (Hernández, 2014, p. 138)

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación escogido para el presente estudio es el descriptivo, ya que según Hernández (2014), los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. En tal sentido, la presente investigación se clasifica como descriptiva, porque se especifica naturalmente todas las propiedades importantes encontradas en el análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

En opinión de Méndez C. (2004, p. 136) "los estudios descriptivos tienen como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de la investigación". Por lo que, el investigador no interviene para modificar la condición inicial de los sujetos involucrados en la problemática; más recolectará la información personalmente.

3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Todo estudio debe estar regido por una serie de actividades sucesivas y organizadas que indiquen los pasos o técnicas, permitiendo así, recolectar y analizar datos, así como también, expresen la metodología desarrollada a través de patrones de diseño adaptados a la investigación.

El diseño de una investigación para Guanipa (2010), debe estar guiado, por la idea, además indica que no hay técnica, apropiada o inapropiada, sino que depende de la adecuación que el investigador haga de ella. Dependiendo de la naturaleza

del objeto de estudio. De acuerdo con este planteamiento Tamayo (2014), define el diseño de la investigación como “la estructura a seguir en una investigación, ejerciendo el control de esta a fin de encontrar resultados confiables y su relación con los interrogantes surgidos de los supuestos e hipótesis-problema”.

Es por ello que el presente estudio se ubica dentro del diseño de campo, no experimental, transversal o transaccional. Así mismo el diseño de investigación según Hurtado (2010), se refiere al donde y cuando se recopila la información. Hernández y otros, (2014 p. 189), señalan que “el diseño no experimental; no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador”.

Además, radica en el hecho de la necesidad de generar un estudio que analice como es la incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha, para ello es importante describir la situación actual de la organización, de esta forma poder determinar cómo es el manejo de la gestión financiera. Siendo estos elementos parte del problema ya existente ajeno al control directo de quien investiga, en este caso la investigación se limita a la descripción de los aspectos relevantes que ayudan a definir el sistema, sin cambiar alguna condición, sino viendo como ocurren en su contexto natural.

A su vez, este estudio se considera del tipo transversal o transaccional, ya que, permite “Recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir la variable en un momento dado” Hernández y otros (2014 p. 192). En tal sentido la información será recolectada una sola vez, aplicando la encuesta a los colaboradores del almacén de repuesto y frenos Donde John en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

En función al criterio de Sierra R, (2012, p. 364) "La población está determinada por el conjunto de unidades de observación, de la cual se van a obtener

los datos". Ello refiere a la población que presta sus servicios o labora en el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha. Por su parte, Arias (2013, p. 49), señala que la población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan en los elementos o unidades, personas, instituto o cosas, involucradas en la investigación.

Por su parte para Arias (2013), la población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y los objetivos de estudio. Así mismo Balestrini (2006), afirma que una población o universo puede estar referido a cualquier conjunto de elementos de los cuales se pretende indagar y conocer sus características, o una de ellas y para el cual serán válidas las conclusiones obtenidas en la investigación.

De acuerdo con información suministrada por el propietario del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha, las personas encargadas de la parte financiera del almacén es el propietario y un contador, por ende, estas dos personas serán la población muestra del estudio. Debido a la poca información derivada de dos encuestas, se optó por desarrollar el análisis de la información mediante la utilización de los indicadores financieros en sus distintas modalidades incluidas en el aparte de las bases teóricas. Para ello se logró obtener el Estado de Situación Financiera Conforme a las NIIF PYMES de los años 2019 y 2020 (Ver Anexo A), al igual que el Estado de Resultados y Otros Resultados, Conforme a las NIIF PYMES (Ver Anexo B) del negocio en mención.

3.5 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

Para desarrollar una investigación, "es necesario identificar una técnica eficiente de recolección de información, que garantice recopilar los datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación". En esta investigación se utilizaron como técnicas la observación Directa y la aplicación de los indicadores financieros.

Observación: Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “la observación consiste en el registro sistemático, cálido y confiable de comportamientos o conductas manifiestas”. En relación con la observación Méndez (2012), señala que ésta se hace “a través de formularios, los cuales tienen aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás sistemas de conocimiento. La observación se realizó cuando se visitó el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha y se comenzó a realizar el proceso investigativo, de igual modo en el momento de aplicarle a la población objeto de estudio la encuesta tipo Likert.

Encuesta: La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, Existen distintos tipos de encuestas, según el tipo de estudio que se quiera realizar, para el presente estudio se utilizó la encuesta tipo Likert, la cual es una encuesta estructurada y formal, que se presenta a manera de escala. (Méndez, 2012, p. 124)

Escala Likert: La escala de Likert mide actitudes o predisposiciones individuales en contextos sociales particulares. Se le conoce como escala sumada debido a que la puntuación de cada unidad de análisis se obtiene mediante la sumatoria de las respuestas obtenidas en cada ítem. (Méndez, 2012, p. 152). La escala se construye en función de una serie de ítems que reflejan una actitud positiva o negativa acerca de un estímulo o referente. Cada ítem está estructurado con cinco alternativas de respuesta: Siempre, casi siempre, a veces, casi nunca y nunca.

Finalmente, para la recolección de los datos se utilizó un programa o software estadístico SPSS versión 23 que describe datos cuantitativos. El programa consiste en un módulo base y módulos anexos que se han ido actualizando constantemente con nuevos procedimientos estadísticos. Cada uno de estos módulos se compra por separado.

Tabla 6. Alternativas de respuestas.

No	ALTERNATIVA DE RESPUESTA
5	Totalmente de Acuerdo
4	Medianamente de Acuerdo
3	Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo
2	Medianamente en desacuerdo
1	Totalmente en Desacuerdo

Fuente: Elaboración propia, 2021.

CAPITULO IV

4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Como se indicó en la parte correspondiente a la población y muestra del Marco Metodológico, para obtener resultados coherentes y consistentes con el objetivo de la investigación, se tuvo en cuenta los estados financieros relacionados con el Estado de Situación Financiera Conforme a las NIIF PYMES y el Estado de Resultados y Otros Resultados Conforme a las NIIF PYMES del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, correspondientes a los años 2019 y 2020; insumos que se utilizaron para obtener la información referente a los principales indicadores financieros, los cuales se analizan a continuación:

En primer lugar, se analiza lo correspondiente a las Razones de Liquidez y dentro de esta se calcula la Razón Corriente, para los años 2019 y 2020, de la manera siguiente:

$$\text{Razón corriente}_{2019} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \$116.914.000/30.900.000 = \$ 3,78.$$

$$\text{Razón corriente}_{2020} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \$133.750.000/36.092.000 = \$ 3,71.$$

La razón corriente tiene como finalidad mostrar la capacidad que tiene la empresa para responder por las deudas contraídas en el corto plazo. Bajo esa premisa se detecta que el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, para el año 2019 disponía de \$3,78 pesos de activos, para responder por cada peso de sus activos y de esa forma cumplir sus compromisos a corto plazo. Para el año 2020 esta razón se mantiene con un ligera baja en sus activos a \$3,71 pesos que sirven como respaldo a cada peso que se adeude de sus pasivos, convirtiéndose esta razón en un indicador de excelente presentación para obtener préstamos a nivel nacional e internacional para ampliaciones futuras u otra actividad financiera en la que se requiera capital para el negocio.

Seguidamente se estudia lo atinente a la Prueba Ácida, la cual es un indicador que precisa la capacidad que tiene la empresa para generar flujos de caja sin necesidad de acudir a la venta sus inventarios y se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Prueba Ácida}_{2019} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\$116.914.000 - 80.000.000}{18.135.000} = \$ 2,036.$$

$$\text{Prueba Ácida}_{2020} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{=\$133.750.000 - 76.560.000}{13.638.800} = \$ 4,19.$$

Lo que se muestra en los resultados es que la empresa tiene una muy buena capacidad de pago, sin necesidad de recurrir a la venta de esos haberes. En sintonía con los datos calculados para esta prueba se determina que para el año 2019, la empresa disponía de \$2,036 pesos para asumir sus compromisos financieros; para 2020 la situación es mucho más holgada, pues el resultado de ese cálculo se eleva a \$4,19 pesos, dinero disponible para cancelar deudas y que no debe depender de la venta de sus inventarios para pagar compromisos.

El Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, muestra una vez más la solidez de sus recursos para afrontar deudas y compromisos de manera eficiente, pues estos son manejados de manera cautelosa y con buen criterio de empresa. Un tercer indicador corresponde al Capital Neto de Trabajo, o simplemente llamado Capital de Trabajo, es el monto de dinero o circulante, que la empresa dispone para sus actividades cotidianas; esta razón se representa mediante la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Capital Neto de Trabajo}_{2019} &= \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ &= \$116.914.000 - 27.900.000 = \$89.014.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Capital Neto de Trabajo}_{2020} &= \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ &= \$133.750.000 - 34.097.000 = \$133.750.000 \end{aligned}$$

Para el análisis de la información obtenida por medio de los cálculos se llegó a la conclusión que, el capital de trabajo para el año 2019 fue de un monto que asciende a la suma de \$89.014.000 y para el año de 2020 se incrementó el monto anterior en un 50,26%, dando como resultado \$133.750.000. Estos resultados muestran la solidez del negocio y las sumas disponibles evidencian que la administración y los procesos contables que se vienen implementando son los correctos y adecuados; teniendo en cuenta que la mayoría de los negocios establecidos en esta jurisdicción territorial no están registrando estos comportamientos, debido a que no tienen implementados este tipo de controles y procesos dentro de su organización.

En segundo lugar, se analizan las razones de endeudamiento, que en su composición se distinguen los siguientes indicadores:

$$\text{Nivel de Endeudamiento 2019} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{52.400.00}{131.919.000} = 39,72\%$$

$$\text{Nivel de Endeudamiento 2020} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{54.716.00}{157.052.00} = 35\%$$

Analizando estos resultados del nivel de endeudamiento se puede precisar que para el año 2019, la empresa Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, los acreedores tenían un 39,72% de participación y el mayor nivel de riesgo se descansaba en los pasivos no corrientes. Para el año 2020 el nivel de endeudamiento bajó al 35%, indicando que los acreedores han financiado este porcentaje de activos dentro de las actividades propias del negocio. En ese sentido se puede asegurar que esta cifra es favorable para el negocio debido a que disminuye el nivel de endeudamiento con terceros y entidades crediticias, permitiendo que el giro empresarial sea más autónomo y disponga de capital propio para continuar su actividad.

En cuanto a nivel toma de decisiones se puede precisar que el Almacén de Repuestos Donde John, en la medida que este indicador siga bajando, puede irse comprometiendo con otros activos que considere necesarios para ampliar la gama

de productos o servicios que se requieran para diversificar el negocio o depender de sus propios recursos, sin necesidad de endeudarse si así lo considera necesario.

Continuando en la misma línea se encuentra el endeudamiento financiero, ratio que se calcula a partir de la siguiente ecuación:

$$\text{Endeudamiento Financiero}_{2019} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas netas}} =$$

$$9.765.000/170.245.000 = 34,83\%.$$

$$\text{Endeudamiento Financiero}_{2020} = \frac{\text{Obligaciones financiera}}{\text{Ventas netas}} =$$

$$20.458.20/185.884.000 = 11\%.$$

Con respecto al endeudamiento financiero se puede asegurar que para el año 2019 las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del mismo periodo es del 34,83%; con relación al mismo indicador, en el año 2020, este se ubicó en un 11%, disminuyendo ostensiblemente el nivel de endeudamiento financiero. Este resultado pone de manifiesto la independencia económica y solidez que va alcanzando el negocio y su buena administración en el manejo financiero.

En el mismo sentido, pero ahora tratando el tema relacionado con el impacto de la carga financiera, el cual refleja la marca que deja impresa la serie de gastos sobre las ventas; indicador que se detalla en la ecuación siguiente:

$$\text{Impacto de la Carga Financiera}_{2019} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas netas}} = \$9.637.850/170.245.000$$

$$= 5,66\%.$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera}_{2020} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas netas}} = \$8.000.500/185.884.000$$

$$= 4,30\%$$

Lo que las cifras reflejan tanto para el año 2019 y 2020 es que el impacto de la carga financiera sobre las ventas, pues para el primer año (2019) esta cifra alcanza un 5,66%, que para el año 2020 la cifra baja a un 4,30%, indicando con ello esas cifras, el impacto que los gastos financieros ejercen sobre el total de las ventas; por lo que

se recomienda que se continúe manejando estos niveles, que son altamente favorables para el Almacén de Repuestos y Frenos Donde John. Implica lo anterior que la empresa debe continuar en esa política e implementar estrategias como la de seguir disminuyendo los gastos financieros y a la vez potenciar el incremento de las ventas.

Dándole continuidad al análisis de estos indicadores financieros, se detecta el de cobertura de intereses, el cual indica cuántas veces el flujo de caja producido por la empresa son superiores a las cargas financieras que debe cancelar Esta relación se refleja en la ecuación que se adjunta a continuación:

$$\text{Cobertura de intereses}_{2019} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Intereses pagados}} = \$56.994.000/59.500 = 957,88$$

$$\text{Cobertura de intereses}_{2020} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Intereses pagados}} = \$56.994.000/175.000 = 325,68$$

Este indicador arroja cifras muy concretas en relación con la capacidad de pagos que la empresa dispone para pagar los compromisos financieros que adquiera y es así que en el año 2019 se analiza que en ese periodo tenía 957,88 veces para cancelar sus compromisos, mientras que para el 2020, descendió a 325,68 veces, indicando que la empresa si dispone de los recursos necesarios para afrontar este tipo de compromisos.

Por su parte se pasa al indicador Concentración del endeudamiento a corto plazo, situación que se observa en la ecuación financiera siguiente:

$$\text{Concentración del endeudamiento a corto plazo}_{2019} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}} =$$

$$\$18.135.000/52.400.000 = 34,68\%$$

$$\text{Concentración del endeudamiento a corto plazo}_{2020} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}} =$$

$$\$13.638.800/54.716.000 = 24,92\%$$

Las cifras anteriores indican que el porcentaje de pasivos comprometidos con terceros tienen vencimiento a corto plazo en un 24,68 % para el año 2019, mientras

que para 2020 las cifras de esos mismos pasivos a corto plazo arrojan un valor porcentual del 24,92%, es decir que ha disminuido la deuda por estos conceptos para este último año, por este concepto.

Finalmente, se determina el análisis del indicador Concentración de las obligaciones financieras, descripción que se incluye en la ecuación que a continuación se muestra:

$$\text{Concentración de las obligaciones financieras}_{2019} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Pasivo total}} = \\ \$9.765.00/52.400.000 = 18,63\%$$

$$\text{Concentración de las obligaciones financieras}_{2020} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Pasivo total}} = \\ \$20.458.200/54.716.000 = 37,38\%.$$

Indican las anteriores cifras que para el año 2019 la empresa tenía un 18,63% de los pasivos comprometidos con las deudas financieras y para 2020, el monto ascendía a un 37,38%.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

A continuación, se exponen cada una de las conclusiones a las que se ha llegado una vez se han analizados los datos, para luego proceder a emitir los conceptos propios de los resultados del presente estudio. Con relación a los objetivos planteados al principio de la investigación y habiendo cumplido cada uno de los lineamientos establecidos, se darán una serie de cierres en las cuales se detallará el proceso investigativo y la finalidad del mismo.

En primer lugar y teniendo en cuenta el objetivo específico inicial (a), el cual busca Caracterizar los indicadores financieros aplicables a la gestión del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha y en este aspecto se calcularon las razones de liquidez que en esta organización miden la capacidad para atender sus obligaciones y además se compromete en el desarrollo del efectivo a corto plazo de aquellos proveedores que la acreditan.

Asimismo, detallan los colaboradores que en esta organización se presentan dos ítems asociados a la razón corriente, que son aquellos activos corrientes o pasivos corrientes ligados a esa capacidad que tienen para cumplir las obligaciones financieras ligadas a las deudas a corto plazo. Este indicador es excelente pues demuestra que la empresa dispone de \$3 en activos para respaldar \$1 del pasivo. Del mismo modo, se presenta una prueba ácida donde se determinan los activos corrientes con relación a los inventarios para poder medir estos pasivos corrientes, decir la capacidad que tiene la empresa en cuanto a esto de inventarios y dinero en cuentas o caja, con lo cual se mide la rentabilidad de la empresa. La relación en 2019 era muy estrecha (1,19), la cual pasa a 2,23 en 2020.

Por otra parte, el capital de trabajo en el periodo 2019-2020 se incrementó en 1.5 veces, permitiendo establecer que se dispone de más recursos para realizar las actividades fundamentales del giro del negocio de manera permanente. Dentro de

las razones de endeudamiento, estas pueden medir el grado de compromiso de la organización, así como los créditos que se deben cumplir a los acreedores puesto que este almacén está dentro de las Mipymes y es una organización pequeña, la cual se apoya en créditos bancarios que le permiten generar inversiones. Analizando estas cifras se observa que el nivel de endeudamiento disminuyó en 4 puntos en el periodo 2019-2020.

Ahora bien, detallan los colaboradores que, dentro del endeudamiento financiero que representa las obligaciones financieras a corto y largo con respecto a las ventas del periodo, donde se pueda deducir un impacto de la carga financiera que en el periodo 2019-2020, bajó un 23%. En relación con el impacto de la carga financiera se encuentra que el indicador se sitúa por debajo del estándar del 10% el cual bajó 1,36% en el periodo 2019-2020. Igualmente, la cobertura de intereses precisa que con la utilidad operacional se pueden pagar intereses superiores a las tasas actuales, pero esa no es la política que persigue la organización comercial. Por su parte la concentración de endeudamiento a corto plazo disminuyó un 10% en el periodo 2019-2020.

Asimismo, con relación a las razones de actividad, la organización plantea que, dentro de su actividad primaria, que es la venta de repuestos automotrices, solo se maneja un libro de venta diario, el cual de manera semanal se adjunta a un libro mayor de cuentas, lo cual no es eficaz, pues dentro de la actividad que se desarrolla también se prestan servicios de mecánica, el valor de este servicio varía según la actividad o los requerimientos de los usuarios. En este sentido, la inestabilidad económica de este almacén recae sobre estas razones de actividad, puesto que no se mide de forma exacta constante y estable la rotación de inventarios, así como los servicios que se prestan a la comunidad.

De otro lado, con relación a las razones de rentabilidad, está ligada al rendimiento financiero de la organización, y se plantea de una forma efectiva cuando dentro de los procesos administrativos de la empresa hay un control estricto en cuanto a costos y gastos, cuando esto no se presenta tienda transformarse en un ambiente inestable financieramente. Es por esto, que dentro de esta razón de rentabilidad la

organización presenta falencias debido a que dentro de la utilidad neta es decir el patrimonio, no se maneja un porcentaje de utilidad que permita conocer de forma real el porcentaje de ganancias de los productos que se están vendiendo, como tampoco se conoce la estabilidad financiera a corto y mediano plazo.

Por otra parte, en segundo lugar y teniendo en cuenta el objetivo específico (b), el cual se definió como: Describir la financiación empresarial del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Luego de analizar la información suministrada por los colaboradores, se pudo develar el estado actual de la financiación empresarial del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, ubicado en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha, particularmente se pudo conocer qué dentro de la fuente de financiamiento de esta organización están los préstamos bancarios, los cuales manejan una tasa de interés regular medida por el Estado, pero que para estas organizaciones pequeñas tiende a ser una carga, debido a que las ventas en el último período o año calendario han sido muy regulares en toda la economía de la ciudad. Es por esto, que la organización no ha podido cumplir de forma estable con estos compromisos y ha tenido que requerir nuevos créditos en otras organizaciones para suplir deudas atrasadas.

Por otro lado, con relación al apalancamiento operativo, es desconocido por la organización y aunque los servicios que presta de mecánica en el almacén, genera recursos que de forma directa apalancan operativamente la organización que, con las ventas de los productos no pueden recibir, pues todos los días no venden una cantidad considerable de productos, pero si ofertan servicios de mecánica automotriz que de forma directa contribuyen a la estabilidad financiera de la organización.

De otro lado, el apalancamiento financiero de la organización está asociado a los costos financieros o sea el valor del interés de la deuda de la empresa, la cual presenta unos montos con entidades financieras bancarias que han tenido que suplir con inversiones externas para no generar altos intereses de mora.

Ahora bien, en tercer lugar y teniendo en cuenta el objetivo específico (c), el cual se definió como: Identificar las etapas de toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha, se encontró, particularmente con la identificación del problema, que la organización presenta falencias en este proceso, pues aunque conoce su situación financiera no se ha analizado en profundidad, aun teniendo con estados financieros periódicos, no reconocen que el problema que tienen actualmente, es que presentan muchos créditos bancarios, los cuales no pueden cubrir a tiempo generando intereses de mora lo cual aumenta la deuda. Del mismo modo, la organización acredita mucho sus productos y las personas o empresas que obtienen estos créditos no pagan a tiempo, mientras que la empresa objeto de estudio tiene la obligación de pagarle a sus acreedores en unos plazos de 60 y 90 días.

Por otro lado, la organización no tiene en cuenta criterios en cuanto a la toma de decisión, puesto que las inversiones que realizan parten de la decisión del dueño del almacén pero no tiene en cuenta un asesoramiento por parte de expertos en el área contable, donde la organización adquiere nuevos productos para suministrarlos a los compradores, pero no tiene en cuenta la calidad de esos productos ni el impacto que tendrán en el mercado, llegando compras innecesarias que lo que hacen es aumentar el stock de productos, pero no aumentan el nivel de ventas.

Ahora bien, con relación al desarrollo de las estrategias dirigidas hacia las alternativas adecuadas en cuánto la toma de decisiones, se encontró que el proceso de toma de decisiones es inadecuado pues no se analizan alternativas viables que resuelvan el problema de la organización, por esta razón actualmente cuentan con un déficit financiero, un stock amplio de mercancías, pero pocas ventas porque los productos que ofertan no son los que el mercado requiere.

Finalmente, en cuarto lugar y teniendo en cuenta el objetivo específico (d), el cual se definió como: Analizar el proceso de toma de decisiones del Almacén de Repuesto y Frenos Donde John en el Distrito Turístico y Cultural de Riohacha.

Con relación al proceso de tomas de decisiones, se encontró en cuanto a la identificación y diagnóstico de la organización, que el almacén no estudia las situaciones problemáticas que lo están afectando, sí bien a nivel mundial se ha presentado una crisis económica a partir de la pandemia covid-19 que se presenta hace más de 2 años, en la actualidad los sectores comerciales han retomado engranajes sus actividades, partiendo del estudio de las necesidades de las personas que buscan este tipo de productos.

En este sentido, la organización debe generar planes de acciones dirigidos hacia el reconocimiento de las situaciones problemas de su entorno financiero, asimismo, estudiar la viabilidad de invertir en productos que se estén comerciando en la ciudad actualmente, teniendo en cuenta las necesidades de los compradores. Asimismo, se debe obtener información necesaria que debe le las alternativas financieras con las cuales cuenta la organización, partiendo de que cuenta con stock amplio que aunque no sé vendan los productos de forma rápida, qué es una inversión que se ha realizado y que podría generar ganancias siempre y cuando se obtenga o se conozca el mercado final del mismo.

5.2 RECOMENDACIONES

Luego de concluir la investigación titulada “Incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones del Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha”, es importante establecer algunas recomendaciones a los propietarios y colaboradores del almacén, lugar donde se desarrolló la investigación, buscando con esto poder mejorar los procesos financieros de esta organización. Teniendo en cuenta estos aspectos, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Para tener una dinámica en el negocio se recomienda diseñar una macro en una hoja de cálculo en Excel donde se evidencie las ventas diarias de productos y servicios de mecánica automotriz, lo cual permitirá una mejor rotación de los inventarios de repuestos y servicios de mecánica prestados a los distintos

clientes que solicitan estos al Almacén de Repuestos y Frenos Donde John, tal como se muestra en el Anexo A.

- En primer lugar se les recomienda al Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha, el mejorar el procedimiento de evaluación de los riesgos crediticios, con la adición de una perspectiva diferente, en la cual se priorice el ciclo de caja de esta organización, por considerarlo esencial para la recuperación de los créditos, con lo cual le podrán dar mayor énfasis al análisis sobre las fuerzas competitivas, el contexto y las competencias empresariales.

- Por otra parte, se le recomienda al Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha, el aplicar nuevas herramientas y técnicas que detallen de forma sencilla y ordenada, los procesos financieros de la organización, de esta forma existirá una comunicación eficaz de cada uno de los procesos que se desarrollan.

- También se le recomienda al Almacén de Repuestos y Frenos Donde John en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha, el optimizar la interacción de los grupos de trabajo, con lo cual se aumentará la participación de los integrantes de cada área, dando lugar al informe financiero, la comunicación con los clientes. Todo esto fortalecerá el vínculo comercial y mejorará aún más el conocimiento del cliente de la organización, lo cual es favorable para la toma de decisiones.

- Establecer mediante un estudio técnico y análisis financiero, un margen de rentabilidad para los productos por escala de rotación de venta, para lograr estimar el cálculo de la utilidad y adicional manejar pagos estratégicos de facturas que otorgan descuento por pronto pago, eso ayudará a maximizar la utilidad.

- Para evitar la alta dependencia de créditos del sector financiero a altas tasas es recomendable que la administración del negocio pueda acudir a los estudios de mercado donde se pueda identificar las instituciones que ofrezcan créditos blandos a menores tasas y mayor plazo para pagar la totalidad de los compromisos. En la misma línea se debe establecer la venta de repuestos y servicios a precios más asequibles, colocando a la venta varios tipos de productos tales como líneas originales, intermedias y genéricos; en las cuales se pueda obtener mayores ganancias y rotación de los productos de manera más rápida.
- Ofrecer a los distintos clientes una gama más amplia en los servicios de mecánica que permita obtener mayores ingresos y clientes satisfechos, mediante servicios dentro del almacén y a domicilio con un recargo extra y pudiendo consolidar la oferta de los mismos con personal especializado y generando ingresos que impacten directamente al flujo de caja.
- Establecer acuerdos y compromisos con los proveedores que puedan otorgarles créditos en las mercancías, cuyos montos puedan ser cancelados a 45 y 60 días o más y así de esa manera no estar acudiendo a intereses corrientes ni de mora por los altos intereses de los créditos del sector financiero.
- Debido a la alta incidencia que genera en el flujo de caja en la recuperación de la cartera morosa, se recomienda buscar mecanismos de persuasión y de acuerdos de pagos para tener una forma disminuir el otorgamiento de créditos y mejorar el cobro de cartera con los clientes. En ese sentido la empresa puede garantizar el pago oportuno de los compromisos adquiridos y a la vez tienen una política de créditos sana, con clientes que pueden pagar de manera oportuna.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, M. (2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. *International Journal of Good Conscience*.

Amaro, B. (12 de Diciembre de 2003). Valor Económico Agregado como Estrategia Financiera en las PYMES del sector automotriz. Tesis profesional para obtener el título de Licenciatura en Contaduría y Finanzas. Cholula, Puebla.

Amat, O. (2005). EVA Valor Económico Agregado. Colombia: Norma.

Anaya, M. (2006). La banca de desarrollo en México. México: Comisión Económica para América Latina.

Arizbe Gutiérrez, D. (2008). Régimen fiscal de las Pymes. México: ISEF.

Ávila, J. (2006). Introducción a la contabilidad. México: Ediciones Umbral.

Banco de México. (2010). Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el trimestre Enero - Marzo de 2010. México.

Cabrera Adame, C. J., Gutiérrez Lara, A. A., & Miguel, R. A. (2005). Principales indicadores financieros y el sector externo de la economía mexicana. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Cabrera, R., & Matthias, M. (2005). Las cajas de ahorro como opción de financiamiento de micro y pequeñas empresas. Tesis Licenciatura en Contaduría y Finanzas con orientación en Alta Dirección. Puebla: Tesis Digitales Universidad de las Américas.

Cerdá, J. (2001). Las cuentas anuales: definición, lectura e interpretación. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

Cohen, W. A. (2005). The entrepreneur & small business problem solver (3 ed.). Los Ángeles, California, USA: John Wiley and Sons.

Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP. (2009). Normas de Información Financiera. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.

Contreras, I. (2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. Visión Gerencial.

Correa, E. (2004). Economía Financiera Contemporánea. México: UNAM.

Ehrhardt, M. (2007). Finanzas corporativas. México: CENGAGE Learning Editores.

Emery, D. (2000). Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación.

Fernández, A. (1977). El Régimen Legal de la Sociedad Anónima en Chile. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.

Flores, B. S. (2008). Aplicación del Valor Económico Agregado como indicador financiero en una empresa distribuidora de productos farmacéuticos. Tesis para obtener el grado de Contador Público y Auditor. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Fundación México – Estados Unidos para la ciencia. (2010). <http://www.fumec.org.mx>, recuperado el 26 de mayo de 2011 http://www.fumec.org.mx/v5/index.php?option=com_content&view=category&layout=t=blog&id=70&Itemid=176&lang=es

García de León, S. (2003). La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México: Diana.

García, R. (2009). Prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.

George, Y. (2008). Situaciones Económicas de la Empresas de la Empresa. México: Norma.

González, N. (2005). ¿Administración Financiera o Ideas de Ganancias? El Empresario Profesional. Vida Empresarial.

Gutiérrez, C. (2006). Finanzas I. México: Tecnológico de Estudios Superiores del Oriente del Estado de México.

Hernández, R. (2006). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill. Interamericana.

Horngren, C. (2007). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. México: Pearson Education.

IASB. (2007). Proyecto de norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades. Londres: IASCF Publications.

INEGI. (2010). Perspectiva Estadística 2010: www.inegi.org.mx

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (1995). Manual de Capacitación en Agroindustria Rural: Administración de la Empresa Agroindustrial Rural. Venezuela: IICA Biblioteca Venezuela.

López, S. (2008). Problemas Financieros en la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Celaya. Ide@s CONCYTEG.

Mancera, R. (1992). Breve historia de la profesión de Contador Público en México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Martínez, J. (2003). Diccionario técnico inglés español económico-financiero actuarial. España: Netbiblio.

Martínez Leclainche, R. (2005). Curso de Teoría monetaria y política financiera. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Maya. (2012). Conocimiento y organización: Gestión e Innovación trabajos académicos. Valledupar - Cesar: Unicesar.

Merton, R. (2007). Finanzas. México: Pearson Educación.

Mileti, B. G. (2001). Evolución Histórica de la Contabilidad y su relación con la investigación y regulación contable en Estados Unidos, Sur de Europa y Argentina. Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadísticas, Universidad Nacional de Rosario, (pág. 328). Rosario.

Monagas, V. (s.f.). El Origen de la Contabilidad. Evolución histórica de la contabilidad en la sociedad. Universidad de los Andes.

Moyer, C. (2003). Administración Financiera Contemporánea. México: Thomson. Proméxico (06 de noviembre de 2009). Documento Sectorial del Sector de Dispositivos Médicos. Resumen del sector. http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/2221/2/Perfil_sectorial_dispositivos_medicos.pdf

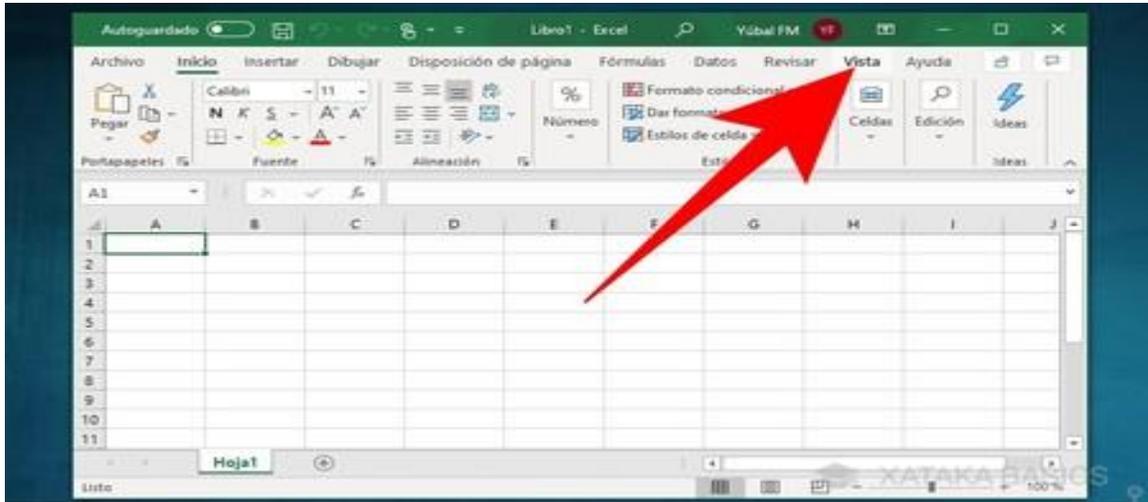
Dubrin, A (2000). Fundamentos de Administración: International Thomson Editores, S.A de C.V.

Duanes D (2001) Investigación en Administración para la toma de decisiones: International Thomson Editores, S.A de C.V.

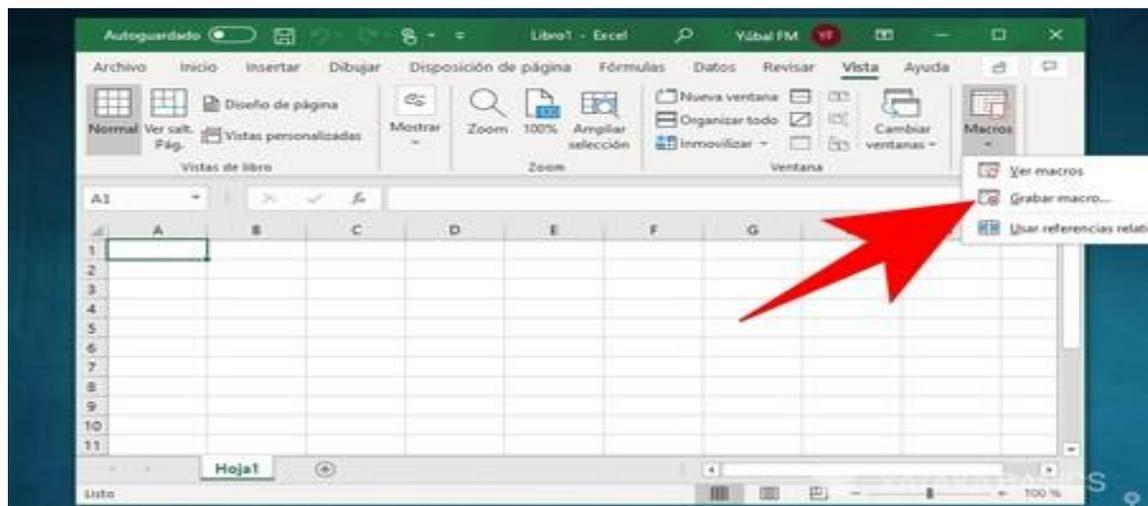
ANEXO A

Como crear una macro en Excel

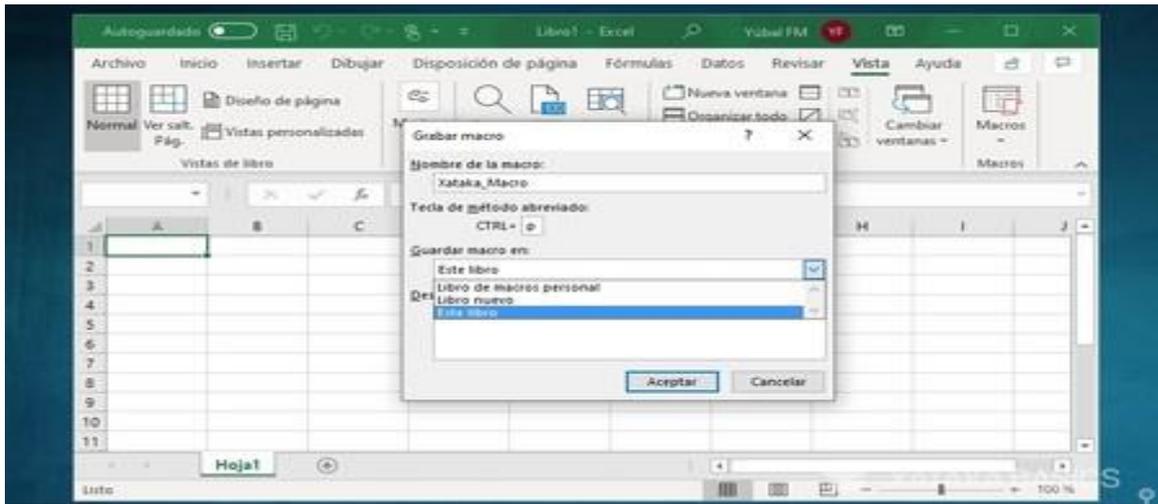
Para crear una macro en la hoja de cálculo, Excel, primero se va al programa Excel. Una vez dentro, en la barra del menú superior se debe pulsar sobre la sección **Vista**, la cual se ubica antes de la sección **Ayuda**.



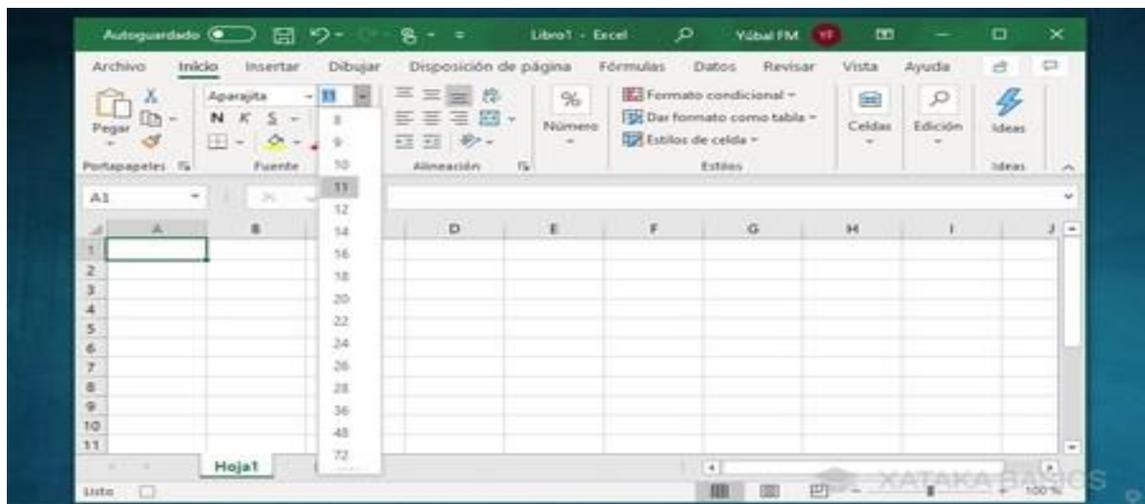
Una vez que se encuentre dentro de la sección **Vista**, justo a su derecha se localiza el botón **Macros**. Al pulsar con el mouse la parte superior de este botón, se abre una ventana, pero lo primero que debe hacerse es crear uno rápidamente es clicar sobre la parte inferior del botón donde está la flecha y pulsar sobre la opción Grabar Macros, que aparecerá en el pequeño menú desplegado.



Antes de empezar a grabar la macro, primero se debe ponerle un nombre y asignarle un acceso directo. Excel permite crear libros, como colecciones de macros, o sea que también se puede seleccionar un libro de macros y añadir una descripción. Cuando se tenga listo, se pulsa el botón de **Aceptar** para empezar a grabar la macro

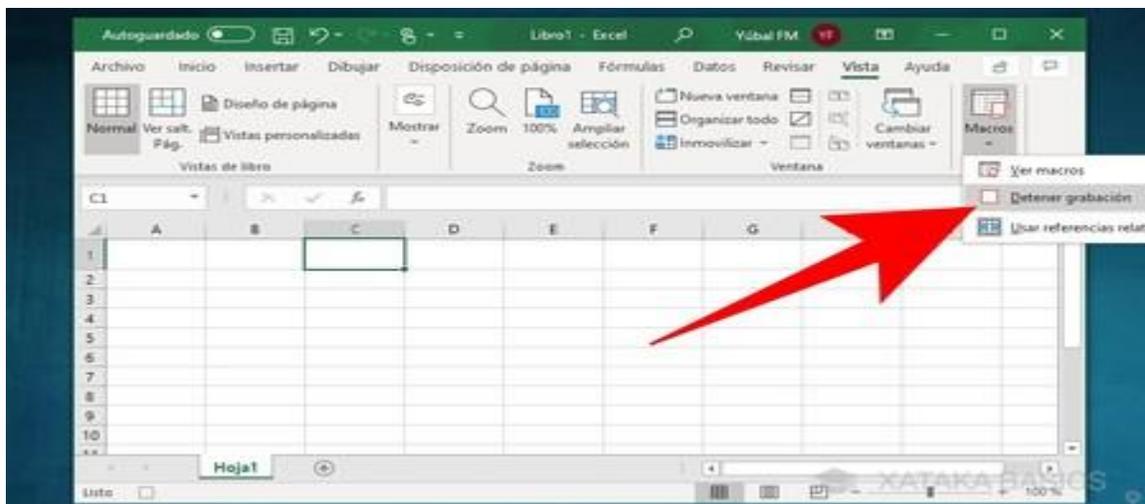


Cuando se pulse aceptar en la ventana anterior, se volverá a Excel. La aplicación estará ya grabando la macro, se tiene que ir pulsando en las opciones o teclas que se deseen registrar y que luego se vuelvan a repetir en el mismo orden cuando se ejecute la macro.

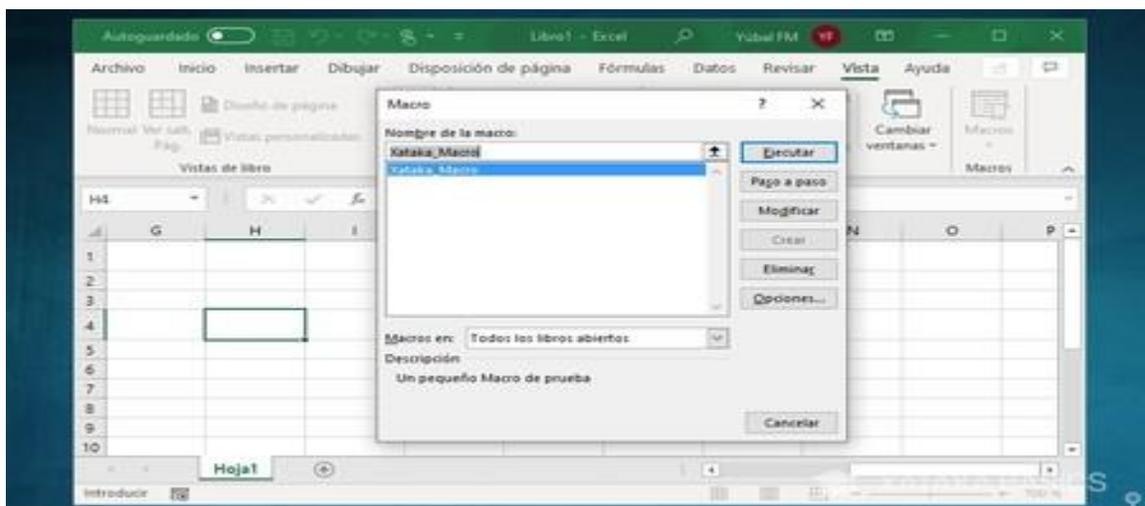


Una vez se haya terminado, se vuelve a la sección de **Vista** y se pulsa en la parte inferior de la ventana de **Macros**. En el pequeño menú desplegable, ahora se

tiene que pulsar el botón de **Detener grabación**, que aparecerá donde antes estaba la opción de iniciarla.



Y ya está, se habrá creado la macro deseada. Ahora, **cada vez que se pulse en el atajo del teclado que se configuró, se volverán a repetir los pasos** que se hayan dado durante la grabación. Además, si en la sección de Vista se pulsa directamente en el botón de Macro, se irá al menú donde se puede ver todos los libros de macros y donde se va poder ejecutar, revisar y modificar las *macros* que se hayan creado



Fuente: <https://www.xataka.com/basics/macros-excel-que-como-funcionan-como-crearlos>

ANEXO B

ALMACÉN DE REPUESTOS Y FRENOS DONDE JOHN		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONFORME A LAS NIIF PYMES		
(Valores en miles de pesos)		
	2.019	2.020
ACTIVOS		
Efectivo y equivalente del efectivo	22.345.000	30.700.000
Cuentas comerciales por cobrar	13.569.000	24.490.000
Activos por impuestos	1.000.000	2.000.000
Inventarios	80.000.000	76.560.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	116.914.000	133.750.000
Propiedad planta y equipo	15.005.000	23.302.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	15.005.000	23.302.000
TOTAL ACTIVOS	131.919.000	157.052.000
PASIVOS		
Obligaciones financieras	9.765.000	20.458.200
Cuentas x pagar comerciales y otras	18.135.000	13.638.800
Pasivos por impuestos	-	995.000
Beneficios a empleados	500.000	1.000.000
Otros pasivos	2.500.000	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	30.900.000	36.092.000
Préstamo parte no corriente	4.900.000	2.335.000
Cuentas por pagar comerciales	13.000.000	11.000.000

Ingresos recibidos para terceros	3.600.000	5.289.000
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	21.500.000	18.624.000
TOTAL PASIVO	52.400.000	54.716.000
PATRIMONIO		
Capital Social	63.000.000	65.000.100
Reservas	9.000.000	7.056.000
Resultado integral	10.700.000	12.000.000
Resultado del ejercicio anterior	20.000.000	18.279.900
TOTAL PATRIMONIO	102.700.000	102.336.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	155.100.000	157.052.000

ALMACÉN DE REPUESTOS Y FRENOS DONDE JOHN		
ESTADO DE RESULTADOS Y OTROS RESULTADOS CONFORME A LAS NIIF PYMES (Valores en miles de pesos)		
	2019	2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	170.245.000	185.884.000
Costo de prestación de servicios	103.613.150	120.889.500
Gastos Financieros	9.637.850	8.000.500
UTILIDAD BRUTA	56.994.000	56.994.000
UTILIDAD OPERATIVA (U.A.I.I)	56.994.000	56.994.000
Otros ingresos	110.500	175.000
Intereses financieros	59.500	175.000
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS (G.A.I)	57.164.000	57.344.000
Renta presuntiva	380.000	534.000
Provisión impuesta de renta	3.145.000	3.521.000
RESULTADO TOTAL INTEGRAL DEL AÑO	54.019.000	53.823.000

ANEXO C

1. Número de Identificación Tributaria (NIT): 8.074 6 4 0 8 2 5 4 2 7		2. Primer apellido: LEON	
3. Segundo apellido: BERMUDEZ		4. Primer nombre: JHON	
5. Cód. Dirección municipal: 2		6. Cód. Dirección nacional: 5	
7. Total patrimonio bruto: 157,052,000		8. Total deudas: 54,715,000	
9. Total patrimonio neto: 102,336,000			

Conceptos		Rendimientos de trabajo		Rendimientos de ahorro		Rendimientos no laborales	
Código	Descripción	Saldo	Saldo	Saldo	Saldo	Saldo	Saldo
01	Ingresos brutos	0	43	0	350,000	74	155,884,000
02	Deducciones, rebajas y exenciones	0	44	0	0	75	0
03	Ingresos no constitutivos de renta	0	45	0	0	76	0
04	Costos y deducciones imputables	0	46	0	0	77	126,850,000
05	Renta líquida	0	47	0	350,000	78	56,994,000
06	Rentas líquidas pasivas	0	48	0	0	79	0
07	Rentabilidad financiera	0	49	0	0	80	0
08	Rentabilidad financiera	0	50	0	0	81	0
09	Rentabilidad financiera	0	51	0	0	82	0
10	Rentabilidad financiera	0	52	0	0	83	0
11	Rentabilidad financiera	0	53	0	0	84	0
12	Rentabilidad financiera	0	54	0	0	85	0
13	Rentabilidad financiera	0	55	0	0	86	0
14	Rentabilidad financiera	0	56	0	0	87	0
15	Rentabilidad financiera	0	57	0	0	88	0
16	Rentabilidad financiera	0	58	0	0	89	0
17	Rentabilidad financiera	0	59	0	0	90	0
18	Rentabilidad financiera	0	60	0	0	91	0
19	Rentabilidad financiera	0	61	0	0	92	0
20	Rentabilidad financiera	0	62	0	0	93	0
21	Rentabilidad financiera	0	63	0	0	94	0
22	Rentabilidad financiera	0	64	0	0	95	0
23	Rentabilidad financiera	0	65	0	0	96	0
24	Rentabilidad financiera	0	66	0	0	97	0
25	Rentabilidad financiera	0	67	0	0	98	0
26	Rentabilidad financiera	0	68	0	0	99	0
27	Rentabilidad financiera	0	69	0	0	100	0
28	Rentabilidad financiera	0	70	0	0	101	0
29	Rentabilidad financiera	0	71	0	0	102	0
30	Rentabilidad financiera	0	72	0	0	103	0
31	Rentabilidad financiera	0	73	0	0	104	0
32	Rentabilidad financiera	0	74	0	0	105	0
33	Rentabilidad financiera	0	75	0	0	106	0
34	Rentabilidad financiera	0	76	0	0	107	0
35	Rentabilidad financiera	0	77	0	0	108	0
36	Rentabilidad financiera	0	78	0	0	109	0
37	Rentabilidad financiera	0	79	0	0	110	0
38	Rentabilidad financiera	0	80	0	0	111	0
39	Rentabilidad financiera	0	81	0	0	112	0
40	Rentabilidad financiera	0	82	0	0	113	0
41	Rentabilidad financiera	0	83	0	0	114	0
42	Rentabilidad financiera	0	84	0	0	115	0
43	Rentabilidad financiera	0	85	0	0	116	0
44	Rentabilidad financiera	0	86	0	0	117	0
45	Rentabilidad financiera	0	87	0	0	118	0
46	Rentabilidad financiera	0	88	0	0	119	0
47	Rentabilidad financiera	0	89	0	0	120	0
48	Rentabilidad financiera	0	90	0	0	121	0
49	Rentabilidad financiera	0	91	0	0	122	0
50	Rentabilidad financiera	0	92	0	0	123	0
51	Rentabilidad financiera	0	93	0	0	124	0
52	Rentabilidad financiera	0	94	0	0	125	0
53	Rentabilidad financiera	0	95	0	0	126	0
54	Rentabilidad financiera	0	96	0	0	127	0
55	Rentabilidad financiera	0	97	0	0	128	0
56	Rentabilidad financiera	0	98	0	0	129	0
57	Rentabilidad financiera	0	99	0	0	130	0
58	Rentabilidad financiera	0	100	0	0	131	0
59	Rentabilidad financiera	0	101	0	0	132	0
60	Rentabilidad financiera	0	102	0	0	133	0
61	Rentabilidad financiera	0	103	0	0	134	0
62	Rentabilidad financiera	0	104	0	0	135	0
63	Rentabilidad financiera	0	105	0	0	136	0
64	Rentabilidad financiera	0	106	0	0	137	0
65	Rentabilidad financiera	0	107	0	0	138	0
66	Rentabilidad financiera	0	108	0	0	139	0
67	Rentabilidad financiera	0	109	0	0	140	0
68	Rentabilidad financiera	0	110	0	0	141	0
69	Rentabilidad financiera	0	111	0	0	142	0
70	Rentabilidad financiera	0	112	0	0	143	0
71	Rentabilidad financiera	0	113	0	0	144	0
72	Rentabilidad financiera	0	114	0	0	145	0
73	Rentabilidad financiera	0	115	0	0	146	0
74	Rentabilidad financiera	0	116	0	0	147	0
75	Rentabilidad financiera	0	117	0	0	148	0
76	Rentabilidad financiera	0	118	0	0	149	0
77	Rentabilidad financiera	0	119	0	0	150	0
78	Rentabilidad financiera	0	120	0	0	151	0
79	Rentabilidad financiera	0	121	0	0	152	0
80	Rentabilidad financiera	0	122	0	0	153	0
81	Rentabilidad financiera	0	123	0	0	154	0
82	Rentabilidad financiera	0	124	0	0	155	0
83	Rentabilidad financiera	0	125	0	0	156	0
84	Rentabilidad financiera	0	126	0	0	157	0
85	Rentabilidad financiera	0	127	0	0	158	0
86	Rentabilidad financiera	0	128	0	0	159	0
87	Rentabilidad financiera	0	129	0	0	160	0
88	Rentabilidad financiera	0	130	0	0	161	0
89	Rentabilidad financiera	0	131	0	0	162	0
90	Rentabilidad financiera	0	132	0	0	163	0
91	Rentabilidad financiera	0	133	0	0	164	0
92	Rentabilidad financiera	0	134	0	0	165	0
93	Rentabilidad financiera	0	135	0	0	166	0
94	Rentabilidad financiera	0	136	0	0	167	0
95	Rentabilidad financiera	0	137	0	0	168	0
96	Rentabilidad financiera	0	138	0	0	169	0
97	Rentabilidad financiera	0	139	0	0	170	0
98	Rentabilidad financiera	0	140	0	0	171	0
99	Rentabilidad financiera	0	141	0	0	172	0
100	Rentabilidad financiera	0	142	0	0	173	0
101	Rentabilidad financiera	0	143	0	0	174	0
102	Rentabilidad financiera	0	144	0	0	175	0
103	Rentabilidad financiera	0	145	0	0	176	0
104	Rentabilidad financiera	0	146	0	0	177	0
105	Rentabilidad financiera	0	147	0	0	178	0
106	Rentabilidad financiera	0	148	0	0	179	0
107	Rentabilidad financiera	0	149	0	0	180	0
108	Rentabilidad financiera	0	150	0	0	181	0
109	Rentabilidad financiera	0	151	0	0	182	0
110	Rentabilidad financiera	0	152	0	0	183	0
111	Rentabilidad financiera	0	153	0	0	184	0
112	Rentabilidad financiera	0	154	0	0	185	0
113	Rentabilidad financiera	0	155	0	0	186	0
114	Rentabilidad financiera	0	156	0	0	187	0
115	Rentabilidad financiera	0	157	0	0	188	0
116	Rentabilidad financiera	0	158	0	0	189	0
117	Rentabilidad financiera	0	159	0	0	190	0
118	Rentabilidad financiera	0	160	0	0	191	0
119	Rentabilidad financiera	0	161	0	0	192	0
120	Rentabilidad financiera	0	162	0	0	193	0
121	Rentabilidad financiera	0	163	0	0	194	0
122	Rentabilidad financiera	0	164	0	0	195	0
123	Rentabilidad financiera	0	165	0	0	196	0
124	Rentabilidad financiera	0	166	0	0	197	0
125	Rentabilidad financiera	0	167	0	0	198	0
126	Rentabilidad financiera	0	168	0	0	199	0
127	Rentabilidad financiera	0	169	0	0	200	0
128	Rentabilidad financiera	0	170	0	0	201	0
129	Rentabilidad financiera	0	171	0	0	202	0
130	Rentabilidad financiera	0	172	0	0	203	0
131	Rentabilidad financiera	0	173	0	0	204	0
132	Rentabilidad financiera	0	174	0	0	205	0
133	Rentabilidad financiera	0	175	0	0	206	0
134	Rentabilidad financiera	0	176	0	0	207	0
135	Rentabilidad financiera	0	177	0	0	208	0
136	Rentabilidad financiera	0	178	0	0	209	0
137	Rentabilidad financiera	0	179	0	0	210	0
138	Rentabilidad financiera	0	180	0	0	211	0
139	Rentabilidad financiera	0	181	0	0	212	0
140	Rentabilidad financiera	0	182	0	0	213	0
141	Rentabilidad financiera	0	183	0	0	214	0
142	Rentabilidad financiera	0	184	0	0	215	0
143	Rentabilidad financiera	0	185	0	0	216	0
144	Rentabilidad financiera	0	186	0	0	217	0
145	Rentabilidad financiera	0	187	0	0	218	0
146	Rentabilidad financiera	0	188	0	0	219	0
147	Rentabilidad financiera	0	189	0	0	220	0
148	Rentabilidad financiera	0	190	0	0	221	0
149	Rentabilidad financiera	0	191	0	0	222	0
150	Rentabilidad financiera	0	192	0	0	223	0
151	Rentabilidad financiera	0	193	0	0	224	0
152	Rentabilidad financiera	0	194	0	0	225	0
153	Rentabilidad financiera	0	195	0	0	226	0
154	Rentabilidad financiera	0	196	0	0	227	0
155	Rentabilidad financiera	0	197	0	0	228	0
156	Rentabilidad financiera	0	198	0	0	229	0
157	Rentabilidad financiera	0	199	0	0	230	0
158	Rentabilidad financiera	0	200	0	0	231	0
159	Rentabilidad financiera	0	201	0	0	232	0
160	Rentabilidad financiera	0	202	0	0	233	0
161	Rentabilidad financiera	0	203	0	0	234	0
162	Rentabilidad financiera	0	204	0	0	235	0
163	Rentabilidad financiera	0	205	0	0	236	0
164	Rentabilidad financiera	0	206	0	0	237	0
165	Rentabilidad financiera	0	207	0	0	238	0
166	Rentabilidad financiera	0	208	0	0	239	0
167	Rentabilidad financiera	0					

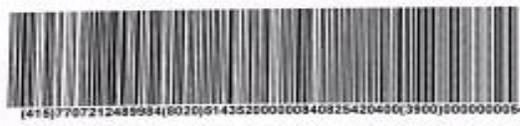
1. Año **2020** 3. Concepto **4** 3. Período **11**
Espacio reservado para la DIAN
4. Número de formulario **4910511673699**

5. Número de identificación Tributaria **840825427** 6. DV **7** 7. Primer apellido **LEON** 8. Segundo apellido **BERMUDEZ** 9. Primer nombre **JHON** 10. Otros nombres **ALEXANDER**
11. Razón social

24. Si es gran contribuyente, marque "X"
25. No. Título judicial 26. Fecha de depósito Año Mes Día 27. Cuota No. 28. De 29. No. de formulario **2117300906297**

30. No. Acto oficial 31. Fecha del acto oficial AAAA MM DD 32. Fecha para el pago de este recibo **2020 11 11** 33. CDT FISCAL **1** 34. CDT TIGB

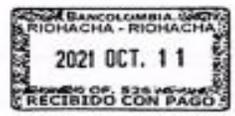
Valor pago acción	34	363,000
Valor pago intereses de mora	35	4,000
Valor pago impuesto	36	181,000



[415]7767212439584[8020]014352000300840825420450[3900]0000009648000[96]20211011

37. CDT de Resguardo 38. Número de identificación Tributante (NIT) 39. DV Apellido y nombre del deudor solidario o subsidiario 40. Primer apellido 41. Segundo apellido 42. Primer nombre 43. Otros nombres
44. Razón social
45. Dirección 46. Teléfono 47. CDT Cel. 48. CDT Ciudad Municipio

985. Código deudor Firma deudor solidario o subsidiario
987. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora
986. Pago total \$ **548,000**



20212010075923