

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMÉRICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS EN
FINANZAS**

**RESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA
VIDRIERA Y ESTRUCTURAS EN ALUMINIO INT S.A. A
PARTIR DEL MES DE JULIO 2017**

VANESSA TREJOS CAMPOS

SAN JOSÉ, DICIEMBRE 2017

CONTENIDO

CONTENIDO.....	
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema de la investigación.....	1
Objetivos de la investigación	3
Objetivo general	3
Objetivos específicos.....	3
Justificación de la Investigación	3
Antecedentes de la investigación	5
Proyecciones de la Investigación	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	10
Estructura Financiera.....	10
Análisis Financiero.....	10
Objetivo del análisis financiero.....	11
Características y desarrollo del análisis financiero	12
¿Cómo se realiza el análisis financiero?	13
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)	13
Uso de las NIIF o las NIIF para las PYMES.....	16
Estados Financieros.....	16
Estado de situación financiera.....	17
Estado de resultados	19
Estado de flujos de efectivo	19
Análisis horizontal.....	20

Análisis vertical.....	21
Razones financieras.....	21
Razones financieras básicas	22
Razones de liquidez.....	22
Índice de solvencia	22
Razón Prueba de Acido	23
Capital neto de trabajo.....	24
Rotación de Inventario	24
Período promedio de inventarios.....	25
Período medio de cobro.....	26
Rotación de cuentas por cobrar	27
Período medio de pago	27
Razones de endeudamiento	28
Razón de endeudamiento del activo	29
Razón de endeudamiento total	29
Razones de rentabilidad	30
Margen de Utilidad Bruta.....	31
Margen Neto de Utilidad.....	31
Rendimiento sobre los activos.....	32
Rendimiento de la inversión.....	32
Rentabilidad sobre el capital	33
Razones de Cobertura.....	33
Razón de cobertura de intereses	33
Reestructuración Financiera.....	34
Concepto.....	34

Objetivos	35
Importancia.....	36
Elementos a considerar en una restructuración financiera	36
Referente Institucional	38
Información General de la compañía e historia	38
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	41
Enfoque de la Investigación	41
Diseño de la investigación.....	42
Muestra de la investigación.....	43
Población y Muestra.....	43
Variables.....	44
Instrumentos utilizados en la investigación	45
Cuestionario	45
Observación.....	46
Instrumentos y procedimientos propios del área de investigación.....	46
Proceso para la recolección de datos	46
Método de análisis de la investigación.....	47
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	49
Estado de Situación	50
Estado de Resultados.....	51
Estado de situación Comparativo y Análisis Horizontal.....	54
Estado de Resultados Comparativo y Análisis Horizontal.....	57
Estado de situación comparativo y Análisis Vertical.....	62
Estado de Resultados Comparativo y Análisis Vertical.....	64
Análisis Vertical Comparativo del Estado de situación	66

Análisis Vertical Comparativo del Estado de Resultados.....	68
ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS	69
RAZÓN CIRCULANTE.....	70
PRUEBA DE ÁCIDO	71
CAPITAL NETO DE TRABAJO.....	72
ROTACIÓN DE INVENTARIO	73
PERÍODO MEDIO DE INVENTARIO	74
PERÍODO MEDIO DE PAGO	75
ÍNDICE DE DEUDA	76
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	77
Margen de Utilidad Bruta MUB.....	78
Margen de Utilidad Neta MUN.....	79
Rendimiento sobre la Inversión RSI	80
Rentabilidad sobre el Patrimonio RSP	81
COBERTURA DE INTERESES	82
Resumen Razones Financieras	83
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
CONCLUSIONES	88
RECOMENDACIONES	91
CAPÍTULO VI PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y.....	94
Propuesta No 1	95
Propuesta No 2	97
Propuesta No. 3	113
Propuesta No 4	115
Propuesta No 5	117

REFERENCIAS	125
APÉNDICES	128
Apéndice A Cuestionario-entrevista	128
Apéndice B Fotos de la empresa	130
Apéndice C Carta de Filóloga	132

Lista de Tablas

Tabla 1. Balance General	50
Tabla 2. Estado de Resultados.....	51
Tabla 3. Balance General Comparativo y Análisis Horizontal	54
Tabla 4. Estado de Resultados Comparativo y Análisis Horizontal	57
Tabla 5. Balance General Comparativo y Análisis Vertical	62
Tabla 6. Estado de Resultados Comparativo y Análisis Vertical.....	64
Tabla 7. Análisis Vertical Comparativo del Balance General	66
Tabla 8. Análisis Vertical Comparativo del Estado de Resultados.....	68
Tabla 9. Propuesta de Estado de Situación	100
Tabla 10. Confección de Notas del Estado de Situación.....	101
Tabla 11. Propuesta de Estado de Resultados para la empresa.....	106
Tabla 12. Nota del Estado de Resultados	107
Tabla 13. Flujo de caja	111
Tabla 14. Supuestos y Notas de Flujo de Caja Proyectado.....	112

Lista de cuadros

Cuadro 1. Razón Circulante	70
Cuadro 2. Prueba de ácido	71
Cuadro 3. Capital Neto de Trabajo	72
Cuadro 4. Rotación de Inventario	73
Cuadro 5. Período Medio de Inventario	74
Cuadro 6. Período medio de pago	75
Cuadro 7. Índice de Deuda del Activo	76
Cuadro 8. Índice de endeudamiento total.....	77
Cuadro 9. Margen de Utilidad Bruta MUB.....	78
Cuadro 10. Margen de utilidad Neta MUN.....	79
Cuadro 11. Rendimiento sobre la Inversión RSI	80
Cuadro 12. Rentabilidad sobre Patrimonio RSP	81
Cuadro 13. Cobertura de Intereses	82
Cuadro 14. Resumen de Razones Financieras	83
Cuadro 15. Plan de Capacitación a los empleados de Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A.	116
Cuadro 16. Detalle de giros Línea de crédito BCR.....	118
Cuadro 17. Detalle de Deudas Propuesto.....	121
Cuadro 18. Cronograma de Actividades	123

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación es un estudio de la gestión financiera de corto plazo de la empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio Int. S.A. y con base en el diagnóstico presenta una propuesta de mejora en la gestión financiera y una reestructuración financiera, por medio de las cuales la administración podrá afinar los procesos administrativos, financieros y de producción para lograr la maximización del valor de la empresa.

Se realizó bajo un enfoque cuantitativo, efectuando un análisis de la información financiera de dos periodos para poder realizar las comparaciones y cálculos que concluyan con los resultados actuales de la empresa, ver sus áreas débiles así como sus fortalezas a nivel financiero, la convierte en una investigación interesante de análisis y aplicación de instrumentos financieros que se describen en el capítulo del marco teórico.

El problema de fondo es cubrir la necesidad de la empresa de implementar el uso de una gestión financiera formal, que los dueños tomen conciencia de la importancia de llevar una sana información financiera, que se tenga conocimiento para su interpretación, para garantizar una toma de decisiones en la que se prevean los efectos que éstas tendrán sobre el negocio así como hacer los cambios necesarios a corto plazo para una mejor situación financiera.

La principal conclusión del presente trabajo de investigación es que no existe conocimiento por parte del dueño de la empresa sobre la importancia del análisis financiero, por lo que la empresa para el periodo de análisis presenta problemas de liquidez, muestra una administración del activo circulante ineficiente con un exceso de recurso inmovilizado (inventarios), que comprometen el cumplimiento del pago de sus obligaciones a corto plazo.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema de la investigación

En las últimas décadas ha venido creciendo en el país el número de emprendedores que buscan que su empresa sea eficiente e incrementen su participación en el mercado en que se desarrollan. Para lograr esto, es necesario tener un panorama claro de la situación financiera de la empresa, conocer por qué está en la situación en que se encuentra, sea buena o mala; es importante para tener las bases y poder preparar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas que tenga en un momento específico así como también para saber qué aspectos son los que están generando ganancias.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas no le toman importancia a tener los números de su empresa medibles y ordenados, simplemente se mantienen funcionando pero sin saber realmente si el rumbo de la empresa es el correcto y los va a mantener a largo plazo en la actividad que se desarrollan. Muchas veces esto sucede por falta de conocimiento o para ahorrarse dinero en contratar los servicios de profesionales en contabilidad y finanzas, sin tener en cuenta que para tomar decisiones del negocio es necesaria esa evaluación financiera.

En un diagnóstico financiero se utilizan técnicas contables que permiten obtener, por medio de los indicadores financieros, diferentes resultados que al compararlos con períodos anteriores determinan el comportamiento de la empresa, si ha crecido, si su nivel de endeudamiento es muy elevado, si está arriesgando la continuidad en el mercado, entre otros resultados que se pueden obtener y que sirven de instrumentos para la toma de decisiones por parte de la gerencia.

El análisis financiero tiene un papel fundamental en la planeación de una empresa, ya que a través de un diagnóstico, en un momento preciso, se puede determinar cómo se encuentra la

empresa y si debe realizar ajustes en sus balances de manera tal que le permitan maximizar su productividad y mantenerse en el mercado. En el caso de las empresas PYMES, en un mundo tan cambiante y competitivo, los negocios en su afán de producir y mantenerse en los mercados se endeudan sin tener un panorama claro de cómo se encuentran financieramente a tal punto que se hace necesaria una reestructuración financiera para lograr mantenerse vigentes.

El presente estudio se inicia al detectar una oportunidad de investigación en el área de las ciencias económicas, ya que pretende evaluar las diferentes alternativas de una empresa a nivel financiero en un período determinado. Esto se ejecuta, delimitando el campo de estudio a una única empresa, con un mercado específico y características propias del servicio que brindan, que corresponden a diversos factores, los cuales serán enumerados y explicados en el desarrollo del estudio. Dichas cualidades hacen que la investigación sea realizable de la forma más realista, apegada a la metodología y evitando posibles obstáculos que se puedan presentar, es decir reúne las condiciones para llevarse a cabo.

Una vez descrito lo anterior, se hace necesario establecer la pregunta, a la cual se busca dar respuesta con la presente investigación, misma que queda delimitada de la siguiente forma ¿Cómo realizar una reestructuración financiera de la empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio Int S.A.?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

- Realizar una reestructuración financiera de la empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio Int S.A.

Objetivos específicos

- Efectuar un diagnóstico de la situación financiera actual de la empresa.
- Elaborar un plan de reorganización financiera basada en los resultados que arroje el diagnóstico.
- Establecer un cronograma de trabajo para la implementación del plan de reorganización financiera propuesto.

Justificación de la Investigación

La creación de un negocio se origina por la visión que tiene una persona emprendedora en desarrollar una empresa, con el fin de satisfacer una necesidad que encuentra en el mercado. Descubre una oportunidad de negocio de la que procura generar ganancias y trabajar, con el fin de que la empresa vaya creciendo en los mercados en que se desarrolla para lograr mantenerse por años. En Costa Rica se ha venido incrementando el número de personas que buscan ser sus propios jefes sin tener una idea clara desde el principio de la importancia de llevar una adecuada información financiera de su empresa, lo que les puede provocar problemas, como por ejemplo altos niveles de endeudamiento que pueden generar hasta el cierre del negocio.

Poseer un negocio productivo es, sin duda, uno de los retos más importantes de la empresa, conocer la productividad y la realidad financiera del negocio es una necesidad y por importante que pueda parecer, no es práctica común en muchos de los negocios en Costa Rica, principalmente las pequeñas empresas las cuales inician en el mercado con la fuerza y las ganas de consolidarse; muchas veces estas creen que sí está generando dinero en este momento significa que la empresa va bien y dejan de lado el conocimiento de su situación financiera.

Un análisis financiero es importante, porque de los resultados que se obtengan se parte para la toma de decisiones hacia el futuro del negocio, poder medir lo que se ha venido haciendo, realizar los cambios (si fuese necesario) para un mejor funcionamiento; una evaluación en el aspecto económico con la que se pretende, una vez realizado el análisis, disponer acerca de la inversión o crédito que debe realizar para el beneficio y buen funcionamiento de la empresa.

En este sentido, se ha considerado realizar la reestructuración financiera de la Vidriera y Estructuras en Aluminio Int S.A., principalmente, porque carece de un análisis de su situación financiera. Aspectos como la recolección y análisis de antecedentes, conocer sus prácticas y funcionamiento actual, recopilar datos y un poco adentrarse en el campo operativo de la vidriera, serán las bases para la elaboración del diagnóstico. Con los resultados se planteará una reestructuración financiera que sea útil para la empresa así como cualquier otra compañía que se encuentre en una situación similar.

Se pretende realizar una retroalimentación a la vidriera, para que ponga en práctica el plan de acción que se va a recomendar, con el fin de mejorar la productividad y las ganancias del comercio analizado y con el deseo de brindarles herramientas para mejorar y ser más competitivos dentro del ámbito nacional y en el servicio a clientes actuales y potenciales.

Antecedentes de la investigación

Desde épocas antiguas inclusive antes de Cristo, se tiene evidencia de la utilización de operaciones contables para manejar los cambios de mercancías entre los comerciantes de esa época, los romanos por ejemplo, tenían sus tiendas en las que comerciaban y llevaban su cuenta de monedas a base de ábacos y tableros contables que le permitían al vendedor llevar sus controles sobre el negocio, lo mismo ocurría con los reyes de esa época que manejaban mucha riqueza por los tributos y la recaudación de impuestos, necesitaban algún mecanismo de control y registro.

En la época del renacimiento surgen los conceptos de capital productivo y del desarrollo del crédito que sentaron los fundamentos necesarios para la elaboración de un sistema contable. Surgen en primer lugar las cuentas que reflejan los créditos y los débitos de las personas, así como la cuenta para llevar el conjunto de los bienes poseídos y otra que presentará las ganancias o las pérdidas, lo que condujo a la elaboración del sistema contable de partida doble (Roano, 2015).

Con la llegada de la revolución industrial que fue la época de la transformación porque se incorporaron máquinas para la producción de los bienes, se sustituyeron, en muchos casos, la mano de obra, lo que generó una oferta y demanda mayor debido a que la producción de los bienes se hacía de forma más ágil y en mayor escala; ello provocó que los registros contables fueran necesarios y ágiles, con lo cual se transformó la forma en que se venía llevando la contabilidad y se generaron principios contables que se siguen utilizando en esta época para los actuales análisis financieros de una empresa.

En la actualidad existen diferentes sistemas y métodos que se pueden aplicar para que las empresas lleven su análisis financiero, esto gracias a la evolución que ha tenido la contabilidad y las finanzas principalmente por la apertura de mercados y los avances tecnológicos. Existen normas y procedimientos financieros que generan una serie de datos internos que permiten hacer un

diagnóstico de la situación financiera de la empresa y saber si es necesario realizar una reestructuración financiera para continuar en el mercado.

En el presente trabajo de investigación se pretende realizar una reestructuración financiera de la empresa para lo que es necesario hacer un diagnóstico de la situación actual y ver de qué forma se debe realizar la reestructuración, según López (2012) en su artículo “Operaciones de reestructuración en la empresa. Algunos aspectos prácticos” publicado en la revista española de Contabilidad y Dirección, indica que al hablar de reestructuración suele pensarse solamente en refinanciación de la deuda cuando, en la mayor parte de los casos, para conseguir esta refinanciación es preciso llevar a cabo una reestructuración de los activos. Con la reestructuración operativa se trata de hacer viable la empresa a corto plazo y conseguir unos flujos de caja libre que aseguren la continuidad de la empresa a medio y largo plazo (p.97).

Según Álvarez, S., Aristizábal, R., Grisales, A. (Noviembre, 2015) en su publicación *Una metodología de reestructuración de pasivos financieros*, editado por Universidad EAFIT. Medellín, Colombia “La reestructuración financiera se entiende como un proceso de cambio que se establece entre acreedores y deudores con el fin de obtener un perfil financiero acorde con las condiciones de la empresa objeto de reestructuración” (Chiriboga, 2003). Una reestructuración se plantea con el objeto de corregir problemas, tanto internos a la empresa como para prepararse frente a riesgos que presenta el entorno, con el fin de impactar de manera favorable el valor de la empresa y su capacidad de cumplir los compromisos adquiridos.

Para lograr una reestructuración financiera, es primordial hacer el análisis financiero de la empresa, según Ruiz (2013) de la Universidad de Costa Rica, en su tesis para la obtención del título de Maestría en la Administración y Dirección de Empresas con énfasis en finanzas, titulado “Desarrollo de un modelo de análisis financiero integral en una empresa comercializadora de materiales de construcción”:

El análisis financiero está conformado por una serie de metodologías que se aplican a los datos que componen los estados financieros, los cuales influyen directamente en la empresa y son base primordial para su control. Por medio de este análisis se logran identificar las áreas críticas de la gestión financiera, permitiendo la retroalimentación de los administradores a sus colaboradores y altos mandos, con el fin de tomar acciones que mantengan a la organización en un rumbo favorable de acuerdo con sus objetivos principales y aprovechar ampliamente los factores identificados como fortalezas (p.20).

García S (2009), citado por Montero (2015, p.17) en su trabajo final de grado Master en finanzas de la Universidad de Costa Rica define el diagnóstico financiero como: “...el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta.” Consiste en describir y evaluar la situación actual financiera, por lo tanto, implica un conocimiento cuantitativo y cualitativo de la realidad existente. Con esta definición se tiene un panorama de la importancia que el diagnóstico proporciona para la toma de decisiones a la hora de realizar una reestructuración financiera.

Llevar un registro y control de la empresa es algo que se ha realizado desde hace siglos, la manera de llevar esos controles ha cambiado con el tiempo debido a los avances tecnológicos, apertura del comercio mundial, entre otros. No obstante, en todo momento queda claro que para que una empresa se mantenga en el negocio es importante llevar un adecuado análisis financiero para saber cuál es su situación actual y tomar las decisiones óptimas en los momentos adecuados.

Según Salas, T (2016) en su publicación *Análisis y diagnóstico financiero; enfoque integral*, editado por Guayacán, Costa Rica “El análisis financiero se compone de una serie de técnicas, herramientas y metodologías aplicadas a una evaluación, que conforman un instrumento

muy importante de control en la empresa.”(p25). En base a éstos resultados se identifican los problemas y las áreas que van bien y aquellas en las cuáles se debe prestar atención que le permita tomar decisiones para mejorar las áreas de debilidad.

Proyecciones de la Investigación

Como se ha mencionado anteriormente, las empresas costarricenses, en algunas ocasiones, carecen de conocimiento y apoyo financiero que sean bases confiables para el crecimiento de su negocio. Los nuevos empresarios saben ser operativos y satisfacer alguna necesidad del mercado, pero no siempre llevan una sana relación con los números (área financiera) de su negocio.

Al observar este vacío empresarial, nace la inquietud de desarrollar este proyecto que pretende alcanzar tres metas principales:

Realizar un diagnóstico financiero de una empresa tomando en cuenta los antecedentes y la historia económica de la misma; adentrándose en los fundamentos que el negocio adoptó como propios. Según Pérez-Carballo (2013) “El diagnóstico exige analizar los hechos que afectan a la empresa con el fin de comprender su situación y sus expectativas” (párr. 1). Para comprender la situación de la vidriera, se debe elaborar un diagnóstico, lo cual es el primer objetivo específico de este proyecto.

Una vez realizado el diagnóstico, es importante la interpretación de esa información que se recopila por medio de los estados financieros, para conocer cómo se encuentra la empresa e iniciar con la elaboración de un plan de reorganización financiera que actuará como segundo objetivo específico de la investigación.

Por último, una vez realizado el diagnóstico y al conocer la situación actual de la empresa en estudio, se realizará un programa que contenga acciones concretas, posibles cambios, aspectos por mantener y sugerencias a la gerencia de la empresa. Este proceso se llevará a cabo elaborando un plan de reorganización financiera que actuará como tercer objetivo específico de la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Estructura Financiera

Las empresas para poder estar en funcionamiento deben tener claro dos conceptos, la estructura económica compuesta por los activos de la empresa los cuales van a producir un beneficio económico real en un momento específico; y el segundo concepto es la estructura financiera que se compone del pasivo (cuentas por pagar, deudas con terceros externos a la empresa) y del patrimonio (aporte económico de los socios). La importancia de tener claros estos conceptos se debe a que permite analizar los resultados para determinar la situación de la empresa y si debe realizarse un aporte de socios o solicitar un crédito a una entidad financiera para seguir en el mercado.

Toda empresa necesita recursos financieros para realizar sus actividades o para un nuevo proyecto, al inicio el aporte económico de los socios es el principal aporte financiero con que cuenta la empresa, una vez en marcha para las nuevas inversiones es necesaria una fuente de financiamiento para que el valor de esta se incremente. Pero antes de solicitar un crédito bancario o un nuevo aporte de socios, es importante conocer bien si la empresa se encuentra en condiciones de apalancarse (endeudarse), si le puede hacer frente a una deuda, analizando principalmente si la empresa es rentable y líquida, si existe un equilibrio entre los ingresos y las salidas de dinero. Para determinar estos dos aspectos se hace necesario contar con un análisis financiero de la empresa.

Análisis Financiero

Al respecto, Ortiz (2011), el análisis financiero:

Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros, los cuales sirven para evaluar el desempeño

financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones. (p.15).

El análisis financiero es de gran importancia para las empresas sin importar el mercado en que se desarrolle, es indispensable contar con este análisis que se basa en la aplicación de instrumentos financieros que permiten determinar aspectos como la solvencia, liquidez, rentabilidad, endeudamiento de estas y con base en los resultados, tomar las decisiones más apropiadas para su funcionamiento.

Objetivo del análisis financiero

Según Ortiz (2011) en su libro Análisis Financiero Aplicado, “Es importante que quien esté interesado en el análisis manifieste el objetivo concreto para el cual se realizará el estudio financiero” (p.22).

De acuerdo a las definiciones del análisis financieros se puede interpretar que el objetivo del análisis financiero es obtener un diagnóstico que de acuerdo a quien esté interesado en los resultados le va a permitir tomar decisiones; por ejemplo a los dueños de la empresa o, en caso de un financiamiento, la institución financiera, tomen las decisiones más acertadas, una vez analizada la información y determinando si se están cumpliendo los objetivos planteados, si genera utilidades que le permitan apalancarse y si se hace a corto o largo plazo, entre otros de los resultados.

Ortiz (2011) indica que es necesario antes de iniciar el análisis, se consideren los siguientes puntos:

1. ¿Quién solicita el estudio y con qué objetivo?
2. ¿Cuál es exactamente el problema que debe analizarse? ¿Ha sido planteado con claridad?
3. ¿Cuáles indicadores, tendencias, cálculos y técnicas de análisis en general será conveniente utilizar para examinar el problema planteado?
4. ¿Qué grado de exactitud se requiere de las conclusiones?

5. ¿De qué información se dispone? ¿Es confiable dicha información? ¿Qué limitaciones presenta? (pp22-23).

Características y desarrollo del análisis financiero

Salas (2016) en su publicación *Análisis y Diagnóstico financiero, Enfoque Integral*, “Para alcanzar una adecuada efectividad del análisis financiero, se requiere comprender algunas características que deben tenerse presente al iniciar y concluir el análisis.

1. Definición clara del objetivo y área de acción. Es indispensable identificar con claridad el objetivo y las áreas de interés que serán cubiertas en la evaluación financiera. Este aspecto resulta muy útil en la práctica para establecer el enfoque que llevará el análisis.
2. Selección de las técnicas y metodología de análisis. El objetivo y las áreas de acción del análisis servirán de orientación para seleccionar las técnicas y herramientas más apropiadas para una evaluación eficaz.
3. Integración del análisis (causas y efectos). Con frecuencia, los análisis financieros solo describen los efectos finales, cuyas causas iniciales no son identificadas. Es necesario obtener y destacar las causas originales de los tópicos analizados y toda la serie de efectos que producen, con el fin de alcanzar un conocimiento más completo de las áreas evaluadas. El reconocimiento y comprensión de toda la diversidad de causas y efectos que pueden presentarse, solo se pueden alcanzar mediante metodologías de análisis integrados. La integración consiste en desarrollar un esquema que va reconociendo las relaciones de causa y efecto entre todas las variables contempladas. Este tipo de análisis permite identificar la causa original y el efecto final que produce, incorporando todas las influencias intermedias, lo que permite generar un diagnóstico de la posición de la empresa.
4. Definición clara del problema. “Se dice, con muy buen criterio, que la definición correcta de un problema representa una gran parte de la solución del mismo...”
5. Conclusiones y recomendaciones del análisis. “Las conclusiones representan los resultados del análisis, destacando los aspectos de fortaleza y debilidad observados en cada área evaluada, con sus causas y efectos...” (pp.25-26)

¿Cómo se realiza el análisis financiero?

Lo que se pretende al realizar un análisis financiero es evaluar la información contable de la empresa para períodos determinados por medio de los Estados Financieros que reflejan su situación históricamente y en base a eso poder tomar las decisiones necesarias para cumplir con los objetivos planteados por la compañía.

El análisis financiero se realiza a través del estudio de los datos contables de la empresa principalmente de los Estados Financieros, ratios, índices e información externa que sea relevante como por ejemplo el comportamiento del mercado en que se desarrolla, competencia. La contabilidad a través de sus registros tiene como parte primordial mostrar la realidad económica en la que se encuentran las empresas y esta información se refleja a través de los Estados Financieros (Sosa, 2016, p.299).

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las Normas Internacionales de Información Financiera son el conjunto de reglas o directrices internacionales de contabilidad, que son publicadas por International Accounting Standard Board (IASB). La (Fundación del Comité de Normas Internacionales de contabilidad [IASCF], 2009) indica que “El IASB es responsable de la aprobación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF, incluyendo las interpretaciones) y documentos relacionados, tales como el *Marco Conceptual para la preparación y Presentación de Estados Financieros*.

De acuerdo a la Norma Internacional de Información financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (*NIIF para las PYMES*, (2009). El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) se estableció en el 2001, como parte de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (fundación IASC). Los Objetivos de la fundación IASC y ASSB son:

- (a) desarrollar, buscando el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter global que sean de alta calidad, comprensibles y de cumplimiento obligatorio,

que requieran información de alta calidad, transparente y comparable en los estados financieros y en otra información financiera, para ayudar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas;

- (b) promover el uso y la aplicación rigurosa de esas normas;
- (c) cumplir con los objetivos asociados con (a) y (b), teniendo en cuenta, cuando sea necesario, las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes; y
- (d) llevar a la convergencia entre las normas contables nacionales y las Normas Internacionales de Contabilidad y las Normas Internacionales de Información Financiera, hacia soluciones de alta calidad. (p.10).

Según IASCF (2009) Es alrededor del año 1973 que se implementan este conjunto de normas que en un principio se conocían como las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), para el año 2001 se realizaron una serie de cambios y la creación de la institución privada Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), con sede en Londres, quien es el responsable del desarrollo de las NIIF, así como de promover el uso y la aplicación por parte de los países (p10). En el año 2001 en Costa Rica, el Colegio de Contadores Públicos, adoptó el uso de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), indicando en su circular 06-2014 que se adoptan “con el propósito de fomentar la calidad, comparabilidad, claridad y la transparencia en la preparación de los estados financieros de las empresas”.

En un mundo tan cambiante y cada vez más globalizado hacen que estas normas sean modificadas constantemente, por lo que cada país va aprobando y adoptando los cambios en las NIIF.

Al respecto, según Lazzati (2008):

La conversión a las NIIF implica más que simplemente cambiar de un cuerpo de normas contables a otro. Implica cambios a las comunicaciones internas y externas, adaptar los

sistemas de información, reorganizar los procesos de reporte, realinear las responsabilidades existentes y adecuar los recursos humanos, entre otros desafíos a alcanzar para una conversión exitosa. Adicionalmente, se requerirá un esfuerzo en capacitación y concientización del personal financiero y no financiero. (párr.8)

Las empresas deben enfocarse en el conocimiento de la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), adoptarlas ofrece una gran oportunidad para mejorar el conocimiento de la situación financiera a través de una mayor consistencia en las políticas contables. Al respecto, Artavia (2016) en su artículo para El Financiero Costa Rica, *Porqué una empresa debe adoptar las NIIF?*, las razones fundamentales que indican la importancia del conocimiento y aplicación de las NIIF en todas las áreas de la empresa se debe a lo siguiente:

1. Es un medio eficiente para atraer nuevos capitales a la compañía: por medio de los estados financieros con base a NIIF, la empresa será fácilmente comparable con diferentes alternativas de inversión en otros países, provocando nuevas fuentes de financiamiento.
2. Son incluidas dentro de los principios, esquemas y códigos de gobierno corporativo: tomando en cuenta los agentes internos y externos que afectan el desempeño de la compañía.
3. Ofrecen un entendimiento de una forma más integral de la información financiera bajo NIIF: ya que solo sería para el fisco y los propietarios de la empresa, sino también para los acreedores, inversionistas y el mercado de capitales.
4. Presenta un valor más real de la empresa: por medio de los registros contables y con las revaluaciones de los activos.
5. Es una fuente de transparencia y lo podemos observar en el Código de Ética del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, en su IV postulado "Responsabilidad hacia la profesión" en el cual se establecen los cinco pilares: experiencia, transparencia, independencia, credibilidad y actualización profesional.(pp1-2)

Uso de las NIIF o las NIIF para las PYMES

Existe una diferencia entre las Normas que deben aplicar las grandes empresas y las que deben que deben aplicar las pequeñas y medianas empresas, al respecto la Política número 13 de la NIIF para las PYMES indica lo siguiente:

Las decisiones sobre a qué entidades se les requiere o permite utilizar las Normas del IASB recaen en las autoridades legislativas y reguladoras y en los emisores de normas en cada jurisdicción. Esto se cumple para las NIIF completas y la *NIIF para las PYMES*. Sin embargo, es esencial una clara definición de la clase de entidades a las que se dirige la *NIIF para las PYMES*....(IASCF, 2009,p.12)

Las Normas de Intermediación Financiera, en otras palabras son las pautas que debe cumplir toda empresa, a la hora de preparar los estados financieros, para que con esos resultados pueda medirse e interpretarse la situación financiera de la compañía; esa información es utilizada no sólo por la gerencia de la empresa para la toma de decisiones, sino también la utilizan los bancos o acreedores en los casos de empresas que necesiten financiamiento y las instituciones de gobierno que lo requieran, en el caso de Costa Rica el Ministerio de Hacienda para el detalle de los impuestos que debe pagar una empresa, de ahí la necesidad de que existan pautas ya establecidas de cómo se debe preparar la información financiera para que pueda ser interpretada por quien la necesita a nivel nacional o internacional.

Estados Financieros

Los Estados Financieros expresan la información contable de la empresa con la que se puede determinar, luego de ser analizados los números, cuál es la situación de la empresa.

Los Estados Financieros son los registros o documentos contables que las empresas realizan al término de un ejercicio económico, con la finalidad de conocer su situación financiera. De esta manera la información que proporcionan servirá para que los usuarios tomen decisiones oportunas, al observar el resultado de la evaluación de la liquidez, rentabilidad y financiamiento de las empresas (Marcotrigiano, 2013, p.45).

La información que resulte luego del análisis e interpretación de los resultados es importante no sólo para el dueño de la empresa sino para proveedores, acreedores financieros e instituciones del Gobierno.

Estos estados financieros interesan a la administración, a los empleados y a los dueños o accionistas, como fuente de información para fijar políticas administrativas y como información de la situación de la empresa. En el ámbito externo, los Estados Financieros interesan a las empresas a quienes se les solicite créditos o aportaciones adicionales de capital, para estudiar y evaluar la conveniencia de su inversión, a los acreedores como fuente de información para estimar la capacidad de pago de la entidad para cubrir créditos y, a las autoridades fiscales al efecto de los impuestos que gravan las empresas (Rodríguez, 2012, p.5).

De acuerdo a lo indicado en la *NIIF para las PYMES* un conjunto de completo de estados financieros de una entidad debe incluir lo siguiente:

- (a) Un estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa.
- (b) Un solo estado del resultado integral para el periodo sobre el que se informa que muestre todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas durante el periodo...
- (c) Un estado de cambios en el patrimonio del periodo sobre el que se informa.
- (d) Un estado de flujos de efectivo del periodo sobre el que se informa.
- (e) Notas, que comprenden un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa. (IASCF, 2009, p.29).

Estado de situación financiera

Según Ortiz (2011) en su publicación *Análisis Financiero Aplicado* “representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado de su patrimonio. Presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se reflejan en los registros contables” (p.31). El balance de situación es una foto de la posición financiera de una empresa en un periodo determinado.

El estado de situación financiera presenta los activos, pasivos y patrimonio de una entidad en una fecha específica- al final del periodo sobre el que se informa (IASCF, 2009, (p.31)

Al respecto Ortiz (2011) define cada una de las divisiones del estado de situación:

- El activo representa los bienes y derechos de la empresa. Dentro del concepto de bienes están el efectivo, los inventarios, los activos fijos, etc. Dentro del concepto de derechos se pueden clasificar las cuentas por cobrar, las inversiones en papeles del mercado, las valoraciones, etc.
- El pasivo representa las obligaciones totales de la empresa, en el corto o el largo plazo, cuyos beneficiarios son, por lo general, personas o entidades diferentes a los dueños de la empresa (de manera ocasional existen pasivos con los socios o accionistas de la compañía). Encajan dentro de esta definición las obligaciones bancarias, las obligaciones con proveedores, las cuentas por pagar, etc.
- El patrimonio representa la participación de los propietarios en el negocio, y resulta de restar, del total del activo, el pasivo con terceros. El patrimonio también se denomina capital contable o capital social y superávit. (p31).

De acuerdo a las divisiones indicadas, dentro de cada una, se deben ordenar las partidas que la componen, éste orden según Salas (2016) debe realizarse de la siguiente manera:

Los activos por orden decreciente de liquidez y se clasifican en activos circulantes, activos fijos y otros activos.

Los pasivos se originan por deudas que adquiere la empresa en favor de un acreedor y se clasifican a corto y largo plazo. Se ordena por un orden de exigibilidad en el tiempo .Mientras más cercano se encuentre el vencimiento de una deuda, se considerará más exigible.

Las partidas de patrimonio, al no tener que requerir su pago en el tiempo, se incorporan después de todo el pasivo como las fuentes de menor exigibilidad.(p.27)

Salas (2016) indica que el balance de situación “se considera como un estado de nivel o ”stock”, debido a que se expresa a una fecha determinada y lo que muestra es el saldo o nivel de cada partida de activo, pasivo y patrimonio a esa fecha”(p 27).

Estado de resultados

Para poder realizar un análisis más detallado de la empresa se realiza el Estado de resultados también conocido como estado de pérdidas y ganancias. Según Ortiz (2011) muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente un año. (p32). Es importante esta información financiera detallada tanto para los dueños de la empresa como para los proveedores financieros ya que se muestran los resultados de la actividad de la empresa y si sus flujos de efectivo son los esperados o los óptimos para otorgar un financiamiento, en caso de ser necesario.

El estado de resultados resume las operaciones de una empresa del día uno al último día del periodo estudiado por lo que se dice que es acumulativo. A diferencia del estado de situación el cuál presenta saldos o resultados a una fecha determinada, éste es un estado de flujo (Salas, 2016, p 28). De ahí la importancia de saber cuántos días de operaciones están incluidos en el momento de hacer el análisis porque es acumulativo, de ahí la importancia de saber si el periodo de análisis que se va a analizar con el corte es por ejemplo de 60 días, 180 días o 360 días.

Estado de flujos de efectivo

El flujo de caja muestra las entradas y salidas de dinero que ha tenido la empresa en un período determinado, es un resumen en el cual se indica de dónde ingresa el dinero y en qué se va a utilizar o gastar. Según IASCF (2009) proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el periodo que se informa, mostrado por separado los cambios según procedan de actividad de operación, de inversión y de financiación. (p.40).

Los flujos de efectivo proyectado ayudan a las empresas a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que puedan poner en riesgo el crédito de la empresa hacia sus proveedores financieros o mantener abundancia de capital sin ser utilizado para generar ganancias (Ortiz, 2011, p 60). La gestión financiera debe realizarse con mucho cuidado especialmente en partidas de ventas a contado y crédito así como en los préstamos bancarios.

Análisis horizontal

Una vez identificados los estados financieros que debe tener una empresa, es importante saber de qué forma se debe realizar el análisis para poder estudiar históricamente su comportamiento. Saber realizar una buena interpretación de la información financiera es importante porque se va a tener un panorama claro del comportamiento de la compañía, del rumbo que va tomando, el porqué de los cambios y las acciones que se deben tomar, ya sea para corregir en caso de que se estén teniendo egresos o porque no corregir para aumentar las utilidades.

El análisis horizontal consiste en comparar los estados financieros en períodos distintos de tiempo, por ejemplo realizar un comparativo del estado de resultados y del balance general de junio 2016 con junio 2017, consiguiendo información de los cambios que se producen en las partidas y de esta forma poder contestar preguntas que van a venir luego del análisis de la información tales como ¿por qué en un período hubo utilidades?, ¿por qué se está decreciendo?, ¿es necesario un financiamiento? (apalancarse) para un nuevo proyecto o para un cambio de rumbo en la empresa, entre otros. (Salas, 2016, pp29–37)

Análisis vertical

El análisis vertical por su parte es también conocido como análisis porcentual ya que lo que indica es qué porcentaje representa cada partida dentro del grupo que se está analizando, por ejemplo si se están estudiando los activos a cada partida, dentro de los activos se le asigna un porcentaje que se obtiene dividiendo el monto de la partida específico entre el monto del activo total. Este detalle de los porcentajes de cada partida sirve para saber cuáles son las partidas más importantes y determinar si es favorable o no que representen un porcentaje mayor o menor para el funcionamiento de la empresa. Este análisis se realiza para un periodo específico. (Salas, 2016, pp 37-40)

Razones financieras

Una vez analizados los estados financieros, es importante poder realizar un análisis más detallado por medio de las razones financieras o ratios, como también son conocidas; se pretende combinar dos partidas con el fin de obtener resultados del comportamiento general de la empresa en todos los aspectos que quiera analizar tales como liquidez, rentabilidad, apalancamiento financiero, efectividad.

Las razones financieras constituyen índices que relacionan a dos partidas de los estados financieros, con el propósito de lograr la medición de un aspecto o área de la situación financiera de la empresa. Cada razón es una medida, cuyo resultado posee un resultado específico y útil para el análisis. El cálculo de todo índice involucra dos partidas que deben poseer una relación lógica y comprensible. Si las partidas utilizadas en una razón financiera no están relacionadas, su resultado será confuso y carecerá de sentido (Salas, 2016, p.45).

Razones financieras básicas

Las razones financieras se resumen en grupos, dependiendo de los puntos que se quieran evaluar de la empresa, ya que depende de los objetivos que se pretenda conseguir así van a ser las razones financieras que se van a utilizar, realizando el cálculo se puede determinar las áreas rentables así como las que deben mejorarse. Las razones financieras se utilizan para hacer una comparación de cifras que se obtienen del estado de resultados y del balance general, analizarlas y cotejarlas con períodos anteriores o con estándares establecidos; ello permite conocer la realidad de los números de la empresa y si el rumbo que lleva es el correcto o se deben realizar cambios. (Salas, 2016 pp48-49).

Razones de liquidez

Capacidad de pago a corto plazo, se refiere tanto al monto y composición del pasivo circulante como a la relación de este pasivo con el activo circulante. Tiene que ver con la facilidad con que la empresa puede pagar sus cuentas.

La relación entre el pasivo circulante y el activo circulante se da ya que la empresa necesita de materia prima para hacer sus productos; esta materia prima la adquiere de los proveedores y genera un pasivo circulante de cuentas por pagar. Una vez terminado el producto, este se convierte en un activo circulante por medio de inventarios, que una vez vendido, ese dinero es utilizado para hacerle frente a las obligaciones del pasivo. (Salas, 2016, p50)

Índice de solvencia

Mide la capacidad de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo. Cuanto más alto sea el coeficiente, mayor será la liquidez, indica que puede hacerle frente a los pagos pendientes. Según Salas (2016) “Este índice evalúa el nivel de seguridad y respaldo que

proporcionan los activos circulantes a los acreedores de corto plazo. Indica el grado en que las deudas de corto plazo se encuentran cubiertas, por aquellos activos que se espera sean transformados a efectivo en un período similar al vencimiento de tales obligaciones” (p.50).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

A manera de ejemplo, para poder comprender de una mejor manera la información que refleja este indicador, se hace el supuesto de que el resultado obtenido es 1.20 lo que quiere decir que el activo circulante cubre 1.20 veces al pasivo a corto plazo.

Razón Prueba de Acido

Salas (2016) Identifica la capacidad de la empresa para hacerle frente al pago de sus pasivos corrientes de la misma forma que la razón de liquidez recién comentada, pero en éste caso no se incluyen los inventarios del activo circulante, se excluye esa partida para realizar el cálculo. La principal razón del excluir el inventario es que no es tan rápido en hacerse efectivo, no es tan líquido. La prueba de ácido lo que calcula es cómo los activos más líquidos respaldan el pago de las obligaciones de corto plazo o pasivo circulante.(pp 51-52).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

En el caso que el resultado obtenido es de 0.78 indica que los activos más líquidos de la empresa cubren a los pasivos de corto plazo en 0.78 veces o un 78%.

Capital neto de trabajo

Este índice lo que indica es el valor que le quedaría a la empresa luego de haber restado los pasivos a corto plazo. Si en el resultado el activo circulante es mayor al pasivo circulante se puede concluir que la empresa tiene un capital neto de trabajo positivo.

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

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

Según Ramírez (2012):

El capital de trabajo juega un papel fundamental porque ayuda a la supervivencia de la empresa, traducida en su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo en la medida en que éstas vengán, o la probabilidad de ser técnicamente insolvente, lo cual se resume en el riesgo, depende de la adecuada gestión del capital de trabajo.(párr.2).

Rotación de Inventario

Este indicador mide la actividad o número de veces que se usan los inventarios de la empresa, es decir el número de veces que los inventarios se convirtieron en ventas. Estos son necesarios para poder realizar ventas por lo que las empresas tienen la necesidad de mantener inventarios para atender la demanda de los clientes.

Es importante prestarle atención a este indicador ya que tener inventario en bodega indica que antes ya se realizó una inversión para obtener esos activos, por lo tanto lo mejor es que ese inventario se venda rápidamente para tener de nuevo liquidez, pero además se debe saber cuánto inventario ha de poseerse para satisfacer a los consumidores. Existen estadísticas las cuales indican que dependiendo del mercado, cuál es la rotación de inventario considerado conveniente y con base

en este dato, se puede determinar si la rotación de inventario de la empresa tiene iliquidez o inventario insuficiente si se encuentra por debajo o superior al dato del mercado. (Salas, 2016, pp60-61)

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Por ejemplo si la rotación de inventario de un periodo es de 2.56 se puede interpretar que por cada colón de inventario se produce ¢2.56 de ventas al costo. Este dato se compara con el de periodos anteriores para poder determinar si la empresa está siendo eficiente en las ventas, si ha disminuido o aumentado la rotación, si el manejo de inventarios es el adecuado.

Período promedio de inventarios

Una vez realizado el cálculo de la rotación de inventario, es importante saber el número promedio de días que se requieren para vender el inventario. Este dato varía dependiendo del negocio en que se encuentre la empresa.

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Periodo medio de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Por ejemplo una empresa que vende teléfonos y que su periodo medio de inventario es de 72.4 su interpretación es que tarda un promedio de 72,4 días para vender su inventario.

Según Salas (2016):

Un periodo medio de inventario muy corto supone una alta efectividad en el manejo de las existencias. No obstante, al igual que en la rotación, esto puede originarse por inventarios muy pequeños con alto riesgo de faltantes. Un periodo medio extenso indica excesivas existencias en relación con el ritmo y volumen de las ventas, lo que resta eficiencia a la gestión de los inventarios (p. 63).

Período medio de cobro

Según Salas (2016) El periodo medio de cobro indica el número de días promedio que tarde en recibir la empresa el efectivo por sus ventas, se refiere al plazo que una cuenta por cobrar tarde en ser cancelada o liquidada. Su cálculo sirve para saber si la gestión de cobro que realiza la empresa es la adecuada, si los clientes que tiene la empresa son los que debe tener, si es recomendable otorgar crédito a un cliente específico. (pp 66-67)

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{360 \times \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas a crédito}}$$

Si el resultado de una empresa es de 35 días quiere decir que la empresa tardó 35 días para cobrar sus ventas, resultado que al ser analizado con otro periodo anterior nos indica si la gestión de cobro está siendo eficiente. Un periodo medio de cobro corto indica que la empresa cobra a muy corto plazo sus ventas a crédito; un período medio de cobro largo se traduce en una lenta recuperación de efectivo que provoca tener cuentas por cobrar un mayor tiempo que generan menos liquidez para seguir produciendo y vendiendo.

Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar lo que pretende es medir la eficiencia con que la empresa está cobrando las cuentas por cobrar y cómo está manejando el crédito. Cuando la rotación es alta podemos decir que las cuentas a los clientes se están cobrando ágil y rápidamente; por el contrario, si la rotación es baja, significa que las cuentas por cobrar a los clientes por medio del crédito tienen un plazo mayor para su pago, lo que provoca que la liquidez de las cuentas sea bajo, es importante medir este índice ya que lo que está haciendo la empresa es dando un financiamiento a sus clientes para la compra de sus productos, lo cual provoca tener menos efectivo para seguir produciendo, pero de igual manera, ofreciendo crédito a sus clientes, se pueden aumentar las ventas; de ahí la importancia de tener ventas a crédito pero siempre llevando un control para no quedarse sin la liquidez necesaria para mantenerse produciendo. (Salas, 2016, pp64-65)

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Para la interpretación del índice, se compara el resultado para una empresa que en el año 1 obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 16.28 lo que quiere decir que las cuentas por cobrar fueron transformadas en efectivo 16 veces durante un periodo. Para el año 2 si el resultado de la rotación es de 18.42 se puede concluir que los saldos de los clientes son cobrados más rápidamente, aumentando la liquidez a las cuentas por cobrar.

Período medio de pago

Al igual que la rotación de las cuentas por cobrar, es importante determinar el número de días que la empresa está tardando para hacerle frente al pago de proveedores, ver qué tanto se está financiando con ellos para el funcionamiento de la empresa; para ello se utiliza la razón del período medio de pago. Es importante tratar de que el período medio de pago sea mayor al período medio

de cobro para captar el dinero cobrado y con este hacerle frente al pago de los proveedores, que sea producto de las ventas el pago a los proveedores y no que se tenga que sacar el efectivo para esos pagos. La buena relación con los proveedores es vital para tener los insumos necesarios para que la empresa pueda producir las mercancías que posteriormente va a vender, de ahí que cumplir con el pago de las obligaciones a los proveedores dentro de su política de plazo de cobro, es importante para mantener una buena relación y que no desmejore el servicio por parte del proveedor. (Salas, 2016, pp68-69).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{360 \times \text{cuentas por pagar promedio}}{\text{Compras netas a crédito}}$$

Para un mejor entendimiento, los proveedores de la empresa otorgan 45 días de crédito, realizando el cálculo para un período el resultado del período medio de pago es de 35 días; esto quiere decir que la empresa le está haciendo frente a sus obligaciones con los proveedores en promedio 10 días antes de su vencimiento, lo cual es favorable para la relación de la empresa con estos.

Razones de endeudamiento

Estas razones lo que indican es el monto de dinero de terceros que se utilizan para que la empresa genere utilidades, el endeudamiento o apalancamiento que tenga la empresa puede ser de corto o de largo plazo.

Según Salas (2016):

Las razones de endeudamiento vistas en forma individual no miden la capacidad de cumplir con las obligaciones al vencimiento, ya que esto depende de la capacidad para generar utilidades y flujo de caja. Estos índices examinan el grado de financiamiento obtenido mediante deudas y la forma en que se cubren los gastos

financieros por parte de las utilidades de la empresa y su exposición ante devaluaciones de la moneda local por la tenencia de pasivos en monedas extranjeras (p. 54).

Razón de endeudamiento del activo

La razón también es conocida como razón de la deuda, lo que mide es la proporción de financiamiento aportado por los acreedores en los activos de la empresa, su resultado indica qué porcentaje del activo total ha sido financiado mediante deuda. Esta razón puede ser alta o baja, eso va a depender del momento en que se analice la empresa y del uso que le esté dando al dinero adeudado, donde el objetivo va a ser, que ese dinero pueda producir y generar un rendimiento mayor a los intereses que debo pagar por la deuda para que genere utilidades. Apalancarse es un riesgo para las empresas pero es la forma de invertir y tratar de crecer y generar mejores rentabilidades. (Salas, 2016, pp54-56).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente formula:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$$

Un resultado de razón de endeudamiento de 50,17 % para setiembre 2014 significa que cada colón de activo era financiado por ¢50,17 colones de deuda y ¢49,53 con capital. Si para marzo 2015 la razón de endeudamiento es de 46,50% se puede interpretar que se redujo el apalancamiento 3,97%, entonces la empresa tiene menos deuda.

Razón de endeudamiento total

La razón financiera de endeudamiento total lo que indica es la relación entre los fondos de las deudas a largo plazo que se obtienen de los acreedores, entre los fondos que aportan los dueños

o socios de la empresa. El dinero para que la empresa pueda producir se obtiene por medio de deudas en bancos (acreedores) o por medio de aporte de socios; en este caso, si el resultado es alto, quiere decir que un porcentaje alto del financiamiento para invertir en la empresa proviene de deuda con acreedores. (Salas, 2016 p55).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital total}}$$

Para la interpretación de este índice, se tiene un razón de endeudamiento para el corte de setiembre 2014, es de 1.01, lo que quiere decir que el pasivo total cubre 1.01 veces al patrimonio, la deuda total representa el 110% del capital contable. Para marzo 2015, el resultado es de 0.87 lo cual indica que la empresa ha disminuido el porcentaje de financiamiento por medio de deuda con bancos, aumentando la participación del capital.

Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad lo que permiten es el análisis y la evaluación de las ganancias de la empresa, la rentabilidad que genera una empresa en un período determinado respecto a un nivel de ventas, de activos o la inversión de los dueños, que le permita a los dueños poder tomar decisiones, así como también en caso de que esta deba apalancarse, le permite a los bancos observar por medio de los indicadores de rentabilidad si es oportuno o no dar el financiamiento, una rentabilidad baja indica que las utilidades de la empresa son bajas.

Según Salas (2016):

Las razones de rentabilidad representan un área de vital importancia en las empresas, ya que su desempeño y éxito alcanzado se juzga comúnmente a la luz de estos

indicadores. La rentabilidad es un resultado final que proviene de una serie de factores que se combinan y relacionan. Estos factores producen causas y efectos muy diversos que desembocan en la rentabilidad (p.75).

Margen de Utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta se refiere a la rentabilidad que la empresa obtiene de las ventas, luego de rebajar el costo de estas. Cuanto se genera de utilidad bruta por cada colón de ventas. Este indicador es importante para determinar el precio de los productos comercializados. (Salas, 2016 pp75-76).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

En el caso de una empresa que su margen de utilidad bruta para un año 1 es de 14,51% y para el año 2 es de 13,52%, se puede interpretar es que su margen disminuyó 0,99%. Para el año 1 por cada ¢100.00 de venta la empresa producía ¢14,51 de utilidad bruta, pero para el año 2 la empresa genera ¢13,52, se puede interpretar que hubo un aumento en el costo de ventas que genera que la utilidad esté disminuyendo.

Margen Neto de Utilidad

Según Salas (2016) El margen neto de utilidad es el resultado de utilidad de la empresa por cada venta que realice, una vez rebajados todos los gastos, incluyendo los impuestos; es el porcentaje de las ventas que queda luego de deducir los costos, gastos e impuestos. Indica cuánto se está ganando la empresa por las ventas. Es importante ya que se pueden analizar los costos y

gastos totales para poder tomar decisiones en aspectos como el precio de venta; un margen reducido puede interpretarse que se esté incurriendo en costos y gastos elevados.(pp79-80)

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Se puede interpretar que una empresa con un margen neto de utilidad de 12.38% indica que por cada ¢100.00 de ventas, obtiene ¢12.38 de utilidad o ganancia neta.

Rendimiento sobre los activos

Las empresas invierten en activos para poder operar y producir los productos que luego se van a vender en el mercado, con el fin de que generen utilidades. Los activos deben generar rentabilidad, si estos producen un rendimiento bajo, provoca ingresos bajos que pueden poner en riesgo a la empresa ya que de ahí debe hacerle frente a las deudas tanto de proveedores, bancos y pago de impuestos. (Salas, 2016 p81).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Rendimiento de la inversión

El rendimiento de la inversión lo que mide es la rentabilidad obtenida de los activos totales de la empresa, determina qué tan efectivo fue su funcionamiento para que los activos produzcan utilidades. Al igual que los anteriores indicadores financieros, es importante para los socios conocer si la manera en que se viene trabajando es la más adecuada, la que genera utilidades; si esas

utilidades son las más rentables o se deben buscar alternativas de cambio para mejorarlas. Este índice se puede interpretar en términos porcentuales o unitarios. (Salas, 2016 p82).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Rentabilidad sobre el capital

La rentabilidad sobre el capital se refiere a cuál ha sido el rendimiento para los accionistas acerca del capital invertido. Lo que expresa es la ganancia que obtienen los socios con respecto al aporte en dinero para inversión de la empresa. Una alta rentabilidad sobre el capital se puede interpretar como que la empresa es buena para los inversionistas porque les está generando altas ganancias. (Salas, 2016 p84).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

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

Si la rentabilidad sobre el capital de una empresa es de 9,17% se interpreta que por cada colón invertido por los socios, la empresa genera ¢9.17 de ganancia.

Razones de Cobertura

Razón de cobertura de intereses

La razón de cobertura de intereses muestra la capacidad que tiene la empresa para pagar todas sus cargas financieras. Un margen alto es positivo porque quiere decir que los intereses de

las obligaciones las cubre con facilidad y no la compromete; por el contrario, si el margen es muy bajo, se debe ser precavido para que las ventas no caigan y no se vea comprometido para hacerle frente a las cargas financieras. (Salas, 2016 p56).

Para obtener el resultado se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Gastos por intereses}}$$

Para una empresa que el resultado de cobertura de intereses es de 4.72 veces, se interpreta que los intereses de las cargas financieras los puede cubrir 4.72 veces, ello refleja seguridad de que sí se tiene respaldo para cubrir sus deudas.

Reestructuración Financiera

Concepto

Las empresas en su objetivo de mantenerse en el mercado y ser competitivos, muchas veces, es por medio de financiamiento que pueden conseguir el capital de trabajo necesario que les permita conseguir las materias primas, para producir los bienes que van a poner en venta, para con estas generar utilidades que les permitan seguir en el mercado en que se desarrollan. Otra de las razones del apalancamiento es para la compra de activos fijos, como por ejemplo maquinaria, que les permita producir los bienes o servicios; varias y diversas son las causas por la que una empresa se ve en la necesidad de adquirir financiamiento ya sea de un acreedor o de los proveedores.

El endeudamiento es necesario para que una empresa funcione y se mantenga en el mercado, no es malo que se endeude, lo importante es tener bien clara su situación y saber hasta qué punto se puede apalancar para no llegar a procesos de reestructuración financiera que requieren

de un estudio detallado, no sólo de la información financiera sino de la operativa de esta, organigrama, de gestión, entre otros.

Un proceso de reestructuración financiera se origina cuando se evidencia dentro de la empresa una duda razonable en lo que respecta a su capacidad para cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores (siendo habitualmente éstos, entidades financieras, acreedores comerciales, instituciones públicas, etc.) (Revista NORGESTION 2017. p.6).

Es decir, cuando los pagos de pasivos de la empresa representan una salida de dinero muy importante que le resta liquidez para seguir produciendo resultando importante realizar un análisis y posibles cambios para mejorar su situación financiera.

Objetivos

Cuando una empresa decide realizar una reestructuración financiera, su objetivo primordial es analizar la situación de esta y buscar las soluciones viables para que se encamine y logre salir de esa situación en un corto plazo, para que los estados financieros se vean con un mejor escenario para que, de cara a los acreedores, se perciba que esta quiere mejorar su situación y hacerle frente a las obligaciones financieras de la mejor manera posible sin tener que llegar a situaciones de morosidad.

Tener claro el norte que quiere seguir la empresa con la reestructuración financiera es relevante para la toma de las decisiones que se deben efectuar. Al respecto, según González, (2016):

Para cambiar las condiciones de crédito debe tenerse un objetivo claro: ¿Qué quiero lograr? Debemos asegurarnos de que el impacto de la reestructura se refleje en el corto plazo en la operación, rentabilidad y crecimiento de la empresa; no sólo en su cuenta bancaria. Se debe mantener y aumentar el valor de la empresa, evitando

“encandilarnos” por las mejores condiciones de liquidez que una reestructura ofrece (párr.7).

Importancia

La reestructuración requiere un estudio global de la empresa, exige cambios en el funcionamiento de esta, con el fin de lograr que los ingresos aumenten y que los gastos o egresos disminuyan en el corto y largo plazo, para mejorar la liquidez, evitando que su imagen desmejore de cara a los proveedores y acreedores, con esta mejora en la liquidez se puede cumplir con los pagos de sus deudas.

Una empresa con problemas para el pago a sus acreedores y proveedores puede llevarla a problemas más grandes ya que los proveedores pueden cerrar el financiamiento con lo que se queda son materia prima para la producción y con los acreedores una mala imagen puede llevar al cierre de opciones de financiamiento para capital de trabajo. Según González (2016):

Para el IMEF, elaborar y ejecutar correctamente una reestructura financiera puede ser la diferencia entre la supervivencia o muerte de una compañía en tiempos de volatilidad. La gran ventaja de estos procesos es que sus beneficios impactan en el largo plazo, permitiendo a los dueños tener empresas más fuertes, más rentables, con mejor crecimiento y resistentes a futuras crisis.(párr. 8).

Elementos a considerar en una reestructuración financiera

Un proceso de reestructuración se realiza cuando ya es sabido por la empresa que se está desmejorando la liquidez para hacerle frente a las obligaciones que mantiene con acreedores y proveedores, es un momento donde se debe analizar detalladamente la situación y tomar las

mejores decisiones para que se logren los objetivos. Tener claro que es lo que se quiere hacer es uno de los elementos claves para que tenga éxito el proceso. Según Transforma Capital (Corporate Restructuring Services (2002) los factores clave más importantes son:

- Negocio viable a largo plazo
 - Flujo de Caja positivo (si no ya, a corto plazo), nivel de ventas aceptable y producción más o menos competitiva
 - Desinvertir todo lo que no vaya a formar parte del negocio en el futuro. Hay que tener claro lo que en el futuro se va a hacer más, menos, o dejar de hacer.
- Un equipo gestor nuevo y con plenos poderes
 - No se puede gestionar una reestructuración por comité
- Financiación puente para llevar a cabo la reestructuración
 - No obstante, el dinero por sí sólo no es la solución al problema. Siempre es necesario un plan de negocios coherente y detallado para devolver a la empresa a la senda de la rentabilidad.
- Motivación y actitud positiva
 - Abandonar la mentalidad de “somos víctimas” y buscar quick-wins para fomentar una mentalidad ganadora.
- “Back to basics”
 - Hay que concentrarse en el negocio básico, en aquello en lo que se tiene una ventaja competitiva sostenible.(p.13).

Las empresas en la actualidad con la globalización y la cantidad de competidores en el mercado en que se desarrollan, constantemente deben trabajar en ser más eficientes y mantener un servicio de alta calidad para los clientes. Una planificación estratégica mal hecha puede provocar crisis en la compañía, es necesario que los dueños o socios se enfoquen no solamente en sus ventas, sino que el análisis de la situación financiera debe ser detallada e incluir todo el negocio completo.

Una restructuración financiera debe realizarse de forma ordenada, estar comprometidos en llevarla a cabo por medio de un plan con el cual se pretenda ver mejoras en la liquidez de la empresa en el corto plazo, por medio de negociaciones con los acreedores, cambios operativos o cualquier otra reforma que debe realizarse para ayudar a que sus números en el largo plazo mejoren y se estabilice, y así evitar que una crisis financiera lleve a la quiebra del negocio.

Referente Institucional

Información General de la compañía e historia

Nombre de la empresa: Vidriera y estructuras en Aluminio Int. S.A.

Dirección: Barva, Heredia, Costa Rica.

Estructura Administrativa:

Está compuesta por un Presidente y Secretario

Historia y perspectivas:

La Sociedad Anónima Vidriera y Estructuras en Aluminio es una empresa familiar que inició operaciones en el año 2002 con el propósito de su fundador de ser una opción para la provincia de Heredia y sus alrededores en la comercialización de sus productos. La estrategia es ofrecer un servicio de calidad principalmente en los proyectos urbanísticos que se han venido desarrollando en Heredia, a las empresas tanto públicas como privadas que se encuentran en la provincia y al público en general que requiera de alguno de los productos de su empresa.

Nace por la idea del señor Henry Núñez de emprender en su propio negocio, luego de la experiencia adquirida trabajando para empresas dedicadas a la comercialización de vidrio y

aluminio. A partir de la adquisición de una propiedad para tener su empresa decide comenzar con el negocio que se ha logrado mantener en el mercado por más de 15 años.

Misión

Cubrir las necesidades de productos en vidrio y aluminio de los proyectos inmobiliarios en crecimiento y público en general en la provincia de Heredia.

Visión

Ser una empresa reconocida en la producción y venta de productos de vidrio y aluminio por medio de un servicio de calidad para los clientes.

Estructura organizativa y funcional

Por tratarse de una empresa familiar la estructura organizativa la componen solamente el socio fundador y una gerente administrativa, la empresa no cuenta con una base financiera muy estructurada el dueño y la gerente administrativa son quienes llevan la dirección total de la empresa.

El personal administrativo se compone de 2 personas más los empleados de planta e instalación de los productos son un total de 15 personas.

Productos que comercializa

Los productos que ofrece la empresa son:

- Ventaneras.
- Vidrios.
- Perfiles de aluminios anodizados en colores.
- Puertas para baños corredizas o abatibles.
- Celosías de palancas o con operadores mariposas.

- Ventanas corredizas o de abrir.
- Puertas corredizas y de abrir de todo tipo.
- Sistemas para fachadas en aluminios y vidrios.
- Cedazos, pasamanos, urnas, espejos.

Actividad específica: Venta e instalación de productos de vidrio y aluminio.

Mercado: Por la naturaleza del negocio, este mantiene una clientela muy variada desde desarrollos inmobiliarios, empresas y personas físicas que necesiten la instalación de alguno de los productos ofrecidos por la empresa.

Proveedores: Esta empresa mantiene proveedores como Extrusiones de Aluminio S.A.

Principales proveedores financieros: Banco de Costa Rica.

Principales clientes: Empresa de servicios públicos de Heredia y personas físicas en general.

Competencia: La competencia de esta empresa, se encuentra diversa ya que por la naturaleza de su actividad existen en el mercado grandes competidores como EXTRALUM SA, Vidrios Tres Américas, Vidrios FOVISA, y pequeños competidores que como personas físicas que tienen su propio servicio de instalación pero que no transforman ni producen el producto.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

Luego de revisar los diferentes enfoques de la investigación y comprender estos según sus características, procesos y bondades, se refleja que el presente estudio seguirá los lineamientos de un enfoque cuantitativo ya que en la investigación se planea utilizar estadística para analizar una realidad objetiva que genere resultados. Este proceso se llevará a cabo por medio de recolección de datos para hacer mediciones y con base en estas obtener los resultados. Posteriormente, con estos resultados comprobar o desmentir la interrogante planteada en el estudio.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) en cuanto a la recolección de estos datos menciona:

La recolección se basa en instrumentos estandarizados. Es uniforme para todos los casos. Los datos se obtienen por observación, medición y documentación. Se utilizan instrumentos que han demostrado ser válidos y confiables en estudios previos o se generan nuevos basados en la revisión de la literatura y se prueban y ajustan. Las preguntas, ítems o indicadores utilizados son específicos con posibilidades de respuesta o categorías predeterminadas (p12).

El diagnóstico financiero comprobará que la utilización de un enfoque cuantitativo es el correcto. Igualmente la propuesta de reestructuración financiera respaldará las bondades del método con respecto a generar resultados y predicciones. El proceso de investigación se llevará a cabo de una forma completamente objetiva, concreta e imparcial y tomando solamente la información más verificable y cuantificable de la empresa para su análisis.

Una vez que se haya realizado el registro de información y su respectivo análisis, se obtendrá el diagnóstico financiero previsto. Igualmente, se determinará la realidad financiera de la empresa en estudio. Con esta información, se realizará una propuesta de reestructuración y una

predicción de cambios y resultados si se pone en práctica dicho planteamiento. Esto una vez más, confirma que el camino a seguir es el enfoque cuantitativo en la presente investigación.

Diseño de la investigación

Como cualquier otra investigación, la presente, es un camino donde el investigador tiene que tomar una serie de decisiones fundamentales para su desarrollo, también debe poseer la capacidad de observación y análisis de información. De igual manera, existen normas y pautas ya establecidas para poder elaborar; de manera veraz una investigación. Son estas dos premisas las herramientas que ayudarán al investigador a responder sus interrogantes planteadas.

Según Hernández et al, (2014, p.128) el investigador debe visualizar la manera práctica y concreta de contestar las preguntas de investigación, además de cumplir con los objetivos fijados. Esto implica seleccionar o desarrollar uno o más diseños de investigación y aplicarlos al contexto particular de su estudio. Tomando como referencia el libro citado anteriormente, se ha determinado que el presente proyecto de investigación se describe a sí mismo, como una investigación cuantitativa positivista, de carácter no experimental longitudinal de panel.

Con el presente estudio, se pretende realizar una observación de una única población, se hará un análisis de la información financiera que tiene la empresa, por medio de la recolección de datos en diferentes períodos de tiempo, es decir un análisis de su situación financiera tanto previa como actual para poder hacer un estudio y medir el comportamiento de las variables; con esta información y con base en los resultados que arroje el diagnóstico, se pretende determinar las acciones o cambios que se deben realizar aplicando el cálculo de índices financieros para establecer los posibles efectos que va a tener en la empresa.

Según Hernández, et al (2014, p.159) los diseños longitudinales son “Estudios que recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y sus efectos.” Al ser objeto de estudio una única población, que será observada, analizada, evaluada y medida en diferentes periodos, se corrobora que el presente estudio tiene un diseño no experimental longitudinal panel; se pretende recopilar información de una única empresa en el tiempo, analizar los datos cuantificables y proponer un cronograma que ayude a la empresa a determinar si debe realizar cambios y esos cambios qué resultados van a tener en el tiempo.

Muestra de la investigación

Población y Muestra

En una investigación es importante definir y delimitar sobre qué o quienes se van a realizar la recolección de los datos para poder saber cuál es la población y la muestra que se debe seleccionar, de manera que sean representativas y generen a la investigación los datos necesarios para lograr resultados válidos y confiables. La población se refiere al conjunto de todos los casos que tengan similitud en sus características y que generen datos para la investigación y los objetivos del trabajo que se esté desarrollando. Una vez identificada la población, se selecciona la muestra que viene a ser un subgrupo de la población en el que se enfoca la investigación.

En el presente trabajo, la población y la muestra serán la empresa Vidriera y Extrusiones en Aluminio Int S.A. porque el objetivo del estudio es realizar un diagnóstico y restructuración de una única empresa, por lo tanto en la investigación no se realizarán delimitaciones de la población ni elecciones aleatorias de la muestra ya que el estudio está enfocado directamente en la compañía y su situación financiera.

Variables

Variables	Conceptual	Operacional	Instrumental
Situación financiera	De acuerdo a IASCF (2009) La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta. (p18).	<p>Recopilar y analizar los documentos que brinde el dueño de la vidriera sobre su estado financiero.</p> <p>Revisar pérdidas y ganancias.</p>	<p>-Observación de campo visitando la empresa.</p> <p>-Lectura y análisis de los estados financieros existentes.</p> <p>-Cuestionario: entrevistas al gerente general y operativo.</p> <p>-Análisis de datos.</p>
Reorganización financiera	<p>Conjunto de procedimientos para contribuir con la permanencia de la empresa estudiada en el mercado.</p> <p>Mejorar áreas financieras que presenten debilidades.</p>	<p>-Revisar relaciones comerciales</p> <p>-Revisar créditos existentes.</p> <p>-Reestructuración operacional y administrativa.</p> <p>-Reestructuración de activos y pasivos.</p>	<p>Observación</p> <p>1. De bibliografía pertinente.</p> <p>2. Lectura y análisis de los NIIF.</p> <p>-Tabulación de información contable.</p> <p>-Elaboración de tablas comparativas.</p>
Implementación	De acuerdo la Real Academia Española, es poner en funcionamiento o aplicar métodos, medidas, etc, para poder llevar algo a cabo.	<p>-Planificación en el tiempo de los ajustes propuestos.</p> <p>-Definición de las tareas.</p> <p>-Productividad proyectada en un plazo.</p> <p>-Programación de costos y tiempo.</p>	<p>Medición tiempo/tareas.</p> <p>Interpretación y de conocimiento de información financiera</p>

Instrumentos utilizados en la investigación

Se ha descrito en la bibliografía consultada que un instrumento de medición, es una herramienta que ayuda al investigador a recolectar la información y los datos que requiera. Esta recolección se basa en las variables que este ha establecido al decidir el diseño de su estudio y la metodología que utilizará para desarrollar su proyecto de investigación. Según el presente estudio las variables determinadas son la situación financiera reorganización financiera e implementación del plan de reorganización. Por lo tanto, con la muestra, variables y diseño del estudio serán tomados en cuenta los siguientes instrumentos de medición:

Cuestionario

El cuestionario es un instrumento utilizado para la recolección de datos necesarios para la investigación, puede realizarse de dos formas ya sea por medio de encuesta o de entrevista, con éste instrumento lo que se pretende es hacer un conjunto de preguntas que ayuden al investigador a responder a las variables y poder desarrollar los objetivos planteados en la investigación.

Para la presente investigación, se utilizará la técnica de entrevista al Gerente General y Gerente Operativo de la empresa. Igualmente se harán entrevistas a personas profesionales en el campo del análisis financiero con facultades para orientar el presente estudio. Se elaborarán grupos de preguntas con el fin de obtener información relevante para la investigación en curso. Se redactarán preguntas abiertas, que permita que la persona entrevistada conteste a su criterio personal. También se harán preguntas cerradas.

Observación

Donde se realizarán visitas a la empresa en estudio, sus instalaciones físicas, departamentos y áreas de trabajo importantes para la recolección de información, principalmente para obtener datos que ayuden a conocer la situación financiera y la elaboración del diagnóstico con el fin de que la investigación tenga validez y confiabilidad ya que el investigador con esa visita va a tener un mejor panorama de la empresa.

Instrumentos y procedimientos propios del área de investigación

En este trabajo de enfoque cuantitativo se utilizarán instrumentos como métricas, valores y conceptos propios de contabilidad. Existen instrumentos cuantificables ya establecidos por diferentes entes, tanto costarricenses como internacionales que serán tomados en cuenta para recolectar la información pertinente y obtener valores o resultados que permitan determinar la situación de la empresa.

Proceso para la recolección de datos

Para la recolección de datos, el investigador debe elaborar un programa detallado de las acciones a seguir y la toma de decisiones necesarias. Estas decisiones llevan principalmente dos líneas de acción, la búsqueda de fuentes primarias y secundarias. Una vez establecidas las variables, la muestra de población y el diseño de investigación, el proceso se dirige a recolectar los datos necesarios. (Hernández, et al, 2014, p 198).

Una primera etapa para la recolección de datos, utiliza fuentes secundarias. Esto se desarrolla mediante la búsqueda y consulta de medios informáticos de difusión masiva, tales como libros de texto, periódicos, revistas, páginas de internet que abarquen el tema de estudio y/o

artículos relacionados al tema . Esta revisión de información da al investigador, nociones acerca de si su interrogante e inquietud será justificada o si debe ser descartada. En la presente investigación se busca información sobre temas de análisis financieros y reestructuraciones financieras entre otros.

Luego de la búsqueda de información en libros de textos, artículos, fuentes digitales y otros, se trabaja sobre las fuentes primarias para obtener los datos financieros y las referencias institucionales. Esto mediante los métodos de cuestionario de entrevista y de observación Para realizar dichas entrevistas, se efectuará un diagrama de trabajo, en este se determinará el objetivo u objetivos de la entrevista, número de preguntas, tiempo que llevará realizar el cuestionario, lugar, agenda la cita y concretarla mediante llamadas telefónicas o vía internet.

Como fuentes primarias para la investigación se harán entrevistas al dueño de la empresa, al gerente operativo así como también a dos profesionales de Banca Mayorista del Banco de Costa Rica, un analista de crédito y al Jefe de análisis. Se dará una breve introducción y explicación del tema de estudio previo a la realización de las preguntas. Con la información brindada se buscará ampliar los conocimientos y corroborar algunos datos con fuentes bibliográficas.

Realizar un diagnóstico y reorganización financiera de una empresa, requiere obtener información sobre los estados financieros y datos que puedan brindar los encargados de la empresa en estudio. Esta información, que es primordial para llevar a cabo esta investigación, será proporcionada por el dueño de la empresa. Esto mediante fotografías, fotocopias o copias digitales de los estados financieros que posee y toda la información que resulte relevante al estudio.

Método de análisis de la investigación

Para el análisis de la investigación, una vez realizadas las entrevistas y visitas, se obtiene la recolección de datos necesaria para el estudio. Para la interpretación de los datos se utilizará el método de tabulación de la información numérica mediante la presentación de tablas de contenido

y gráficos, que permitirán interpretar la información y obtener las conclusiones de cada una de las variables que se esté analizando para que proporcione resultados que ayuden a ver la situación de la empresa y proponer o no los cambios necesarios para el buen funcionamiento financiero.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

Las empresas requieren, como se ha mencionado en el capítulo número dos del presente trabajo, contar con información financiera de diferentes períodos para conocer su situación, obtener resultados y saberlos interpretar, con el fin de determinar si la gestión y el camino que lleva es el apropiado o se deben realizar cambios o acciones correctivas para mejorar el rumbo y permitan la permanencia en el mercado por largo plazo.

Las pequeñas empresas familiares, por lo general empiezan sus negocios con el único fin de obtener utilidades, pero dejan de lado la tan importante manera de manejar el negocio de forma ordenada, medible y confiable, que permita apoyarse para la planeación y dirección del negocio por medio del análisis de datos y medición de partidas que se obtienen de llevar la información financiera de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Todo empresario debe tener claro que tener dinero en la cuenta para pagar sus deudas o las materias primas no es sinónimo de que la empresa está bien y se mantendrá estable, es necesario un diagnóstico financiero para poder determinar la situación real de esta.

Para el presente análisis, los estados financieros aportados por la empresa son el Balance de situación y el Estado de resultados con corte 2016 y un corte a 2017. La información que se analiza corresponde a 2 períodos. Los estados utilizados reflejan la información para los períodos indicados, los valores son expresados en colones costarricenses. Se realizará la interpretación del Balance de situación y del Estado de Resultados así como un análisis comparativo horizontal y vertical para un mayor estudio de la situación.

Seguidamente se presentan los estados financieros utilizados para el desarrollo del presente capítulo.

Estado de Situación

Tabla 1. Estado de Situación

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.		
ESTADO DE SITUACIÓN		
(Al cierre de cada periodo)		
PERIODOS	Año 2017	Año 2016
ACTIVOS		
ACTIVO CIRCULANTE		
Bancos	30.422,37	1.658.210,00
Cuentas por Cobrar	-	4.365.280,00
Inventario	64.669.292,05	57.457.695,00
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	64.699.714,42	63.481.185,00
Activo Fijo		
ACTIVOS FIJOS	0	4.252.500,00
Maquinaria y Equipo	27.468.000,00	
Vehículos	13.750.000,00	
Mobiliario y equipo oficina	1.104.000,00	
Software	1.150.000,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	43.472.000,00	4.252.500,00
TOTAL ACTIVOS	108.171.714,42	67.733.685,00
PASIVOS		
PASIVOS CORTO PLAZO		
Cuentas por pagar	29.667.129,35	12.628.365,00
Impuestos por pagar	288.221,65	856.216,00
Préstamos por pagar	19.298.779,65	32.305.722,46
TOTAL PASIVOS	49.254.130,65	45.790.303,46
PATRIMONIO		
Capital Acciones	10.000,00	10.000,00
Res. Acumulado 2015	44.939.337,64	20.312.146,58
Resultado Neto 2016	13.968.246,13	1.621.234,96
TOTAL PATRIMONIO	58.917.583,77	21.943.381,54
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	108.171.714,42	67.733.685,00

Fuente: Datos contables de la empresa

Estado de Resultados

Tabla 2. Estado de Resultados

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.		
ESTADOS DE RESULTADOS		
Al cierre de cada periodo		
PERIODOS	Año 2017	Año 2016
Ventas	240.278.631,54	502.468.388,73
COSTO DE VENTAS		
Inventario Inicial	57.457.695,00	33.736.844,00
Compras	185.385.120,32	402.487.669,89
Inventario Final	64.669.292,05	57.457.695,00
Total Costos Ventas	178.173.523,27	378.766.818,89
UTILIDAD BRUTA	62.105.108,27	123.701.569,84
GASTOS	48.136.862,14	121.385.519,89
RESULTADO BRUTO DEL PERIODO	13.968.246,13	2.316.049,95
IMPUESTO RENTA	4.190.473,84	694.814,99
RESULTADO NETO DEL PERIODO	9.777.772,29	1.621.234,97

Fuente: Datos contables de la empresa

La información financiera suministrada por la empresa se considera limitada, esto obedece principalmente a que los dueños no consideran importante mantener actualizada y en orden dicha información; se mantiene información en archivos de Excel básico con lo que el contador externo realiza los estados financieros. Consultado al respecto, el dueño indica que la información financiera la utiliza únicamente para ser presentada en el Banco para cumplir con los requerimientos solicitados por el proveedor financiero.

Las tablas 1 y 2 muestran el Balance General y el Estado de resultados para dos períodos que no reflejan mucha información de la manera en que se muestran. Para un análisis financiero es indispensable poder realizar comparaciones de períodos que permitan determinar los cambios sufridos en las diferentes partidas de los estados financieros, éstas evaluaciones se realizan por medio de valores absolutos y datos porcentuales; es importante interpretar de la manera correcta los resultados obtenidos para que sean de utilidad a la hora de tomar las decisiones y realizar los planes de trabajo para un período determinado.

Para poder analizar la información suministrada por la empresa, se realizarán diferentes estudios comparativos, seguidamente se estudiarán el análisis horizontal y vertical del Balance de Situación y Estado de resultados que van a permitir el estudio de la situación para con ello poder sacar las conclusiones y recomendaciones, con el fin de que los dueños puedan tener un diagnóstico detallado de la situación y que sea una herramienta para la toma de futuras decisiones.

Es importante para poder realizar el análisis y saber los cambios en las partidas de los estados financieros, saber si hay un aumento o una disminución, si eso es positivo o negativo para la empresa; para determinar estos aspectos es necesario realizar el análisis horizontal comparativo de la información financiera para dos periodos diferentes, de manera que permitan analizar los cambios de las diferentes cuentas contables y con base a los resultados poder tomar las mejores decisiones para la continuidad de esta.

Es valioso que los dueños de la empresa entiendan la importancia que tiene para la empresa saber cómo estaba en un periodo y cómo se comporta en otro periodo y así ver si el rumbo que está tomando es el idóneo o se deben hacer ajustes para mejorar algunas partidas en el tiempo; en las empresas familiares, pequeñas, este es un tema que no se toma en cuenta muchas veces porque no se tiene el conocimiento para la interpretación de los resultados y trabajan bajo el supuesto de que si se está vendiendo, la empresa está ganando y se mantendrá en el mercado.

De acuerdo con la información suministrada por la empresa, se realizó la Tabla 3 donde se hace un comparativo del Balance General de la empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio Int S.A. y se obtienen resultados en valores absolutos y en valores porcentuales de dos períodos diferentes, el período setiembre 2016 es el más antiguo, se establece en el año base. El cambio absoluto se obtiene de la resta de la partida del período más reciente menos el periodo base, mientras que el resultado de la variación relativa que es la porcentual se obtiene dividiendo el resultado de cambio absoluto entre el monto del año base multiplicado por 100 para obtener el porcentaje.

Con base en los resultados obtenidos en las partidas de activos para el periodo 2017, se observa un aumento en el activo total por ¢40 438 029,42 que representa un crecimiento del 59,70%, este aumento se debe, principalmente, a un aumento en la variación absoluta de los activos fijos por ¢39 219 500.00 que representa un 922,27%; mientras que en activo circulante la variación es mínima, con un 1,92%. Esto se debe a que la empresa ha utilizado sus fondos para nuevas inversiones en activos fijos como la compra de vehículos y maquinaria que le permitan aumentar las ventas. En el activo circulante se observa que las cuentas por cobrar tuvieron una variación relativa del 100% y pasó de ¢4 365 280.00 a ¢0.00 por un cambio en la política de la empresa en la que se decidió que todas las ventas se hacen en efectivo. Los inventarios tienen un aumento del 12,55%, éste incremento puede relacionarse con aumento de ventas lo que más adelante con el análisis del estado de resultados se puede determinar.

Estado de situación Comparativo y Análisis Horizontal

Tabla 3. Estado de situación Comparativo y Análisis Horizontal

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.				
BALANCE DE SITUACION COMPARATIVO Y ANALISIS HORIZONTAL				
PERIODOS	Año 2017	Año 2016	VARIACION	
			NOMINAL	RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVO CIRCULANTE				
Bancos	30.422,37	1.658.210,00	(1.627.787,63)	-98,17%
Cuentas por Cobrar	-	4.365.280,00	(4.365.280,00)	-100,00%
Inventario	64.669.292,05	57.457.695,00	7.211.597,05	12,55%
			-	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	64.699.714,42	63.481.185,00	1.218.529,42	1,92%
Activo Fijo				
ACTIVOS FIJOS				
Maquinaria y Equipo	27.468.000,00		27.468.000,00	
Vehículos	13.750.000,00		13.750.000,00	
Mobiliario y equipo oficina	1.104.000,00		1.104.000,00	
Software	1.150.000,00		1.150.000,00	
			-	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	43.472.000,00	4.252.500,00	39.219.500,00	922,27%
			-	
TOTAL ACTIVOS	108.171.714,42	67.733.685,00	40.438.029,42	59,70%
PASIVOS				
PASIVOS CORTO PLAZO				
Cuentas por pagar	29.667.129,35	12.628.365,00	17.038.764,35	134,92%
Impuestos por pagar	288.221,65	856.216,00	(567.994,35)	-66,34%
Préstamos por pagar	19.298.779,65	32.305.722,46	(13.006.942,81)	-40,26%
			-	
TOTAL PASIVOS	49.254.130,65	45.790.303,46	3.463.827,19	7,56%
PATRIMONIO				
Capital Acciones	10.000,00	10.000,00	-	0,00%
Res. Acumulado 2015	44.939.337,64	20.312.146,58	24.627.191,06	121,24%
Resultado Neto 2016	13.968.246,13	1.621.234,96	12.347.011,17	761,58%
			-	
TOTAL PATRIMONIO	58.917.583,77	21.943.381,54	36.974.202,23	168,50%
			-	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	108.171.714,42	67.733.685,00	40.438.029,42	59,70%

Fuente: Trejos, 2017 con base en datos contables de la empresa.

Elaborado por: La Autora

Una vez analizadas las partidas de los activos del Balance de situación, es importante realizar el análisis de las cuentas del Estado de resultados para un mejor panorama de la situación de la empresa, el estudio de los estados financieros debe realizarse en forma conjunta viendo cada una de las partidas y su relación con otras partidas, ya que por ejemplo en un caso hipotético si una empresa tuviera un aumento en los inventarios puede pensarse que hay una relación con un aumento en las ventas de la empresa, o caso contrario que no se está vendiendo en el número de días que normalmente la empresa vende; de ahí que observar las variaciones de las partidas y relacionarlas viene a ser fundamental en el análisis para tomar las mejores decisiones.

En la Tabla 4 se presenta el Estado de Resultados con su análisis comparativo de ambos periodos para obtener la variación absoluta y la relativa o porcentual. Las ventas tienen una disminución de -52,18% que representa $\phi 262, 189,757.00$, y su activo circulante que aumento solamente un 1,92 %. Esto refleja que al disminuir las ventas el activo circulante se vio afectado y a su vez sin un activo circulante creciente, que permita tener más materia prima para producir va a provocar una disminución en las ventas ya que se deja de ofrecer algunos de los productos por falta de existencias en el inventario. Sin embargo los inventarios de la empresa aumentaron de un período a otro en 12,55% que no representaron un incremento en las ventas. Estos resultados muestran la inexperiencia y la poca importancia que le da la empresa a los cortes de la información financiera, si las ventas están disminuyendo significativamente no puede haber un aumento en los inventarios tan significativo sin tener una estrategia clara de lo que se pretende hacer para aumentar las ventas.

El análisis horizontal de las cuentas que se encuentran en el activo circulante si se toma en cuenta sólo la variación en el resultado total que es de un 1,92% se puede estar dando una mala interpretación porque se puede interpretar que el activo circulante no presente una variación considerable y que se ha mantenido de un período a otro casi constante, esta interpretación resulta errónea ya que si se analiza cada una de las 3 partidas que conforman el activo circulante la variación individual sí es representativa principalmente en la partida de Bancos con un -98,17%

que viene a tener sentido ya que las ventas han disminuido considerablemente provocando una disminución en la liquidez de la empresa.

Con respecto al activo fijo de la empresa, como se mencionó anteriormente, presenta una variación significativa pues aumentó en ¢39, 219,500.00 que representa un 922,27%. Este aumento obedece a que dentro del activo fijo se incluyen, para el período 2017, varias partidas que no se encontraban en el periodo base; las más representativas son la partida de Maquinaria y Equipo y la de Vehículos que entre ambas suman más de ¢40.000.000.00.

Al igual que el activo circulante, los activos fijos tienen estrecha relación con las ventas y la producción de la empresa, sin equipo y maquinaria esta no puede hacer la producción de sus productos lo que provocaría que no tiene material para la venta; asimismo con otro activo fijo como los vehículos, puede tener el producto terminado pero en el caso de la actividad de este empresa sin vehículos para entregar e instalar el producto las ventas no se pueden realizar. Es importante que se realicen inversiones en activo fijo siempre y cuando tengan esa relación para un aumento en la producción y a su vez provocar que las ventas aumenten.

Para éste caso que se está analizando, se observa que hubo un incremento en el activo fijo pero las ventas disminuyeron lo que es desfavorable para la empresa. Esta realizó una inversión en activos fijos que no provocaron el aumento en las ventas, porque más bien ha tenido un cambio negativo del -59,70%. En este caso, es importante mencionar que al consultar al dueño respecto a en qué fechas se realizó la compra de los nuevos activos fijos, este indica que en el mes de junio, por lo tanto es muy premeditado decir que la inversión en esos activos fue desfavorable para la empresa ya se está haciendo como una acción para poder tener un aumento en las ventas, de ahí que es importante seguir realizando y analizando la información financiera mes a mes para poder evaluar los resultados que ese aumento en activo fijo provoque en la situación financiera de la empresa.

Estado de Resultados Comparativo y Análisis Horizontal

Tabla 4. Estado de Resultados Comparativo y Análisis Horizontal

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.				
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO Y ANALISIS HORIZONTAL				
PERIODOS	Año 2017	Año 2016	VARIACION	
			NOMINAL	RELATIVA
Ventas	240.278.631,54	502.468.388,73	(262.189.757,19)	-52,18%
COSTO DE VENTAS				
Inventario Inicial	57.457.695,00	33.736.844,00	23.720.851,00	70,31%
Compras	185.385.120,32	402.487.669,89	(217.102.549,57)	-53,94%
Inventario Final	64.669.292,05	57.457.695,00	7.211.597,05	12,55%
Total Costos Ventas	178.173.523,27	378.766.818,89	(200.593.295,62)	-52,96%
			-	
UTILIDAD BRUTA	62.105.108,27	123.701.569,84	(61.596.461,57)	-49,79%
			-	
			-	
GASTOS	48.136.862,14	121.385.519,89	(73.248.657,75)	-60,34%
RESULTADO BRUTO DEL PERIODO	13.968.246,13	2.316.049,95	11.652.196,18	503,11%
IMPUESTO RENTA	4.190.473,84	694.814,99	3.495.658,85	503,11%
RESULTADO NETO DEL PERIODO	9.777.772,29	1.621.234,97	8.156.537,33	503,11%

Fuente: Trejos, 2017 con base en datos contables de la empresa.

Una vez realizado el análisis horizontal tanto del Balance General como del Estado de resultados, revisadas las partidas de los activos y su relación con las ventas, se demuestra la importancia de hacer esta relación entre los diferentes estados financieros, para el caso de análisis se demuestra que el aumento en el inventario no ha significado un aumento en las ventas, sino más bien puede representar una acumulación mayor de producto. Lo favorable para la empresa es tener un aumento en las ventas mayor al incremento en los activos fijos.

Siguiendo con la interpretación, de acuerdo con el análisis horizontal de los estados financieros de la empresa, en el lado de los pasivos esta tiene una variación de un período a otro de 7,56%, sus deudas han aumentado en ¢3.463.827,19. Lo preocupante en éste caso es que la variación es en el pasivo circulante, con un aumento en cuentas por pagar del 134,92%, ello representa una variación absoluta de ¢17.038.764.35. En el caso de la otra partida del pasivo circulante, los préstamos por pagar tienen una variación absoluta de ¢13,006.942.81 que representa la disminución relativa de un -40,26%, esta disminución es positiva para la empresa.

Las cuentas por pagar a proveedores se deben cancelar en un plazo muy corto, son créditos que otorgan los proveedores de la materia prima indispensable para la producción de la empresa. Existe una relación entre las ventas y las cuentas por pagar, se puede interpretar que si las cuentas por pagar aumentan, las ventas de la empresa también van a aumentar; si la empresa está comprando materia prima, es de esperar que sea con el fin de hacer los productos terminados y venderlos, y no en caso contrario que sea materia prima que solamente aumente el inventario sin tener salida.

El aumento en las cuentas por pagar de un 134.92% no concuerda con la disminución en las ventas que ha venido teniendo la empresa, ello puede interpretarse que los pagos no se han venido realizando de forma puntual o se ha llegado a algunos arreglos con los proveedores para extensiones en el plazo de pago. Este aspecto es de vital importancia que la empresa tome las medidas necesarias para ver de qué manera disminuye esta partida de cuentas por pagar ya que sin

la materia prima no puede producir, y si no produce, no vende; de ahí que la atención oportuna de los pagos a los proveedores es prácticamente una obligación para la empresa mantenerlas sin atrasos, tener una buena relación con los proveedores; realizar los pagos adecuadamente y en el plazo de crédito concedido pueden asegurarle a la empresa que siempre va a poder contar con las materias primas necesarias para su producción, mientras que atrasos en el pago a proveedores pueden ponerla en problemas para la obtención de estas.

El análisis horizontal del Balance de situación y el Estado de resultados para los años 2016 y 2017, muestra que hay un aumento promedio en los inventarios menores que el incremento promedio en las cuentas por pagar a proveedores, lo que se puede interpretar como un efecto desfavorable para la empresa, no está vendiendo lo suficiente y sus cuentas por pagar aumentaron.

La otra partida significativa del pasivo circulante es la de Préstamos por pagar que ha tenido una variación del -40,26%, para una variación absoluta de ¢13,006,942.81, esta variación ha sido debido a las amortizaciones que ha realizado la empresa mensualmente, esta disminución es favorable pero esta sigue teniendo un endeudamiento elevado por tratarse del corto plazo, lo que quiere decir que la empresa debe pagar esas deudas en menos de un año y ello representa una carga financiera importante pues provoca que disminuya su liquidez.

Al analizar la variación relativa en el activo circulante de 1,92%, contra el pasivo circulante que tiene una variación relativa de 7,56%, se produce un efecto desfavorable sobre la liquidez de la empresa porque el aumento en el pasivo circulante fue mayor al aumento en el activo, ello significa que tiene más deudas y menos liquidez, lo cual puede repercutir en atrasos en el pago de proveedores, en el pago de préstamos o en la falta de materia prima que le permita aumentar las ventas y generar resultados más favorables.

En relación con el capital contable de la empresa, se aprecia un incremento de ¢36,974,202.23 con una variación relativa del 168,50%. Entre las partidas del estado de resultados se puede observar que el costo de ventas disminuye en un 52.96% que representa un valor nominal de ¢200.593.295,62; mientras que la variación en las ventas disminuye un 52,18%. Si bien es cierto los costos se incrementaron con respecto a las ventas, ambos disminuyeron porcentualmente similar por lo que no deja de ser desfavorable para la empresa pero no es significativo, si las partidas de costos aumentan más que las ventas provoca un efecto sobre las utilidades de forma negativa.

Se debe tener un estrecho seguimiento en la partida de costo de ventas, cuando exista una variación significativa con respecto a estas, para tomar las medidas necesarias y disminuir esa variación que puede ser ocasionada por ejemplo por aumentos en los costos de la materia prima o de la mano de obra. Un aumento en los costos de ventas va a disminuir la utilidad bruta de la empresa; en el caso de la empresa en estudio, se observa en la tabla 4 que la utilidad neta disminuyó de un periodo a otro en 49,79%.

Los gastos para la empresa, que en éste caso en el Estado de resultados se presentan como una sola partida de gastos y no divididos por gastos de ventas, financieros, de administración y otros, lo cual no permite determinar qué tipo de gastos representan un mayor aumento. De acuerdo con el Estado de resultados de la tabla 4 se puede determinar que los gastos disminuyeron en 60,34%.

Con respecto a las utilidades antes de impuestos y la utilidad neta se observa una variación relativa del 503.%, este aumento se debe a los movimientos que han tenido las diferentes partidas, si bien es cierto un resultado tan alto en las utilidades se puede interpretar como que la gestión del año ha sido positiva para la empresa, pero en el caso de la Vidriera debe analizarse a qué se debe ese cambio, se concluye que es un resultado engañoso porque las ventas tuvieron una disminución del -52,18%. Esa baja en las ventas, provocó que la empresa realizara algunos ajustes al no recibir ingresos por ventas, se tomaron acciones como la disminución de compra de material y el despido

de personal, y así provocar que la partida de gastos reflejara una disminución también, para lograr utilidades en el año 2017.

El análisis horizontal permite realizar la comparación de dos o más periodos que ayudan a la administración de la empresa a ver el panorama completo, su situación histórica y su situación actual, información valiosa que debe tomarse en cuenta a la hora de tomar las decisiones del rumbo de la empresa. Mantener un seguimiento de las ventas con respecto a los gastos es importante ya que si los costos y gastos son superiores a los aumentos por ventas se produce un efecto negativo que disminuiría la rentabilidad obtenida por la empresa.

Análisis Vertical

El análisis vertical se aplica a cada estado financiero de forma individual para cada periodo, con el análisis vertical se determina la participación de cada una de las cuentas del estado financiero con respecto al total del activo o total de pasivo y patrimonio, de la misma forma sobre las ventas en el estado de resultados; lo que se identifica es la importancia de cada partida, cuál tiene mayor representación y con base en los resultados, conocer la estructura de los estados financieros.

La tabla 5 presenta el análisis comparativo y vertical del Balance General para el año 2016 y 2017. Se le asigna un valor del 100% al activo total y de ahí se calcula el porcentaje que representa para cada partida del activo por separado con respecto al activo total. De igual forma se realiza con las partidas del pasivo y patrimonio.

Estado de situación comparativo y Análisis Vertical

Tabla 5. Estado de situación comparativo y Análisis Vertical

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.				
ESTADO DE SITUACION COMPARATIVO Y ANALISIS VERTICAL				
PERIODOS	Año 2017 NOMINAL	Año 2017 VERTICAL	Año 2016 NOMINAL	Año 2016 VERTICAL
ACTIVOS				
ACTIVO CIRCULANTE				
Bancos	30.422,37	0,03%	1.658.210,00	2,45%
Cuentas por Cobrar	-		4.365.280,00	6,44%
Inventario	64.669.292,05	59,78%	57.457.695,00	84,83%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	64.699.714,42	59,81%	63.481.185,00	93,72%
Activo Fijo				
ACTIVOS FIJOS				
Maquinaria y Equipo	27.468.000,00	25,39%	4.252.500,00	6,28%
Vehículos	13.750.000,00	12,71%		
Mobiliario y equipo oficina	1.104.000,00	1,02%		
Software	1.150.000,00	1,06%		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	43.472.000,00	40,19%	4.252.500,00	6,28%
TOTAL ACTIVOS	108.171.714,42	100,00%	67.733.685,00	100,00%
PASIVOS				
PASIVOS CORTO PLAZO				
Cuentas por pagar	29.667.129,35	27,43%	12.628.365,00	18,64%
Impuestos por pagar	288.221,65	0,27%	856.216,00	1,26%
Préstamos por pagar	19.298.779,65	17,84%	32.305.722,46	47,70%
TOTAL PASIVOS	49.254.130,65	45,53%	45.790.303,46	67,60%
PATRIMONIO				
Capital Acciones	10.000,00	0,01%	10.000,00	0,01%
Res. Acumulado 2015	44.939.337,64	41,54%	20.312.146,58	29,99%
Resultado Neto 2016	13.968.246,13	12,91%	1.621.234,96	2,39%
TOTAL PATRIMONIO	58.917.583,77	54,47%	21.943.381,54	32,40%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	108.171.714,42	100,00%	67.733.685,00	100,00%

Fuente: Trejos, 2017, con base en datos contables de la empresa

En la interpretación del análisis vertical de la empresa Vidriera y Estructuras de Aluminio Int S.A., se puede determinar que para el año 2017, el activo circulante representa el 59,81% del activo total, mientras que el activo fijo representa el 40,19% del total de los activos de la empresa. Lo que se concluye con este dato es que por cada colón invertido por la empresa, $\text{¢}0.60$ se han utilizado en activos a corto plazo y los restantes $\text{¢}0.40$ en activos de largo plazo.

En términos del activo total, las partidas más importantes del activo total son en orden de importancia el inventario de productos, maquinaria y equipo y vehículos. Dentro del activo a corto plazo, los inventarios con la partida más importante representan el 59,78%, mientras que dentro del activo circulante, ese inventario representa el 99,9% de las inversiones, por lo cual los demás activos tienen nula importancia

Por el lado de los pasivos, las cuentas por pagar a proveedores representan en 27,43%, mientras que los préstamos por pagar a corto plazo representan el 17.84%. Ambos pasivos constituyen el 45,53 % de las fuentes de financiamiento y el restante 54 % proviene del patrimonio. Lo que se puede interpretar, en éste caso, es que la empresa ha recurrido aproximadamente en un 50% a deuda para financiar las inversiones en activo. Cada colón invertido en activos se ha financiado en promedio con $\text{¢}0.46$ de deuda y $\text{¢}0.54$ con patrimonio. El alto porcentaje y por tratarse de deuda a corto plazo hace exigible la estructura de pasivos; lo ideal, en este caso, es tratar de trasladar esa deuda a pasivo a largo plazo para que sea menos exigible toda la estructura de pasivos.

No existe una regla de los porcentajes que deben representar cada partida para que se determine si la empresa está bien o no, depende del sector en que se desarrolle y de otros aspectos, lo que sí es recomendable es que en la parte de los activos circulantes el efectivo no sea el de mayor representación ya que tener el dinero en el Banco sin producir no es el negocio de la empresa; mientras que por el lado de los pasivos, el pasivo circulante es importante que sea menor al pasivo a largo plazo para que la empresa no se vea tan comprometida en los pagos a corto plazo.

Estado de Resultados Comparativo y Análisis Vertical

Tabla 6. Estado de Resultados Comparativo y Análisis Vertical

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.				
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO Y ANALISIS VERTICAL				
PERIODOS	Año 2017 NOMINAL	Año 2017 VERTICAL	Año 2016 NOMINAL	Año 2016 VERTICAL
Ventas	240.278.631,54	100,00%	502.468.388,73	100,00%
COSTO DE VENTAS				
Inventario Inicial	57.457.695,00		33.736.844,00	
Compras	185.385.120,32		402.487.669,89	
Inventario Final	64.669.292,05		57.457.695,00	
Total Costos Ventas	178.173.523,27	74,15%	378.766.818,89	75,38%
UTILIDAD BRUTA	62.105.108,27	25,85%	123.701.569,84	24,62%
GASTOS	48.136.862,14	20,03%	121.385.519,89	24,16%
RESULTADO BRUTO DEL PERIODO	13.968.246,13	5,81%	2.316.049,95	0,46%
IMPUESTO RENTA	4.190.473,84	1,74%	694.814,99	0,14%
RESULTADO NETO DEL PERIODO	9.777.772,29	4,07%	1.621.234,97	0,32%

Fuente: Trejos, 2017, con base en datos contables de la empresa

En la tabla 5 se resume el análisis vertical del estado de resultados para los dos periodos. Para la interpretación de la información proporcionada por la tabla se debe considerar que las ventas representan el 100% y el resto de las partidas se expresa como un porcentaje de esas ventas. Para el año 2017 el costo de ventas representa un 74,15% de estas y la utilidad bruta un 25,85%.

De acuerdo con los resultados, se puede indicar que el costo de las ventas consumió el 74,15% de las ventas totales y quedó un 25,85% para cubrir los gastos de operación, gastos financieros e impuestos. En este caso, la proporción del costo de ventas es muy alta por lo que la empresa debe realizar una revisión para determinar si es necesario un aumento en los precios para tratar de disminuir esa proporción.

Los gastos totales representan un 20,03% de las ventas; en éste caso, no es posible determinar cuánto es de gastos administrativos y financieros ya que la empresa no lo tiene dividido. La utilidad antes de impuestos representa el 5,81% de las ventas. El impuesto de renta consume el 1,74% de las ventas y queda una utilidad neta de 4,07% en relación con las ventas.

Se puede interpretar que la empresa por cada cien colones de venta que genera, se gastan ¢74,15 en costo de ventas, se utilizan ¢20,03 para cubrir los gastos totales, le queda ¢5,81 de utilidad, a esta utilidad se le rebajan el ¢ 1,74 de impuesto y queda de utilidad neta ¢4,07.

Análisis vertical comparativo

Una vez efectuados los análisis verticales individualmente, se puede realizar una evaluación comparativa, utilizando dos o más periodos para su interpretación, con el objetivo de percibir la evolución cuantitativa de la estructura de los estados financieros con el paso del tiempo, con lo que se puede ver el cambio en la participación de una partida de un periodo a otro con respecto a las ventas, con el fin de hacer las mejoras o correcciones en las partidas que estén representando un porcentaje muy alto y que puede perjudicar las utilidades netas de la empresa.

En la tabla 7 se presenta el cálculo para ambos periodos del análisis vertical comparativo del estado de situación, incluyendo en la última columna la variación que se presentó de un periodo a otro que como se comentó anteriormente, dependiendo de la partida analizada puede ser que una variación negativa sea positivo para la empresa.

Análisis Vertical Comparativo del Estado de situación

Tabla 7. Análisis Vertical Comparativo del Estado de situación

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS EN ALUMINIO INT S.A.			
ESTADO DE SITUACION COMPARATIVO Y ANALISIS VERTICAL			
PERIODOS	Año 2017 VERTICAL	Año 2016 VERTICAL	VARIACION
ACTIVOS			
ACTIVO CIRCULANTE			
Bancos	0,03%	2,45%	-2,42%
Cuentas por Cobrar	0,00%	6,44%	-6,44%
Inventario	59,78%	84,83%	-25,04%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	59,81%	93,72%	-33,91%
Activo Fijo			
ACTIVOS FIJOS			
Maquinaria y Equipo	25,39%	6,28%	
Vehículos	12,71%		
Mobiliario y equipo oficina	1,02%		
Software	1,06%		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	40,19%	6,28%	33,91%
TOTAL ACTIVOS	100,00%	100,00%	0,00%
PASIVOS			
PASIVOS CORTO PLAZO			
Cuentas por pagar	27,43%	18,64%	8,78%
Impuestos por pagar	0,27%	1,26%	-1,00%
Préstamos por pagar	17,84%	47,70%	-29,85%
TOTAL PASIVOS	45,53%	67,60%	-22,07%
PATRIMONIO			
Capital Acciones	0,01%	0,01%	0,00%
Res. Acumulado 2015	41,54%	29,99%	11,56%
Resultado Neto 2016	12,91%	2,39%	10,52%
TOTAL PATRIMONIO	54,47%	32,40%	22,07%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100,00%	100,00%	0,00%

Fuente: Trejos, 2017 con base en datos contables de la empresa

Se puede interpretar de la tabla 7 que el activo circulante disminuyó su participación dentro del activo total de 93,72% a 59,81%, esta disminución porcentual es a causa de un aumento en la participación del activo fijo que pasó de un 6,28% a un 40,19%. El activo fijo aumentó de un periodo a otro, lo que provocó un incremento proporcional con respecto a las ventas. Por el lado de los inventarios, el porcentaje disminuyó con respecto a las ventas con una variación del 33.91%.

Con respecto al pasivo circulante, disminuyó su participación de 67,60% a 45,53% dentro del total de pasivo y patrimonio, producto de una disminución de los préstamos por pagar. Con respecto al patrimonio, tuvo un aumento en su participación de 32,40% a 54,47%, originado por un aumento en las utilidades retenidas.

Por último, en la tabla 8 se presentan los resultados del análisis vertical comparativo del Estado de resultados, de la cual se puede observar que el costo de ventas disminuyó su participación en 1,23% y pasó de 75,38% de 2016 a 74,15% para el 2017, lo cual es favorable para la empresa ya que esto repercute en la utilidad. La disminución del costo de ventas produce un aumento en la utilidad bruta que pasó de 24,62% a 25,85% situación favorable para la empresa.

Los gastos totales disminuyeron y pasaron de 24,16% a 20,03%, se utilizó un 4,12% menos de las ventas para cubrir los gastos lo cual genera un cambio positivo para la empresa ya que se está utilizando menos dinero para hacerle frente a los gastos; ello produce una mejora en las utilidades. La utilidad bruta del periodo aumentó pues pasó de una utilidad bruta con respecto a las ventas de 0.46% a 5.81% que luego de restar el porcentaje de impuestos el resultado obtenido de la comparación vertical de los periodos da como resultado un aumento en la utilidad neta en 3,75%, ello es un resultado favorable.

Análisis Vertical Comparativo del Estado de Resultados

Tabla 8. Análisis Vertical Comparativo del Estado de Resultados

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.			
ESTADO DE SITUACION Y ANALISIS VERTICAL COMPARATIVO			
PERIODOS	PORCENTAJES		
	Año 2017 VERTICAL	Año 2016 VERTICAL	VARIACION
Ventas	100,00%	100,00%	
COSTO DE VENTAS			
Inventario Inicial			
Compras			
Inventario Final			
Total Costos Ventas	74,15%	75,38%	1,23%
UTILIDAD BRUTA	25,85%	24,62%	-1,23%
GASTOS	20,03%	24,16%	4,12%
RESULTADO BRUTO DEL PERIODO	5,81%	0,46%	-5,35%
IMPUESTO RENTA	1,74%	0,14%	-1,61%
RESULTADO NETO DEL PERIODO	4,07%	0,32%	-3,75%

Fuente: Trejos, 2017, con base en datos contables de la empresa

ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS

Una vez realizado el análisis horizontal y vertical de los estados financieros con los cuales se determina la situación financiera de la empresa, es importante realizar un segundo análisis que corresponde a las razones financieras. Estas se resumen en grupos, dependiendo de los puntos que se quieran evaluar de la empresa, realizando el cálculo, se puede determinar las áreas rentables así como las que deben mejorarse.

Para efectuar los cálculos de los índices, se realiza una comparación de cifras que se obtienen del estado de resultados y del balance general; el analizarlas y cotejarlas con períodos anteriores o con estándares establecidos, permiten saber la realidad de los números de la empresa y si el rumbo que lleva es el correcto o se deben realizar cambios. En el caso de la presente investigación, se efectúa una comparación de los resultados de las razones entre los dos periodos que fueron entregados por la empresa para el análisis de la situación financiera.

Las razones financieras son divididas en diferentes categorías, para dependiendo de su naturaleza y tipo de medición, para el caso de estudio se dividen en las siguientes categorías:

- Razones de liquidez: Se refiere a la capacidad de pago de la empresa a corto plazo.
- Razones de endeudamiento: Se mide el nivel de deuda de la empresa con terceros.
- Razones de rentabilidad: Indican la efectividad para hacerle frente a los costos y gastos.
- Razones de Cobertura: Valoran la capacidad que tiene la empresa para cubrir los intereses de sus deudas.

Índices o razones de liquidez.

Los índices de liquidez se refiere a la capacidad de la empresa para contar con efectivo en un corto plazo, a continuación se realiza el cálculo e interpretación de los índices relacionados con la liquidez de ésta.

Cuadro 1. Razón Circulante

RAZÓN CIRCULANTE	
Fórmula:	Año 2016
$= \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$= \frac{63,481,185.00}{45,790,303.46}$
	$=1,39$
	Año 2017
	$= \frac{64,699,714.42}{43,472,000.00}$
	$=1,49$

Interpretación

- Para el año 2016, el activo circulante cubre 1,39 veces al pasivo que tiene la empresa a corto plazo, este activo representa el 139% del pasivo circulante; por cada colón de pasivo a corto plazo, se tiene un respaldo de ¢1,39 en activo circulante.
- Para el año 2017, el activo circulante cubre 1,49 veces al pasivo que tiene la empresa a corto plazo, este representa el 149% del pasivo circulante; por cada colón de pasivo a corto plazo, se tiene un respaldo de ¢1,49 en activo circulante.

Cuanto mayor sea el valor de la razón circulante, se puede interpretar que la empresa tiene una mejor posición de liquidez, sin embargo si se calcula el porcentaje que debe liquidarse del

activo circulante para cubrir la totalidad del pasivo circulante, el resultado es de un 72% y 67.11% y queda en promedio un 30% para respaldo adicional que resulta un porcentaje bajo, pero para el caso de la empresa en estudio, su partida más importante en activo circulante son los inventarios los cuales deben venderse para obtener el efectivo.

Cuadro 2. Prueba de ácido

PRUEBA DE ÁCIDO	
Fórmula:	Año 2016
$= \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$= \frac{63,481,185.00 - 57,457,695.00}{45,790,303.46}$
	$= \mathbf{0,13}$
	Año 2017
	$= \frac{64,699,714.42 - 64,669,292.05}{49,254,130.65}$
	$= \mathbf{0,06}$

Interpretación

- Para el 2016 los activos más líquidos de la empresa cubren el pago de los pasivos a corto plazo en 0,13 veces, porcentualmente en un 13%.
- Para el 2017 el activo circulante más líquido de la empresa no cubre el pago de los pasivos a corto plazo de la empresa, el resultado obtenido es de 0.06 veces.

Los resultados obtenidos reflejan que la empresa tiene una posición de liquidez desfavorable para ambos períodos, mantiene una dependencia de sus inventarios, lo cual debilita la liquidez a corto plazo; se observa que no puede hacerle frente a sus proveedores a corto plazo con sus activos de mayor liquidez. Cuanto más cerca de 1 se encuentre el resultado es más favorable para la

empresa porque quiere decir que mantiene buena liquidez para darle frente a sus obligaciones a corto plazo, para la empresa en estudio se concluye que no tiene buena liquidez.

Cuadro 3. Capital Neto de Trabajo

CAPITAL NETO DE TRABAJO	
Fórmula: = Activo Circulante – Pasivo Circulante	Año 2016
	=63,481,185.00 - 45,790,303.46
	=17,690,881.54
	Año 2017
	= 64,699,714.42 – 49,254,130.65
	=15,445,583.77

Interpretación

- Para el año 2016, el capital neto de la empresa es de ¢17, 690,881.54 lo que indica que la empresa tiene un capital de trabajo positivo.
- Para el año 2017, el capital neto de la empresa es de ¢15, 445,583.77, se observa que el capital ha disminuido con respecto al periodo anterior.

Este índice lo que indica es el valor que le quedaría a la empresa, luego de haber restado los pasivos a corto plazo. Si en el resultado el activo circulante es mayor al pasivo circulante, se puede concluir que la empresa tiene un capital neto de trabajo positivo. Sin embargo, es importante, en este caso, prestarle atención a la partida de inventarios que representa el valor más importante del activo circulante.

Según Alejandra Ramírez, (2012)

El capital de trabajo juega un papel fundamental porque ayuda a la supervivencia de la empresa, traducida en su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo en la medida en que éstas vengán, o la probabilidad de ser técnicamente

insolvente, lo cual se resume en el riesgo, depende de la adecuada gestión del capital de trabajo.” (párr. 3).

Cuadro 4. Rotación de Inventario

ROTACIÓN DE INVENTARIO	
Fórmula: $= \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	Año 2016
	$= \frac{378,766,818.89}{57,457,695.00}$
	= 6,59 veces
	Año 2017
	$= \frac{178,173,523.27}{64,669,292.05}$
	= 2,75 veces

Interpretación

- Para el año 2016 los inventarios fueron convertidos en ventas 6,59 veces.
- Para el año 2017 los inventarios fueron convertidos en ventas 2,75 veces.

La rotación ha disminuido desfavorablemente de un periodo a otro, lo que se puede interpretar como un manejo ineficiente de los inventarios. Los inventarios son necesarios para poder tener la materia prima necesaria para las ventas que le surjan a la empresa por medio de los pedidos de los clientes, manejar inventarios bajos puede ser un riesgo porque puede tener pérdida de ventas, pero a su vez si mantiene inventarios muy altos y las ventas no se mueven rápidamente, puede comprometer sus pagos a proveedores.

Con respecto a la rotación de inventario de la empresa, se dice que es desfavorable porque para en el año 2016 por cada colón de inventario se generaban ¢6.59 de ventas al costo, mientras que para el año 2017 se generan ¢2.75 de ventas al costo. Es una rotación baja, la empresa maneja

mucho producto que no está teniendo relación con el volumen de ventas que ha disminuido considerablemente.

Cuadro 5. Período Medio de Inventario

PERÍODO MEDIO DE INVENTARIO	
Fórmula:	Año 2016
	$\frac{57,457,695.00 * 360}{378,766.818.89}$
$= \frac{\text{Inventario Promedio} \times 360}{\text{Costo de Ventas}} = \frac{360}{\text{Rotacion de Inventario}}$	=54.61 días
	Año 2017
	$\frac{64,669,292.05 * 360}{178,173,523.27}$
	= 130,66 días

Interpretación

- Para el año 2016, la empresa tarda 54.61 días para vender su inventario.
- Para el año 2017 la empresa tarde 130.66 días para vender su inventario.

El Índice de periodo medio de inventario lo que indica es el número promedio de días que dura el inventario para ser vendido, es decir cuánto se mantiene el producto en las bodegas antes de ser vendido. Un periodo medio de inventario muy alto se puede interpretar como una ineficiencia en el control de los inventarios o que el volumen de venta no se esté moviendo de una forma eficiente.

La empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio, posee un periodo medio de inventario para el año 2017 de 130 días, un promedio elevado porque está manteniendo en sus bodegas los productos más de 4 meses antes de ser vendido, éste promedio ha venido aumentando en más de

50 días de un periodo a otro, las ventas no se están generando, se están estancando. La empresa debe prestar atención a este índice para manejar una mejor relación entre el inventario y las ventas para que no se incremente más ese periodo.

Cuadro 6. Período medio de pago

PERÍODO MEDIO DE PAGO	
Fórmula: $= \frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 360}{\text{Compras Netas a crédito}}$	Año 2016
	$= \frac{12,628,365.00 \times 360}{301,867,752.41}$
	$= 15.06 \text{ días}$
	Año 2017
	$= \frac{29,667,129.35 \times 360}{139,038,840}$
	$= 76.81 \text{ días}$

Interpretación

- Para el año 2016, la empresa pagaba sus cuentas en promedio 45 días antes del vencimiento de pago que los proveedores conceden que es de 60 días plazo.
- Para el año 2017, la empresa pagaba sus cuentas en promedio a 76 días, lo que quiere decir que en promedio pagaba con 16 días de atraso.

De acuerdo con la información de la empresa, alrededor del 75% de las compras que realiza son a crédito; es importante mantener un periodo medio de pago que sea menor que el plazo de crédito concedido por los proveedores para que no existan problemas en la compra de materias primas debido a cierres de crédito por pagos tardíos de las cuentas por pagar.

Para el caso de la empresa en estudio, se observa que el periodo promedio de pago se ha venido deteriorando, la empresa tenía un promedio de pago muy bajo lo cual favorecía la relación con sus proveedores, pero para el 2017 se encuentra pagando 16 días después, lo cual le puede afectar su relación con los proveedores para las futuras cuentas a crédito que debe realizar.

Razones de Endeudamiento

Cuadro 7. Índice de Deuda del Activo

ÍNDICE DE DEUDA	
Fórmula: $= \frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Activo total}}$	Año 2016
	$= \frac{45,790,303.46}{67,733,685.00}$
	$= 67,70\%$
	Año 2017
	$= \frac{49,254,130.65}{108,171,714.42}$
	$= 45,53\%$

Interpretación

- Para el año 2016 los acreedores financiaban el 67,70% del activo total de la empresa, lo que indica que cada colón de activo era financiado ¢0,67 con deuda.
- Para el año 2017 los acreedores financiaban el 45,53% del activo total de la empresa, lo que se interpreta que cada colón de activo era financiado ¢0,45 con deuda.

El índice de endeudamiento del activo lo que indica es el porcentaje de financiamiento aportado por los acreedores, ello indica qué porcentaje del activo ha sido financiado por medio de deuda. Manejar porcentajes de endeudamiento estable y bajo es importante para la empresa, en los casos en que sea necesario solicitar un nuevo financiamiento.

El porcentaje de financiamiento con pasivo se redujo en más de 20%, lo que puede interpretarse que la empresa tiene menos deudas, pero en éste caso, si se analiza el Balance General, se puede observar que esa disminución no es tan positiva porque la disminución se debe a un aumento significativo en activos fijos y no en activo circulante que es con el que se le hace frente a las deudas.

Cuadro 8. Índice de endeudamiento total

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	
Fórmula:	Año 2016
$= \frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Patrimonio}}$	$= \frac{45,790,303.46}{21,943,381.54}$
	$= \mathbf{2,08 \text{ veces}}$
	Año 2017
	$= \frac{49,254,130.65}{58,917,583.77}$
	$= \mathbf{0,83 \text{ veces}}$

Interpretación

- Para el año 2016, el pasivo total cubre 2,08 veces al patrimonio, lo que se interpreta también como que el total de las deudas representa el 208% del capital contable. Por cada colón aportado por los socios los acreedores han financiado ¢2,08.
- Para el año 2017, el pasivo total cubre 0.83 veces al patrimonio, el total de las deudas representa un 83% del capital contable. Por cada colón aportado por los socios los acreedores han financiado ¢0.83.

Del resultado se puede interpretar que ha rebajado su proporción de financiamiento mediante deudas, en este caso la disminución es principalmente a la amortización a las deudas que tiene la empresa

Índices de Rentabilidad

Estos índices indican los niveles de rentabilidad que genera la empresa en sus operaciones. Si el manejo ha sido exitoso, sí ha sido rentable.

Cuadro 9. Margen de Utilidad Bruta MUB

Margen de Utilidad Bruta <u>MUB</u>	
Fórmula: $= \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Año 2016
	$= \frac{123,701,569.84}{502,468,388.73}$
	$= 25\%$
	Año 2017
	$= \frac{62,105,108.27}{240,278,631.54}$
	$= 26\%$

Interpretación

- Para el año 2016, por cada ¢100 en ventas la empresa producía ¢25 de utilidad bruta.
- Para el año 2017, por cada ¢100 en ventas la empresa producía ¢26 de utilidad bruta.

El índice muestra cuál es la utilidad bruta por cada colón de venta. Es importante que la empresa conozca los costos de ventas para poder determinar si es necesario un aumento en los precios de sus productos para que los márgenes de utilidad bruta se mantengan o aumenten. En el caso que este margen disminuya, puede significar que no se está manejando adecuadamente el

detalle de los costos de producción. Para el caso de la Vidriera, el margen aumentó en 1% que no es un cambio representativo, lo importante es que aumentó.

Cuadro 10. Margen de utilidad Neta MUN

Margen de Utilidad Neta MUN	
Fórmula: = <u>Utilidad Neta</u> <u>Ventas Netas</u>	Año 2016
	= $\frac{1,621,234.97}{502,468,388.73}$
	= 0.32%
	Año 2017
	= $\frac{9,777,772.29}{240,278,631.54}$
	= 4,07 %

Interpretación

- Para el año 2016 por cada ¢100 en ventas la empresa obtenía ¢0.32 de utilidad neta.
- Para el año 2017 por cada ¢100 en ventas la empresa obtenía ¢4,07 de utilidad neta.

El margen de utilidad neto indica el rendimiento porcentual obtenido sobre las ventas, es la ganancia obtenida por cada colón que la empresa vende, luego de haber rebajado los impuestos, las cargas financieras y los gastos. Cuanto más alto sea este margen, es mejor para los dueños de la empresa porque quiere decir que está generando mayor rentabilidad, si se tiene un margen bajo se deben revisar las partidas para ver dónde se está generando el mayor gasto y tratar de tomar acciones para disminuirlo, de manera que se puedan generar mayores utilidades.

Cuadro 12. Rentabilidad sobre Patrimonio RSP

Rentabilidad sobre el Patrimonio <u>RSP</u>	
Fórmula:	Año 2016
	$= \frac{1,621,234.97}{21,943,381.54}$ $= \mathbf{7,39\%}$
= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Año 2017
	$= \frac{9,777,772.29}{58,917,583.77}$ $= \mathbf{16.59\%}$

Interpretación

- Para el año 2016, por cada colón invertido por los dueños, la empresa generaba ¢7,39 de utilidad neta. La rentabilidad de capital de la empresa es de un 7,39%.
- Para el año 2017, por cada colón invertido por los dueños, la empresa generaba ¢16,59 de utilidad neta. La rentabilidad de capital de la empresa es de un 16,59%.

La rentabilidad del capital para la empresa en estudio aumentó 9,2% lo que viene a ser positivo. Todo empresario crea una empresa para que le genere utilidades, invierte en un negocio con el fin de que éste le genere rentabilidad. La rentabilidad sobre el patrimonio es el rendimiento final que obtienen los dueños de su inversión en la empresa. Es importante que este índice se encuentre por encima de otras alternativas de inversión para que sea rentable el haber utilizado el recurso propio en la creación de la empresa.

Índice de cobertura

Cuadro 13. Cobertura de Intereses

COBERTURA DE INTERESES	
Fórmula: $= \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Gastos Financieros}}$	Año 2016
	$= \frac{123,701,569.84}{7,229,686.26}$
	= 17,11 veces
	Año 2017
	$= \frac{43,136,862.14}{8,947,691.47}$
	= 4,82 veces

Interpretación

- Para el año 2016, las utilidades antes de intereses e impuestos cubrían 17,11 veces la carga financiera de la empresa.
- Para el año 2017, las utilidades antes de intereses e impuestos cubrían 4,82 veces la carga financiera de la empresa.

El índice financiero de cobertura de intereses indica la capacidad que tiene la empresa para hacerle frente a la carga financiera con las utilidades. Si las utilidades decrecen, es oportuno que las cargas financieras también bajen, porque de lo contrario, el efecto puede ocasionar pérdidas, por no estar generando las suficientes utilidades para pagar las obligaciones financieras que mantiene la empresa con el Banco. En éste caso, la empresa ha disminuido esa razón de cobertura considerablemente de un período a otro.

Cuadro 14. Resumen de Razones Financieras

Resumen Razones Financieras	Año 2017	Año 2016
Indicadores de Liquidez		
Solvencia	1,49	1,39
Prueba de ácido	0,06	0,13
Capital Neto de Trabajo	15,445,583,77	17,690,881,54
Rotación de inventario	2,75	6,59
Período promedio de inventarios	130,66	54,61
Período medio de pago	76,81	15,06
Indicadores de Endeudamiento		
Índice de deuda del activo	45,53%	67,70%
Índice de endeudamiento total	0,83	2,08
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	26%	25%
Margen de Utilidad Neta	4,07%	0,32%
Rendimiento sobre la inversión	9,03%	2,39%
Rentabilidad sobre el Patrimonio	16,59%	7,39%
Indicador de Cobertura		
Cobertura de Intereses	4,82	17,11

Fuente: Trejos, 2017, con base en datos contables de la empresa

Una vez realizados los cálculos de los índices financieros con base en los Estados Financieros proporcionados por la empresa, se efectuó un análisis de cada uno de las razones financieras obtenidas, con el fin de valorar la situación de la empresa a nivel financiero y que los

resultados sirvan como un recurso importante y práctico al dueño para que realice las mejoras o correcciones adecuadas, tome las mejores decisiones con el fin de darle continuidad y un rumbo a la compañía.

Al analizar los indicadores de liquidez, se observa que la empresa ha mejorado la solvencia para el año 2017, en ambos años tuvo la capacidad suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, a nivel de resultados parece ser que tiene una razón circulante aceptable, sin embargo es importante revisar los activos circulantes utilizados para este resultado ya que en éste caso existe una alta inversión en inventarios, se eliminan las cuentas por cobrar y la partida de efectivo baja considerablemente, con lo que se puede concluir que se está realizando una incorrecta asignación de recursos o pocas ventas, lo cual provoca lenta capacidad para generar liquidez y sus pasivos circulantes aumentaron.

En relación con lo comentado en el párrafo anterior, al restar los inventarios al activo circulante para el cálculo de la prueba del ácido se observa una posición de cobertura desfavorable, para el 2017 los activos más líquidos cubren el pasivo a corto plazo 0.06 veces, solamente un 6%, se demuestra que la empresa mantiene un alto inventario que es el activo menos líquido lo cual le puede provocar problemas de liquidez.

Con respecto al capital de trabajo, tal como muestran los resultados experimentó un decrecimiento de un año a otro en ¢2.2 MM, debido principalmente a la disminución de las cuentas por cobrar, principalmente porque la empresa tomó la decisión de que sus ventas solamente se realicen en efectivo, un aumento de los pasivos circulantes y el inventario, situación que es desfavorable ya que el capital de trabajo se refiere a la parte de activo circulante que se utiliza para hacerle frente a los pagos de las deudas y a garantizar los recursos líquidos para los períodos futuros.

El resultado de la rotación de inventarios de un periodo a otro ha disminuido y el volumen de ventas ha caído, lo que demuestra que la empresa ha tenido una gestión ineficiente en cuanto a la rotación de los productos porque están rotando menos y para el 2017 el resultado es de solamente 2.75 veces. Se demuestra una debilidad en el manejo de los inventarios, en la empresa no hay una capacidad eficiente para generar ventas que a su vez le generen ingresos.

El período promedio de inventarios se ha incrementado en más de 50 días del período 2016 al período 2017. La empresa dura en promedio 130 días para vender los inventarios, el período que se toma en cuenta es desde que llega el producto hasta que se vende ya como producto terminado el cuál evidencia una excesiva existencia de inventarios, en relación con el ritmo y volumen de las ventas.

En cuanto al período medio de pago a sus proveedores para el año 2016 se venía cancelando antes de lo establecido en las políticas de pago de sus proveedores que es de 60 días, para el año 2017 el período aumento y se encuentra en 76 días promedio, que significa 16 días más de la fecha de pago que establecen sus proveedores; esta situación debe controlarse ya que puede desmejorar la relación con sus proveedores por realizar los pagos con atraso, y sin la materia prima no es posible hacer producto terminado para la venta lo cual puede entabrar aún más la falta de liquidez.

El nivel de endeudamiento del activo se redujo en más de 20%, lo que puede interpretarse que el porcentaje de financiamiento con pasivo se redujo, la empresa ha disminuido sus deudas, pero en éste caso si se analiza el Balance de Situación se puede observar que esa disminución no es tan positiva porque se debe a un aumento significativo en activos fijos y no en activo circulante que es con el que se le hace frente a las deudas.

En cuanto al nivel de endeudamiento total, se ve una disminución para el año 2017, lo que es positivo para la empresa ya que muestra que esta ha reducido su proporción de financiamiento

mediante deudas, aumentando la participación del patrimonio, significa que el dueño está invirtiendo en el financiamiento; para el 2017 el pasivo total cubre 0,83 veces el patrimonio, la deuda total representa el 83% del capital contable.

Con respecto a los índices de rentabilidad, la empresa no presenta un cambio significativo de un año a otro, en el Margen de Utilidad Bruta para el 2017 es de 26%, lo que indica que por cada ¢100 de ventas, se produjo ¢26, que se considera un margen bruto pequeño provocado ya sea por costos de producción altos o a un bajo volumen de ventas que no cubre adecuadamente los costos fijos de producción. El Margen de Utilidad Neta aumentó de 0,32% a 4,07% lo que es positivo ya que ganó 3.75% más de utilidad sobre las ventas; en el 2017 por cada ¢100.00 de venta se obtuvo ¢4.07 de utilidad neta, este aumento es positivo ya que aumenta el nivel de utilidad con respecto al nivel de ventas y aumenta la rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad aumentó en el 2017 con respecto al 2016, se obtuvo en el 2017 una ganancia neta de ¢0.16 por cada colón invertido; esta es una rentabilidad muy baja y que se debe utilizar principalmente para cubrir los costos y gastos de la administración; se concluye que la administración de la empresa no está siendo la más eficiente, principalmente por lo comentado en esta investigación relacionado con la falta de mediciones, controles, emisión y análisis de información financiera de esta.

El último indicador analizado es Cobertura de intereses, el cual disminuyó significativamente de un período a otro; para el 2017, las utilidades de la empresa cubrían 4,82 veces la carga financiera, esta situación es significativa ya que un aumento en los gastos de intereses puede provocar que esta disminuya al mínimo sus ganancias, además, la carga financiera es muy alta.

En el cuadro 14 se hace un resumen de los índices financieros de la empresa, de acuerdo con los resultados se hace un análisis e interpretación de las mismas. Las razones financieras

proporcionan información valiosa para saber cómo se encuentra la empresa en los diferentes campos de gestión. Tener claras las partidas que componen los Estados Financieros e incluir toda la actividad de la empresa es importante para el cálculo de los índices financieros ya que por medio de esos resultados se puede identificar qué áreas están bien y cuáles requieren de revisiones y mejoras. Para que los resultados sean útiles, es conveniente que se comparen con resultados históricos de la empresa de ahí la importancia de mantener la información financiera con cierres mensuales.

En el caso de la investigación, con respecto al análisis de los índices financieros, se observa que la empresa debe tomar medidas apropiadas para hacerle frente a los resultados negativos , principalmente debe reducir los costos y hacer un plan para aumentar las ventas con el fin de generarle liquidez y mayor rentabilidad. Las decisiones y acciones que tomó el dueño de la empresa Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A. en los períodos 2016-2017 no fueron las apropiadas, ya que como se puede observar en los resultados alcanzados, la empresa al no emplear instrumentos financieros, desconoce su situación a través del tiempo, por lo que se sugiere la contratación de un profesional que elabore estos análisis financieros, al menos cada semestre, lo cual le permita tomar decisiones para fortalecer las operaciones, minimizar problemas y mantener estrategias que le permitan continuar en el mercado.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- En el transcurso de este proyecto se llegó a conocer la estructura, el funcionamiento y estatus financiero de una empresa encargada de la instalación de vidrio y aluminio, dicha empresa es de origen familiar y sin bases financieras estables. Como parte de la información necesaria para el presente trabajo, se visitó la empresa y se realizaron diversas entrevistas con sus colaboradores. Se recopiló la información financiera, se realizó un diagnóstico financiero y se estableció una propuesta para mejorar los parámetros de la vidriera.
- Una vez realizado el diagnóstico financiero de la Vidriera, se evidencia la ausencia de análisis financieros detallados durante todo el tiempo que tiene en operación la empresa. Esta limitante, evidentemente, muestra una insuficiencia en el uso de herramientas que arrojen la información económica pertinente.
- Con base en la información financiera proporcionada para el análisis, se concluye que la empresa presenta problemas de liquidez, muestra una administración del activo circulante ineficiente con un exceso de recurso inmovilizado (inventarios).
- El capital de trabajo en la empresa ha disminuido de un periodo a otro, principalmente, por un aumento en el pasivo circulante en la partida de cuentas por pagar a proveedores que ha tenido un incremento significativo de un periodo a otro.
- Presenta una pobre rotación de inventarios lo cual evidencia una debilidad en el manejo de estos, lo cual también puede suponer que las ventas han disminuido.

- La empresa no maneja controles ni procesos de producción, no mantiene un detalle de los costos de producción, su funcionamiento carece de un manejo contable, se trabaja empíricamente sin programas como por ejemplo para control de inventarios, pago de proveedores, lo cual le permita llevar un detalle al día de esos aspectos.
- Al presentar problemas de liquidez, está teniendo dificultades para el pago de las cuentas a sus proveedores, esta situación es preocupante porque puede tener problemas con las materias primas por una desmejora en la relación con sus proveedores, lo que puede provocar falta de productos para la venta.
- Estos resultados derivan de una falta clara y precisa de análisis financiero integral, la empresa presenta información contable a manera de requisito para el Banco, sin importarle la información. Lo que hace imposible evaluar la tendencia en el tiempo de si la empresa ha crecido o decrecido año a año con información completa, detallada y clara de toda esta.
- Como se mencionó anteriormente, la empresa estudiada es el resultado de un proyecto familiar del señor Núñez, quien adquirió conocimientos en el área de instalación de vidrios y aluminio anteriormente, pero sin formación en administración. Es por esta razón principalmente, que la Vidriera ha llevado una línea de trabajo empírica y su toma de decisiones se ha dado basada en la intuición y no en herramientas formales de contabilidad y finanzas.
- Es una limitación evidente la necesidad de un profesional en el área de administración que sea encargado de llevar la información financiera de la empresa.
- Se hace palpable un importante desfase entre estrategia de trabajo y gestión, dentro de la administración financiera de la empresa

- Las personas encargadas de llevar la empresa poseen pocas o nulas herramientas financieras para tomar decisiones correctas, en cuanto a temas tales como, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.
- Después de realizar las visitas y entrevistas en la empresa se concluye que los empleados encargados del área operativa de la compañía desconocen conceptos fundamentales de su lugar de trabajo tales como misión, visión y objetivos. Esto afecta el potencial de la empresa y las capacidades de proyección de la misma.
- Tomando en cuenta todos los aspectos presentados en este proyecto, la empresa presenta indicadores de que la gestión no ha sido la idónea y cronológicamente ha descuidado la gestión financiera. Aun así, es posible que la empresa mejore y se posicione en otras áreas de oportunidad de mercado para crecer y expandirse. Esto con el absoluto requisito de mejorar su abordaje con la implementación de un departamento financiero, que evalúe periódicamente la información y ayude en la toma de decisiones económicas para evitar deterioros en el estado financiero.
- Con base en la investigación realizada, se demuestra la importancia de llevar un análisis financiero adecuado, para que la empresa pueda detectar a tiempo los problemas que se le pueden ir presentando y tratar de corregirlos con la mayor brevedad y así evitar estos problemas de liquidez, que ponen a la compañía en una situación incómoda en busca de alternativas que le permitan poder mantenerse en el mercado y no tener que cerrarla por completo por un mal manejo administrativo.

RECOMENDACIONES

Una vez analizadas las conclusiones que ha arrojado la investigación, algunas de las recomendaciones no necesitan ser desarrolladas ampliamente ya que su necesidad es evidente. Dichas recomendaciones tanto generales como las recomendaciones financieras son enunciadas a continuación:

- Capacitar al dueño de la empresa en cuanto a conceptos básicos y generales de la administración de empresas y finanzas. Esto específicamente en las áreas de interés para la vidriera.
- Se recomienda a los accionistas incrementar el patrimonio con nuevas aportaciones por parte de los socios, que le garanticen la seguridad y estabilidad económica, hacia la búsqueda de la confianza y estabilidad de los socios y acreedores; principalmente de cara a los Bancos para que se vea una mejor posición financiera.
- Realizar periódicamente análisis del estado financiero de la empresa, no solamente para presentarlo cuando alguna entidad bancaria o gestión así lo requiera, sino para tener un panorama correcto y actualizado de la situación económica de la vidriera.
- Reforzar la línea de acción entre estrategia y gestión para evitar tendencias de errores en cuanto a la administración financiera de la empresa y corregir las debilidades existentes en el momento de realizar el diagnóstico financiero.
- Formalizar un departamento financiero que realice las gestiones correspondientes y correctas, analizar la situación económico-financiera y manejo de recursos. Igualmente, se debería difundir la información pertinente a los empleados de la empresa. Esto con el objetivo de que conozcan

conceptos básicos y puedan desempeñar sus labores de una forma más integral y no limitados al área operativa.

- Mejorar los conocimientos de los empleados operativos en términos de inventario, gastos, responsabilidad laboral, desperdicio de material, etc. Esto evitará desaprovechar y desperdiciar materia prima y generar más gastos.
- Sin dejar de lado la visión, misión y objetivos de la empresa, se recomienda realizar algún tipo de impulso en el área de mercadeo, esto mediante propaganda o inversión en exposición al mercadeo para darse a conocer, informar y captar clientes de zonas no solamente en Heredia, igualmente posibles clientes que requieran algún trabajo en vidrio o aluminio que no sea el que la empresa ha trabajado anteriormente.
- Innovar en cuanto público meta y proyectos. En este aspecto, se recomienda la creación de una mejor página web y aprovechar la herramienta que brindan las redes sociales para realizar difusión a bajo costo.
- Tomar en cuenta la información de los empleados, quienes realmente conocen sus labores. Los gerentes y encargados de la vidriera deben tomar en consideración recomendaciones hechas por sus subalternos. Ellos pueden aportar ideas importantes para el crecimiento de la empresa ya que son precisamente quienes desarrollan los proyectos solicitados y también son el vínculo con los clientes.
- Establecer con los empleados algún tipo de dinámica ocasional (mensual, trimestral, semestral, etc.) en donde se aporte información acerca de deficiencias, progresos, sugerencias, motivación al empleado y retroalimentación a quienes conforman la empresa.

- Sumar los conocimientos de las áreas de trabajo de la vidriera, entiéndase gerencia, operativos y departamento administrativo, y elaborar planes de contingencia para afrontar posibles escenarios tanto de recursos materiales, inventario y recursos humanos así como de insumos económicos.
- Adoptar gradualmente las recomendaciones y cambios propuestos en este estudio, para el mejoramiento de la empresa proyectando un futuro más sólido.

CAPÍTULO VI PROPUESTA DE MEJORA EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y RESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Una vez realizado el diagnóstico financiero, entrevistas al dueño y la administradora, así como de acuerdo con lo observado en las diferentes visitas a la empresa Vidriera y Estructuras en Aluminio Int S.A., se plantea la siguiente propuesta con el fin de mejorar el funcionamiento actual de la empresa tanto a nivel operativo como a nivel financiero, que le permita una mejor información financiera, más sana y confiable, tanto para la actividad normal de la empresa como de cara a los proveedores financieros.

Existe en la empresa un desconocimiento de la forma en que esta se puede manejar, tal y como se ha comentado anteriormente, es una empresa familiar y es dirigida por el dueño que tiene experiencia en instalación de puertas y vidrios y su hija quien no tiene un grado académico universitario en ninguna carrera de ciencias económicas, situaciones que han hecho que la empresa se maneje de forma empírica y sin ninguna estructura concreta.

Es por esa razón que la propuesta inicia con la implementación de una división de procesos básica que le permita un mejor conocimiento y control de la empresa, es fundamental que la empresa tenga claros los siguientes procesos:

- Administrativos
- Financieros
- Producción

Propuesta No 1

Procesos Administrativos

Objetivo: Crear un organigrama de la empresa, con el fin de hacer la distribución de responsabilidades de manera que se pueda cumplir con un proceso administrativo.

Es importante que el dueño de la empresa tenga clara la importancia de un proceso administrativo bien definido para lo cual se enumeran los pasos que debe llevar un adecuado proceso administrativo.

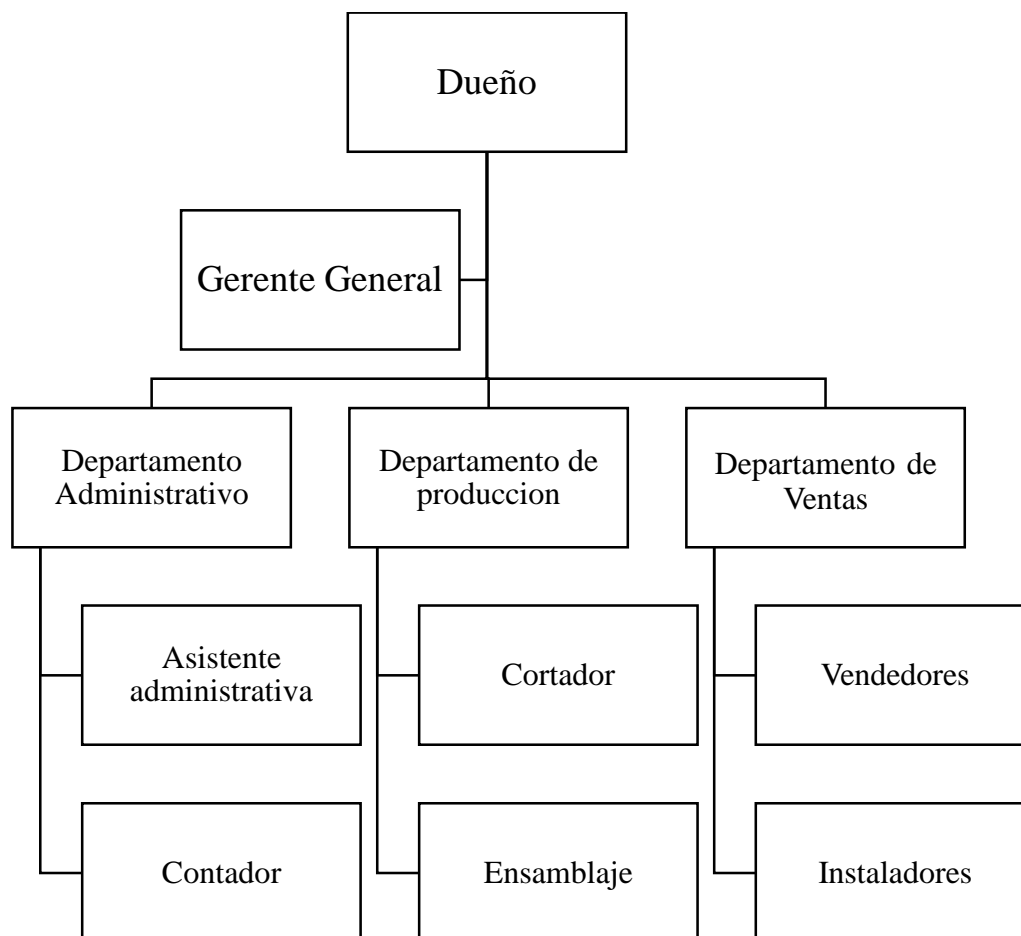
Gráfico 1. Pasos de Proceso Administrativo



Elaboración: Propia

Con el conocimiento de cómo debe llevar la empresa este proceso administrativo es donde surge la necesidad de desarrollar un organigrama para poder darle un rumbo a la empresa y principalmente para el caso de la Vidriera, establecer responsabilidades en cada una de las áreas, ya que actualmente carece de una dirección clara y en el tema de controles, a la fecha no existe ningún control de inventarios, ni a nivel de personal en el tema de pérdida de materiales por elaboración de productos con medidas incorrectas, que de acuerdo a las visitas realizadas, si el producto terminado está imperfecto se vuelve a producir sin que el empleado que está emitiendo mal la información de la medidas tenga ninguna repercusión.

Gráfico 2. Propuesta de Organigrama para la Vidriera



Elaboración: Propia

Propuesta No 2

Procesos Financieros

El análisis y planeación financiera de una empresa son herramientas básicas e inexistentes en las empresa familiares pequeñas, lo cual provoca que a largo plazo presenten problemas que pueden llegar a significar el fracaso, es por esta razón que la implementación de estados financieros elaborados correctamente le va a permitir a la Vidriera utilizar los recursos que posee de una forma más eficiente para lograr mantenerse en el mercado y generar utilidades.

El presente modelo de estados financieros que se propone para la Vidriera le va a permitir maximizar el uso de los recursos financieros que genera mejoras en su eficiencia y eficacia, enfrentando los cambios, creando información veraz y oportuna con el fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permitan medir el grado de cumplimiento de los objetivos planteados por la administración. En la actualidad, la información financiera de la empresa presenta dos problemas, uno carece de información detallada, los datos son muy superficiales y no toma en cuenta aspectos que son relevantes para poder dar una mejor interpretación de la información contable, y dos dicha información financiera no está siendo utilizada por el dueño para la toma de decisiones en cuanto al rumbo que debe seguir la empresa.

Las variables consideradas para la implementación de los estados financieros planteados, han sido consecuencia del análisis de situación actual de la Vidriera, por lo tanto se están proponiendo con el fin de mejorar deficiencias encontradas en aspectos tales como:

- El manejo y el control de la información financiera de la empresa.
- Manejo inventarios.
- Control de gastos y costos de producción.

Con la implementación de esta propuesta se pretende lo siguiente:

- Obtener una idea clara y real de la situación financiera de empresa.
- Conseguir ahorro en los costos.
- Controlar los inventarios.
- Optimizar las tareas de cada una de los colaboradores.
- Implementar controles internos.
- Mejorar la situación financiera.

Una vez emitidos los estados financieros de la manera propuesta, es importante también que el dueño realice las siguientes acciones:

- Solicitar un informe contable a menos cada trimestre con respecto a la situación financiera de la empresa con datos comparativos.
- Realizar una auditoría financiera externa al menos una vez al año, con un contador reconocido o empresa dedicada a consultorías.
- Realizar reportes anuales a los empleados con respecto a la planeación estratégica de la empresa.

Se propone que la empresa realice mensualmente su cierre de Estados financieros que permitan entender y valorar posibles debilidades y necesidades, además que por medio del análisis se evalúe la actuación y desempeño del negocio. Es importante mencionar que esta propuesta con el detalle de cómo se deben realizar los estados financieros junto con las notas que deben traer, se realiza por la falta de conocimiento y presupuesto por parte de la empresa para la contratación de un especialista en la materia. Los estados propuestos son Estado de situación, Estado de Resultados y el Flujo de caja.

Estado de Situación Financiera

El balance de situación es una foto de la posición financiera de una empresa en un periodo determinado. Está clasificado en tres categorías activos, pasivos y patrimonio, la ecuación contable del balance es la siguiente:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$$

La ecuación contable dice que el total de activos debe ser igual al total de pasivos más el capital; en esto siempre debe mantenerse esa igualdad.

Activos: se refiere a lo que la empresa posee, los bienes, derechos u otros recursos con los que cuenta la empresa como por ejemplo terrenos, así como bienes de los que se pretende obtener beneficios económicos tales como los inventarios de mercadería. Por lo general se agrupan en activo circulante y otros activos, el orden se realiza de acuerdo a la liquidez de la partida que estoy incluyendo.

Pasivos: Se refiere a todas las deudas que tiene la empresa a proveedores, bancos, impuestos, salarios. Al igual que los activos se separan en pasivo circulante y otros pasivos.

Capital o Patrimonio: Se refiere al aporte económico de los dueños o accionistas de la empresa.

Tabla 9. Propuesta de Estado de Situación

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al (días/mes/año)				
(Cifra expresada en miles de Colones)				
		NOTAS	Período II	Período I
ACTIVO				
Activos Corrientes			X	X
Bancos	✔	1	X	X
Cuentas por Cobrar	✔	2	X	X
Inventarios	✔	3	X	X
Otros Activos Corrientes	✔	4	X	X
Total Activo Corrientes			XXX	XXX
ACTIVOS FIJOS				
Activos Fijos				
Inmueble, Maquinaria y Equipo neto	✔	5	X	X
Otros Activos Fijos			X	X
Total Activos Fijos			XXX	XXX
Total Activo			00.00	00.00
PASIVOS				
Pasivos Corto Plazo				
Cuentas por pagar	✔	6	X	X
Impuestos por pagar	✔	7	X	X
Préstamos por pagar	✔	8	X	X
Gastos acumulados	✔	9	X	X
Total Pasivos Corto Plazo			XXX	XXX
Pasivos No Corrientes			X	X
Total Pasivos No Corrientes			XXX	XXX
Total Pasivo			00.00	00.00
Patrimonio	✔	10		
Capital Social			X	X
Reserva Legal			X	X
Utilidades No Distribuidas			X	X
Utilidad del Período			X	X
Superativ por Conversión			X	X
Total Patrimonio			XXX	XXX
Pasivo y Patrimonio			00.00	00.00

Elaboración propia

Tabla 10. Confección de Notas del Estado de Situación

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.		
Anexos del Balance de Situación		
(Cifra expresada en miles de Colones)		
Nota #1	Período II	Período I
Efectivo		
Caja y Bancos	XX	XX
Total	00.00	00.00

Nota #2

Cuentas por Cobrar

Clientes	XX	XX
Empleados	XX	XX
Anticipos a Proveedores	XX	XX
Estimación para cuentas de cobro dudoso	XX	XX
Total Cuentas por Cobrar	00.00	00.00

**Antigüedad de las cuentas por cobrar-
clientes**

Al día	XX	XX
1-30 días	XX	XX
31-60 días	XX	XX
61-90 días	XX	XX
91-120 días	XX	XX
Más de 120 días	XX	XX
Total	00.00	00.00

Nota #3

Inventarios

Productos Terminados

Perfiles	XX	XX
Vidrio, accesorio, herrajes, manufacturas	XX	XX
Proyectos en proceso		
Subtotal	XX	XX
Productos en proceso		
Materia Prima	XX	XX
Aluminio	XX	XX
Químicos, pinturas y otros	XX	XX
Mercadería en Tránsito	XX	XX

Subtotal	xx	xx
Menos:		
Estimación p/valuación inventarios	(xx)	(xx)
Total	00.00	00.00

Nota #4

Período II

Período I

Otros Activos Corrientes

Retención imp/ventas	xx	xx
Retención impuesto Renta 2%	xx	xx
Total Otros Activos Corrientes	xx	xx
Total Otros Activos Corrientes	00.00	00.00

Nota #5

Inmueble, Maquinaria y Equipo Neto

Terrenos	xx	xx
Costo	xx	xx
Reevaluación	xx	xx
Edificio	xx	xx
Costo	xx	xx
Reevaluación	xx	xx
Maquinaria y Equipo	xx	xx
Costo	xx	xx
Reevaluación	xx	xx
Vehículos	xx	xx
Costo	xx	xx
Mobiliario y Equipo de oficina	xx	xx
Costo	xx	xx
Sub-Total	xx	xx
Depreciación Acumulada	xx	xx
Total	00.00	00.00

Nota #6

Cuentas por Pagar

Proveedores	XX	XX
Anticipos de Clientes	XX	XX
Otras cuentas por pagar	XX	XX
Total	00.00	00.00

Nota #7

Impuestos por pagar

Impuesto de Venta	XX	XX
Impuesto de Renta	XX	XX
Total	00.00	00.00

Nota #8

Período II

Período I

Préstamos por pagar

Banco (Fecha de constitución, denominación vencimiento, garantía, tasas)	XX	XX
Banco (Fecha de constitución, denominación vencimiento, garantía, tasas)	XX	XX
Total	00.00	00.00

Nota #9

Gastos Acumulados

Sueldos Acumulados por pagar	XX	XX
Provisiones aguinaldo, cesantía y otros	XX	XX
Intereses acumulados por pagar	XX	XX
Seguros por pagar	XX	XX
Impuestos de venta por pagar	XX	XX
Otros gastos acumulados por pagar	XX	XX
Total Gastos Acumulados	00.00	00.00

Nota #10

Patrimonio

Capital Acc Comunes	Xx	xx
Cap. Adic.Pagado	Xx	xx
Utilidades No Distribuidas	Xx	xx
Utilidad del Período	Xx	xx
Otras Cuentas del Capital	Xx	xx
Total del Patrimonio	00.00	00.00

Elaboración propia.

Preparación del Estado de resultados

Partidas incluidas en el estado de resultados

Las partidas de un estado financiero se agrupan de la siguiente manera:

- **Ventas:** Este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en el período determinado.
- **Costo de Ventas:** Este concepto se refiere a la cantidad que le costó a la empresa el artículo que está vendiendo.
- **Utilidad o Margen Bruto:** Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el producto; es decir, si no existiera ningún otro gasto, la comparativa del precio de venta contra lo que cuesta producirlo o adquirirlo según sea el caso.
- **Gastos de Operación:** En este rubro se incluyen todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento de la empresa. Algunos ejemplos son: los servicios públicos como agua, luz, renta, salarios, etc.

- **Utilidad sobre flujo (EBITDA):** Es un indicador financiero que mide las ganancias o utilidad que obtiene una empresa sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y otros gastos contables que no implican una salida de dinero real de la empresa como son las amortizaciones y depreciaciones.
- **Depreciaciones y Amortizaciones:** Son importes que de manera anual se aplican para disminuir el valor contable a los bienes tangibles que la empresa utiliza para llevar a cabo sus operaciones (activos fijos), por ejemplo el equipo de transporte de una empresa.
- **Utilidad de operación:** Se refiere a la diferencia que se obtiene al restar las depreciaciones y amortizaciones al EBITDA, indica la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.
- **Gastos y productos financieros:** Son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de la misma, por lo general se refiere a montos relacionados con bancos. Un ejemplo de los gastos y productos financieros sería el pago de intereses.
- **Utilidad antes de los impuestos:** Este concepto se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros.
- **Impuestos:** Son las contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno.
- **Utilidad neta:** Es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de las operaciones después de los gastos operativos, los gastos financieros y el respectivo pago de impuestos.

Tabla 11. Propuesta de Estado de Resultados para la empresa

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.	
Estado de Resultados	
(Cifras expresadas en miles de colones)	
	Período II
Ventas Netas	XX
Costo de Ventas	XX
Utilidad Bruta	XX
Gastos	XX
Administración	XX
Ventas	
Total Gastos	XX
Utilidad de Operación	XX
Otros Ingresos (Gastos):	
Gastos financieros, neto	XX
Diferencias cambiarias, neto	XX
Otros Ingresos , neto	XX
Utilidad antes del Impuesto sobre la Renta	XX
Gasto de Impuesto de Renta	XX
Utilidad Neta	<u><u>00.00</u></u>

Elaboración propia.

Tabla 12. Nota del Estado de Resultados

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A.
 Notas al Estado de Resultados
 (Cifras expresadas en miles de colones)

Nota #1

Ventas en Colones

Enero	XX
Febrero	XX
Marzo	XX
Abril	XX
Mayo	XX
Junio	XX
Total Ventas	00.00

Nota #2

Gastos de Administración

Salarios	XX
Otros Gastos	XX
Honorarios Profesionales	XX
Depreciaciones y Amortizaciones	XX
Materiales y Suministros	XX
Servicios Públicos	XX
Combustibles y Lubricantes	XX
Atención a Clientes	XX
Total Gastos de Administración	00.00

Nota #3

Gastos de Ventas

Salarios	XX
Alquileres y seguros	XX
Otros gastos	XX
Reparaciones y Mantenimiento	XX
Combustibles y Lubricantes	XX
Materiales y Suministros	XX
Servicios Públicos	XX
Publicidad y Promoción	XX
Total de Gastos en Ventas	00.00

Nota #4

Gastos Financieros

Intereses Operacionales	XX
Total Gastos Financieros	00.00

Nota #5

Diferencial Cambiario

Diferencial Cambiario Acumulado General	XX
diferencial Cambiario Operaciones de Crédito	XX
Total Diferencial Cambiario	00.00

Nota #6

Otros Ingresos Netos

Ingresos Financieros	XX
Otros Ingresos	XX
Comisión de Servicio de Remeseros	XX
Total Otros Ingresos Netos	00.00

Nota #7

Impuesto de Renta

Impuesto de Renta	XX
Utilidad o (Pérdida) antes de impuestos sobre la Renta	XX
Más: Gastos no deducibles	
Impuestos a las Sociedades	XX
Otros Gastos No Deducibles	XX
Menos: Ingresos no Gravables	
Utilidad en venta de activos	XX
Utilidad Impuesto sobre la Renta	XX
Impuesto de Renta 30%	XX
Total Impuesto de Renta Consolidado	00.00

Elaboración propia.

Preparación e importancia del Flujo de Caja

Uno de los problemas que presenta la empresa es la falta de aplicación de instrumentos financieros y, a su vez, el poco conocimiento sobre estos; ello provoca que exista una resistencia a tratar de entender cómo se realiza, para qué se realiza y por qué debe la empresa tener una adecuada información financiera. Es una herramienta fundamental para toda empresa desde la más pequeña hasta las más grandes ya que, con base a la información que se obtiene, la gerencia va a tomar decisiones para el cumplimiento de sus objetivos, así como también para mantener en el mercado tan competitivo.

Durante la investigación se pudo apreciar que la empresa Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A. carece de conocimiento básico sobre los estados financieros, de ahí que una de las propuestas se enfoca en un ejemplo de cómo realizar los estados financieros de la empresa así como sus respectivas notas, ya que con la información presentada para el análisis financiero surgieron muchas interrogantes porque no se especificaban bien las partidas y carecían de notas que permitieran poder tener un panorama más detallado de la empresa.

Uno de los estados indispensables que debe manejar la empresa es el estado de flujo de efectivo proyectado, dicho estado lo que muestra es el plan de ingresos, egresos y saldos de efectivo proyectados, es una de las herramientas básicas para la gestión financiera ya que con ello se puede planificar el uso eficiente de efectivo, mantener saldos moderadamente permanentes de acuerdo a la necesidad de efectivo.

Los flujos de efectivo proyectados ayudan a las empresas a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que puedan poner en riesgo el crédito de esta hacia sus proveedores financieros o mantener abundancia de capital sin ser utilizado para generar ganancias. La gestión financiera debe realizarse con mucho cuidado, especialmente, en partidas de ventas a contado y crédito así como en los préstamos bancarios.

En el tema de los ingresos de la empresa, su principal entrada proviene por las ventas a contado y cobros a clientes por ventas a crédito, también ese ingreso puede venir por préstamos obtenidos a corto o largo plazo, aportes y retiros de capital. Por el lado de los egresos de efectivo que tiene una empresa, son principalmente por pagos a proveedores, sueldos, costo de ventas, gastos de administración, amortizaciones de préstamos y por inversiones entre otros. La información necesaria para realizar un flujo de efectivo proyectado como ya se comentó debe especificar los ingresos y egresos comentados, así como también se debe indicar el saldo inicial de efectivo

El flujo de caja indica lo que efectivamente está ingresando y saliendo del negocio, no se utilizan términos como pérdida o ganancia porque es diferente al Estado de Resultados, lo importante para la empresa de realizar un flujo de caja es que permite conocer de una forma rápida su liquidez, para con esta información poder tomar decisiones en cuanto al planeamiento y objetivos, ya que sabiendo cuál es la liquidez se pueden tomar acciones como las siguientes:

- ¿Cuánto se puede comprar de materia prima?
- ¿Se puede comprar al contado o necesariamente se debe solicitar crédito al proveedor?
- ¿La empresa puede pagar las deudas en su fecha de vencimiento o se debe solicitar un refinanciamiento?
- ¿Se genera excedente para invertir?

La propuesta es que la empresa aparte del Estado de Situación y el Estado de Resultados elabore su flujo de caja mensual ya que así va a tener un detalle de la liquidez que tiene y va permitirle tomar las decisiones con respecto a qué hacer con el efectivo o si es necesario un nuevo financiamiento, entre otras cosas. La tabla 14 es un ejemplo de cómo elabora el flujo de caja.

Tabla 13. Flujo de caja

Flujo de Caja Proyectado Julio 2017 - Octubre 2017					
	jul-17	ago-17	Set-17	oct-18	TOTAL
Ingresos					
Ventas de contado					
Ventas a crédito					
Egresos					
Gastos Administrativos					
Compras (costo de ventas)					
Salarios y Cargas Sociales					
E.S.PH, (servicio agua)					
E.S.PH, (servicio eléctrico)					
Otros Gastos					
Total Gastos Administrativos					
Gastos Financieros					
Préstamo					
Total de Egresos					
Saldo Inicial					
Saldo Final					

Elaboración propia.

Es importante que siempre se generen las notas de los estados de cuentas para saber de dónde provienen los montos indicados en cada una de las partidas; en este caso, al ser un flujo de caja proyectado, las notas son aún más indispensables ya que en caso de que alguna de las partidas sufra cambios significativos de acuerdo con lo planteado, se puede ir a la notas y revisar qué fue lo que se indicó y realizar los cambios para la proyección del siguiente flujo de caja.

Un ejemplo de cómo se indican esas notas y supuestos de manera general puede ser el siguiente:

Tabla 14. Supuestos y Notas de Flujo de Caja Proyectado

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT S.A. Supuestos y Notas Aclaratorias del Flujo de Caja Proyectado Julio 2017 - Junio 2018	
1. Ventas	
	Partiendo del promedio de ventas mensuales para el período de mes/año a mes/año se estima un aumento del 7.5% a partir del mes de (indicar mes) hasta el fin del periodo de flujo.
2. Costo de Ventas	
	El costo según estados financieros para el semestre anterior fue de 55%, porcentaje utilizado en el cálculo del flujo de caja. Se pretende mantener dicho costo por el total del período dado que las condiciones económicas actuales por los incrementos del dólar, se cree difícil disminuirlo a porcentajes menores.
3. Sueldos y Cargas Sociales	
	Se estima para efectos del flujo, mantener los montos actuales por el período del mismo, sin movimientos en la planilla.
4. Otros Gastos	
	Se pretende hacer una revisión y disminuir los gastos en un 5%
5. Operaciones Financieras	
	Monto estimado para cubrir la amortización de deudas financieras.

Elaboración propia.

Propuesta No. 3

Procesos de producción

El tercer punto importante dentro de la propuesta es lo relacionado con el proceso productivo. De acuerdo con las visitas y entrevistas realizadas en la empresa, no existe un proceso de producción establecido lo que ocasiona un problema de demora en la producción del producto terminado, este retardo se debe principalmente a lo siguiente:

- Error en la medición de los trabajos a realizar por parte del vendedor (medida de la ventana, medida de la puerta, etc.).
- Error en las medidas indicadas para el corte de los materiales. (Esta información se transfiere del vendedor al operario por medio de la asistente administrativa quien comete errores en la transcripción de la información del proyecto, remitida por el vendedor).
- Error por parte de la persona encargada de realizar el corte de materiales.
- Desorden en el área de trabajo.
- Deficiente distribución de las áreas de trabajo.
- No existe especialización de puestos en las áreas de producción.
- Falta de conocimiento de los empleados del proceso de producción.

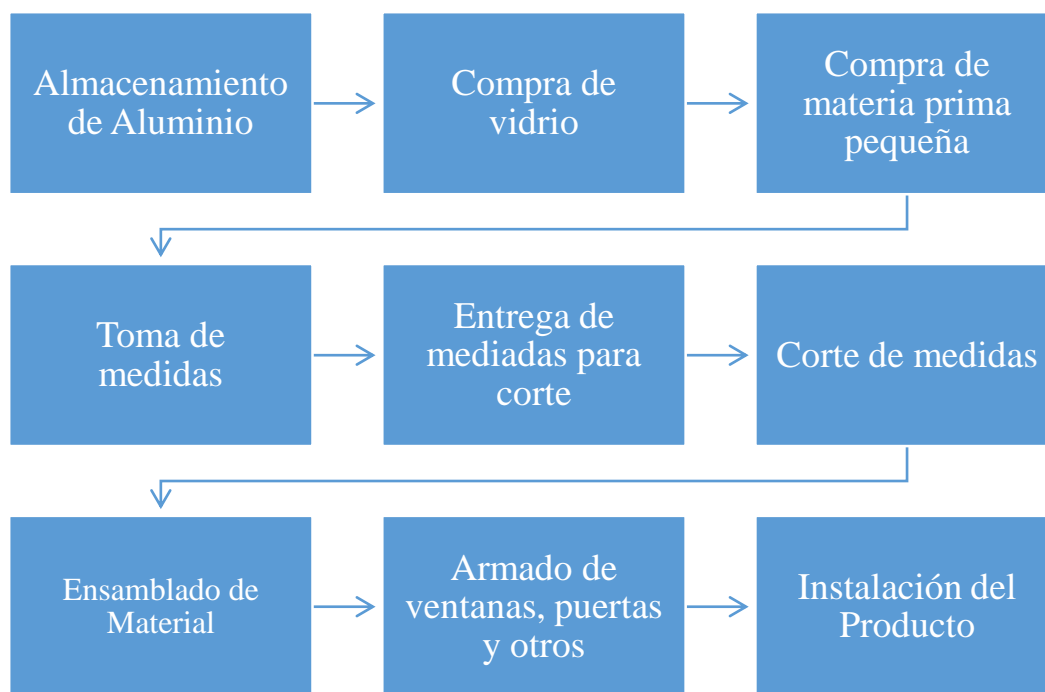
El principal problema que se está presentando es la pérdida de materia prima lo cual genera que se vuelva a hacer el producto; ello genera un gasto en materia prima y salarios extra, adicional al no tener un proceso definido no se tiene una medición de los tiempos de respuesta a los clientes, ni si los empleados están siendo productivos.

Situación propuesta

Una vez analizadas los diferentes aspectos, el proceso de producción presenta varias fallas en la empresa, desorden de trabajo, uso de espacios inadecuado, pérdida de materia prima por medidas erróneas, que ocasiona trabajo extra. Como propuesta para solucionar los problemas enumerados se proponen las siguientes alternativas:

1. Diseño de un proceso de producción

Gráfico 3. Propuesta de Proceso de Producción



Elaboración propia.

2. Organizar las herramientas y los materiales de manera que estén cerca del proceso de producción que se ocupe, que se encuentren cerca del empleado que la requiere para que no se deba trasladar a otra parte de la bodega innecesariamente.
3. Modificación de la distribución de las máquinas dentro de la bodega.

4. Reorganizar las dos bodegas de manera que la materia prima pueda ser estar controlada e inventariada adecuadamente.
5. Definir las rutas en la instalación del producto para que las entregas sean acomodadas por zonas.

Propuesta No 4

Desarrollar planes de capacitación de los empleados para mejorar el servicio al cliente.

Una de las debilidades encontradas en las entrevistas, aunque parezca contradictorio, es la antigüedad del personal; la mayoría tiene más de 10 años laborando sin ningún control ni plan de objetivos, ello ocasionó que al realizar la visita se detecten fallas en el servicio al cliente que para una empresa de servicios son intolerables, situaciones como enviar una oferta por correo electrónico sin ni siquiera saludar, simplemente confeccionan el Excel con los datos, guardan el archivo y así lo envían por correo, sin ninguna explicación ni seguimiento por parte del empleado a cargo. Situaciones como esta y otras encontradas es urgente que el dueño de la empresa tome medidas, de ahí que se propone que se desarrollen planes de capacitación del personal.

En la Vidriera no se han realizado curso de capacitación con temas generalizados, por esta razón que es necesario que se lleven a cabo capacitaciones con temas relacionados a cada función que desempeñen los empleados, así como a temas de interés para todos en general, que le permitan a la empresa mejores resultados.

Cuadro 15. Plan de Capacitación a los empleados de Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A.

TALLER	TIEMPO	LUGAR	PARTICIPANTES	MES DE ACCION
Relaciones Humanas	2 días	En la empresa	Todo el personal	Enero
Servicio al cliente	1 día	En la empresa	Todo el personal	Marzo
Técnicas de venta	3 días	En la empresa vía web	Personal de ventas y administrativo	Marzo
Gestión de residuos sólidos	3 horas	En la empresa	Personal de planta	Febrero

El taller de **Relaciones Humanas** permitirá aumentar la eficiencia de la empresa, que le permitan alcanzar las metas planteadas, es importante este tipo de curso ya que permite un acercamiento de todo el personal que normalmente por el día a día no se puede comunicar, además de mejorar las relaciones entre los diferentes departamentos por medio de las técnicas adquiridas en el curso, logrando un mejor ambiente de trabajo que permita que los empleados trabajen más a gusto y aumenten la productividad de cada uno de ellos.

El segundo curso propuesto es de **Servicio al Cliente**, también va dirigido a todo el personal de la empresa ya que es importante en el mercado en que se desarrolla la empresa con tanto competidor, poder contar con empleados que sepan cómo se debe tratar a los clientes y la importancia que tiene esta para la continuidad de negocios de la empresa, un buen trato por parte del vendedor, por parte de la persona que envía la oferta, por parte de los instaladores es necesaria para la empresa.

Como tercer curso de capacitación está el **Taller de Técnicas de Venta**, lo que se pretende es explicar sobre la importancia de un plan de negocios y ventas que debe ser aplicado por todos los empleados involucrados en las ventas de la empresa, que existe una especie de manual, para

que todo el personal avance hacia el mismo lugar, con la finalidad de lograr las metas y objetivos planteados, procurando que se desarrollen nuevas estrategias de ventas para que la empresa aumente sus ventas y a su vez se dé a conocer más en el mercado.

La propuesta de un curso de **Gestión de residuos sólidos** surge de la necesidad que tiene la empresa de procurar ser amigable con el medio ambiente y cumplir con las regulaciones que exige el país al respecto; la empresa produce no solamente residuos sólidos residenciales sino que también se producen residuos sólidos industriales, de ahí de la importancia que el personal de planta reciba el conocimiento en cuando a la separación, almacenamiento, presentación, técnicas y programas idóneos que le permitan cumplir con objetivos de evitar, minimizar, recuperar, procesar y tratar los residuos que genera en su funcionamiento normal de producción.

Propuesta No 5

Plan de reestructuración financiera

DETALLE DE PASIVOS

Situación actual

Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A.

Deudas a Largo Plazo

No tiene deudas a largo plazo

Entidad	Monto de crédito directo	Saldo	Fecha de Constitución	Fecha de vencimiento	Tasa de interés
	0.00	0.00			

Líneas de crédito

Entidad	Monto de máximo de línea de crédito	Monto utilizado de la línea	Tasa de interés	Fecha de vencimiento
BCR*	₡70.000.000,00	₡19,587,001.30	10,75%	17-08-2021

Leasings

Entidad	Monto Original crédito	Saldo de crédito	Tasa de interés	Cuota Mensual	Fecha de vencimiento

Cuadro 16. Detalle de giros Línea de crédito BCR

DETALLE LINEA DE CREDITO BANCO DE COSTA RICA									
AL 31 DE JULIO 2017									
NUMERO OPERACIÓN	MONTO INICIAL	SALDO OPERACIÓN	AMORTIZ. TOTALES	INTERESES	AMORTIZACION	TOTAL	TASA ACTUAL	FECHA INICIO	FECHA CANCEL.
"22001035959069	₡ 28.500.000,00	₡ 2.375.000,00	₡26.125.000,00	₡ 21.375,00	₡ 2.375.000,00	₡2.396.375,00	10,80%	05/08/2016	05/08/2017
"22001035961574	₡ 21.000.000,00	₡ 5.449.477,20	₡15.550.522,80	₡ 49.045,00	₡ 1.750.000,00	₡1.799.045,00	10,80%	04/10/2016	04/10/2017
"22001035962327	₡ 7.200.000,00	₡ 3.000.000,00	₡ 4.200.000,00	₡ 27.125,00	₡ 600.000,00	₡ 627.125,00	10,85%	03/12/2016	03/12/2017
"22001035966715	₡ 17.498.302,00	₡ 8.749.146,00	₡ 8.749.156,00	₡ 78.743,00	₡ 1.458.191,00	₡ 1.536.934,00	10,80%	06/01/2017	06/01/2018
TOTAL OPERACIONES	₡ 74.198.302,00	₡ 19.573.623,20	₡54.624.678,80	₡176.288,00	₡ 6.183.191,00	₡6.359.479,00			

Con la información detallada de la partida de préstamos por pagar, se puede observar que la empresa presenta un alto endeudamiento a corto plazo, que le genera una carga financiera mensualmente muy importante de ¢6 359 479.00, monto que debe cancelar a su acreedor que en este caso es el Banco de Costa Rica. Estas deudas son giros de la línea de crédito que mantiene la empresa aprobada por ¢70.000.000.00 y que al corte tiene un saldo adeudado de ¢19 587 001.30.

Con base en esta información, surgen problemas significativos que se están presentando en el manejo de los pasivos, su endeudamiento total a corto plazo, sumando las cuentas por pagar suma ¢49 254 130.65, de ese monto ¢29 667 129.35 que representa aproximadamente un 60% de las deudas a corto plazo son a proveedores lo que quiere decir que se les debe hacer frente en un plazo que no sobrepase los 60 días, situación que genera problemas de liquidez para la empresa.

De acuerdo con las consultas realizadas al dueño de la empresa, el propósito de la línea de crédito con el Banco en un inicio fue para ser utilizada para capital de trabajo, solicitar los giros para el pago de la materia prima que viene de China o de Estados Unidos y en un lapso de 6 a 7 meses estar cancelando el giro recibido una vez realizado las ventas del producto terminado, en un inicio la manejaron de esa manera sin ningún problema el producto se cancelaba una parte y la otra cuando la mercadería ya estaba en el país, realizando esos pagos con giros de la línea de crédito.

Al presentarse una disminución en las ventas, una de las medidas optadas por la empresa fue la compra de un vehículo y nueva maquinaria y equipo que les permita dar un mejor servicio en cuanto a tiempos de respuesta y entrega de productos. Parte del dinero utilizado para la compra de esa maquinaria y vehículo, la adquirieron de la línea de crédito que la empresa tiene, lo cual les ha venido generando una carga financiera elevada y con la limitante de que al tener esa carga financiera se está viendo en un problema para solicitar materia prima ya que un nuevo giro representaría un aumento en las cuotas mensuales que debe hacerles frente la empresa.

Es por esa situación de problemas de liquidez de la empresa que se propone una reestructuración financiera antes de que se presenten más problemas de pago, actualmente está cancelando a sus proveedores en un plazo mayor a la fecha de pago y las operaciones de la línea de crédito ha presentado mora de hasta 15 días. Al tratarse de una empresa de servicios, necesita

tener una buena relación con sus proveedores y también una sana información financiera para que sea sujeto de crédito en el momento que lo necesite.

Se está en buen momento para realizar algunos cambios a nivel de pasivos que le permitan a la empresa salir de esta situación y, de acuerdo con el análisis del mercado, se propone la siguiente restructuración de pasivos para mejorar los indicadores financieros de la empresa.

DETALLE DE PASIVOS
Situación Propuesta
Vidriera y Estructuras de Aluminio Int. S.A.

Deudas a Largo Plazo

Entidad	Monto de crédito directo	Saldo	Fecha de Constitución	Fecha de vencimiento	Tasa de interés
BCR	¢40.000.000.00	40.000.000.00	Setiembre 2017	Setiembre 2022	14,00%

Líneas de crédito

Entidad	Monto de máximo de línea de crédito	Monto utilizado de la línea	Tasa de interés	Fecha de vencimiento
BCR	¢40 000 000.00	¢9 254 130.65	10,85%	03-12-2017

Leasings

Entidad	Monto Original crédito	Saldo de crédito	Tasa de interés	Cuota Mensual	Fecha de vencimiento

Cuadro 17. Detalle de Deudas Propuesto

VIDRIERA Y ESTRUCTURAS DE ALUMINIO INT. S.A.
DETALLE DE OPERACIONES BANCO COSTA RICA
Setiembre 2017

NUMERO OPERACIÓN	MONTO INICIAL	SALDO OPERACIÓN	AMORTIZ TOTALES	INTERESES	AMORTIZACION	TOTAL	TASA ACTUAL	FECHA INICIO	FECHA CANCEL.
Nueva	₡ 40.000.000,00	₡ 40.000.000,00	₡ -	₡473.148,15	₡ 461.619,09	₡ 934.767,24	14,00%	12/09/2017	12/07/2022
TOTAL OPERACIONES	₡ 40.000.000,00	₡ 40.000.000,00	₡ -	₡473.148,15	₡ 461.619,09	₡ 934.767,24			

DETALLE LINEA DE CREDITO BANCO DE COSTA RICA
Setiembre 2017

NUMERO OPERACIÓN	MONTO INICIAL	SALDO OPERACIÓN	AMORTIZ TOTALES	INTERESES	AMORTIZACION	TOTAL	TASA ACTUAL	FECHA INICIO	FECHA CANCEL.
22001035962327	₡ 7.200.000,00	₡ 3.000.000,00	₡ 4.200.000,00	₡ 27.125,00	₡ 600.000,00	₡ 627.125,00	10,85%	03/12/2016	03/12/2017
TOTAL OPERACIONES	₡ 7.200.000,00	₡ 3.000.000,00	₡ 4.200.000,00	₡ 27.125,00	₡ 600.000,00	₡ 627.125,00			

Cuota Total

tipo de cambio ₡575,50

₡ 1.561.892,24

En cuanto a los pasivos la situación propuesta es la siguiente:

- Solicitar un crédito Pymes Aceleración de Empresas en el Banco de Costa Rica por un monto de ₡40 000 000.00 como recuperación de capital invertido en la compra de Maquinaria y Equipo y Vehículo, cancelar las deudas de pasivo con proveedores.
- Disminuir el monto aprobado de la línea de crédito a ₡40 000 000.00 para que el análisis financiero de los acreedores sea positivo.

De acuerdo con lo planeado, se está trasladando deuda de corto plazo a largo, ya que en realidad desde un inicio el dueño de la empresa debió solicitar los créditos de sus inversiones en Maquinaria y Equipo así como el de vehículo por medio de *leasing* y no con giros de la línea de crédito, los *leasing* se manejan a un plazo de hasta 7 años por lo que la carga financiera no le hubiera provocado ese falta de liquidez para hacerle frente a las cuentas por pagar del activo circulante.

Al estar las deudas ya contraídas, lo que se propone es solicitar ante el Banco de Costa Rica un crédito para recuperación de capital invertido justificado por la compra del Vehículo y de la Maquinaria, para con ese dinero cancelar la mayoría de las deudas a corto plazo principalmente las cuentas por pagar para que la relación con los proveedores no se vea afectada y cancelar dos de los giros de la línea de crédito de los cuales se utilizó para la compra de los activos fijos.

Al realizar el ejercicio solamente en las deudas de préstamos por pagar, que en este caso corresponden a la línea de crédito pasaría de cancelar mensualmente $\text{¢}6\,359\,479.00$ ente capital e intereses, a cancelar $\text{¢}1\,729\,779,51$, con una diferencia de aproximadamente $\text{¢}4\,629\,699.40$, con reestructura no solamente se están acomodando las deudas con el acreedor sino que también se cancelarían las deudas con proveedores por lo que le da un respiro a la empresa para hacerle frente a las deudas que tiene actualmente y que se le estaba ya haciendo imposible de cancelar.

La empresa va a incurrir en gastos por el tema de formalización de la nueva operación pero ese monto es mucho menor a el pago mensual de las obligaciones en caso de que siguiera manteniéndolas al corto plazo, además que en este caso es una necesidad para la empresa hacer esa reestructuración de lo contrario no es posible hacerle frente a los obligaciones que mantiene actualmente a corto plazo.

Una vez más se demuestra la importancia de que las empresas cuenten con información financiera detallada y periódica, que le permita saber la situación de la empresa y poder tomar las mejores decisiones para el funcionamiento de la empresa, para el caso concreto de la empresa Vidriera y Estructuras de Aluminio S.A. es claro que los dueños le restan importancia a la información que han venido presentando al Banco, no existe un análisis y la información está incompleta.

Si la empresa manejara un conocimiento básico de los estados financieros y realizara los flujos de efectivo proyectados, no estuviera en una situación como la que maneja actualmente. Se han tomado decisiones de inversión inoportunas sin tomar en cuenta como se encuentra la empresa a nivel de liquidez para hacerle frente a las obligaciones.

En este capítulo se presentaron las 5 propuestas para mejorar la situación económica de la empresa analizada, para las áreas más importantes que se identificaron y analizaron a lo largo de la investigación. Se recomiendan estrategias generales para la administración de las cuentas, el uso de nuevas herramientas y metodologías de análisis, principalmente, que permitan en general a la resolución de los problemas detectados en el diagnóstico realizado y lo más importante es que el dueño tome conciencia de la importancia de llevar una información financiera, en la propuesta se le dan las herramientas y se le aconseja su utilización para el bien de la empresa.

Para terminar y tratar de que el trabajo de investigación sea útil para la empresa se conversó con el dueño quien se encuentra en la mejor disposición de aprender y se confeccionó un cronograma para un semestre de manera tal que poco a poco se vaya acomodando al cambio y aprendiendo, esto con el fin de que la empresa mejore su condición actual.

Propuesta Implementación de Resultados

Cuadro 18. Cronograma de Actividades

N. o	Actividad	Mes						
		Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
1	Presentación a la empresa							
2	Entrega y explicación de Conclusiones y Recomendaciones							
3	Reunión con Gerente General de la Empresa para explicación del Diagnóstico y Reestructuración Financiera y Propuesta							
4	Recopilar y Tabular junto al Gerente la Información Financiera del mes de Setiembre 2017							

5	Acompañar al Gerente en la recopilación de la información financiera y la forma correcta de interpretarla						
6	Recopilar los Estados Financieros del mes						
7	Desarrollar un tema de interés con el Gerente y/o los empleados de la empresa (temas relacionados con Inventarios, Activos, Pasivos, Sugerencias de manejo de recursos, etc.)						
8	Revisión de la Información financiera del I semestre 2018						
9	Interpretación de resultados y reunión final con el Gerente para entrega e interpretación de Resultados						

Elaborado por: La autora.

REFERENCIAS

- Álvarez, S., Aristizábal, R., Grisales, A. (Noviembre, 2015). Una metodología de reestructuración de pasivos financieros, editado por Universidad EAFIT. Medellín, Colombia recuperado de https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/7485#.WXYFYABU1_IU
- Artavia, M (24 de enero 2016). Periódico El Financiero. Costa Rica. Recuperado de <http://www.elfinancierocr.com/>
- Barca, M. (2014). Análisis de la estructura financiera. Administración financiera, sesión 6. Ingeniería Financiera Parte III. Recuperado de <https://www.google.com/search?q=estructura+financiera+de+una+empresa&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwiMtITvo6jWAhVDKCYKH71CC4QsAQINw&biw=1366&bih=662#imgsrc=C8sSMA7Kd1thaM>.
- Cordova Ruano, A. (marzo 2015). Contabilidad enfocada a los negocios. Recuperado de <https://prezi.com/v22ytdi4lb3v/evolucion-de-la-informacion-financiera/>
- Crivellini, J. (2011). La estructura financiera de las empresas. Recuperado de <http://finanbolsa.com/2010/04/01/la-estructura-financiera-de-las-empresas/>
- ESAN (2015). Qué criterios miden la situación financiera de una empresa. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/criterios-miden-situacion-financiera-empresa/>
- Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF) 2009. Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades. Londres.
- Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012). *Principios de administración financiera*. 12^o Edición. Editorial Pearson Educación, (Versión PDF Reader) México. www.ebiblioteca.org.
- Gómez, N. (2017). Antecedentes del análisis financiero. Recuperado de <http://www.academia.edu>
- González, A. (noviembre 2016). Restructura financiera ante la volatilidad: El Financiero mx, párr. 7. Recuperado de www.elfinanciero.com.mx/column/imef
- González Urbina, P. (2013). Análisis e interpretación de estados financieros. Revista *Apuntes Universitarios*. Año 1 Numero 1. Editorial Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión. Perú.
- Hernández R., Fernández C., Batista P. (2014) *Metodología de la Investigación*. Sexta edición. México: McGraw-Hill.
- Implementar, 2017. Diccionario de la Real Academia Española. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=L4eKVkR>.
- Jiménez, C. (2013) *Revista Internacional de Administración y Finanzas (RIAF)*. Vol 6 (4). Recuperado de www.theibfr.com

Lazzati, G.(08-Julio-2008). Más países adoptan normas financieras internacionales. Newsletter iprofesional. Recuperado de <http://www.iprofesional.com/notas/68649-Ms-pases-adoptan-normas-financieras-internacionales>.

López, FJ. (2012). Algunos aspectos prácticos. *Revista de Contabilidad y Dirección. Operaciones de reestructuración en la empresa*. Vol. 15, Lubiane Business School. España. Recuperado de www.accid.com

Marcotrigiano Z. (Junio 2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados *Revista Actualidad Contable FACES*. Año 16 N° 26. Mérida. Venezuela.

Montero, K (2015) *Diagnóstico financiero y propuesta de un plan de inversión financiero de recursos ociosos en la ASADA de San José de la Montaña*. Trabajo final de graduación de Maestría Profesional en Finanzas. Universidad de Costa Rica, Costa Rica.

Ortiz, H (2011). Análisis Financiero Aplicado. 14 va edición. Colombia. Universidad Externado de Colombia.

Pérez-Carballo, J (2013). El diagnóstico económico-financiero de la empresa. Recuperado de <https://books.google.co.cr>

Ramírez, A. (23 junio 2012). Foro: Importancia del Capital de Trabajo, Capital de Trabajo. Recuperado de <http://capitaldetrabajojunio2012.blogspot.com>

Revista NORGESTION 2017, cuaderno 10 ¿Cómo realizar una reestructuración financiera?. Recuperado de <http://www.norgestion.com/publicaciones/14&cuaderno-10-como-realizar-una-reestructuracion-financiera>

Roano, A. (4 Marzo 2015). Evolución de la información financiera. Contabilidad enfocada a los negocios. México. Recuperado de <https://prezi.com/v22ytdi4lb3v/evolucion-de-la-informacion-financiera/>

Rodriguez M., Acanda Y. (2012). Metodología para realizar un Análisis económico financiero en una entidad económica. Ejemplo Práctico Recuperado de www.clameo.com.books

Ruiz, I (2013) Desarrollo de un modelo de análisis financiero integral en una empresa comercializadora de materiales de construcción. Trabajo final de graduación aceptad para optar al grado de Maestría en administración y Dirección de Empresas con énfasis en Finanzas. Universidad de Costa Rica, Costa Rica.

Sánchez Ballesta, J. (2002). "Análisis de Rentabilidad de la empresa", Análisis contable. Recuperado de www.5campus.com

Salas Bonilla, T (2016, Quinta edición). Análisis y Diagnóstico Financiero. Costa Rica: Ediciones Guayacán.

Sosa, E. (2016) La Auditoría de valores razonables; riesgos y desafíos para el auditor. *Revista Pensamiento Actual* - Vol 16/27 - - Universidad de Costa Rica - Sede de Occidente. Costa Rica. Recuperado de www.researchgate.com

Transforma Capital (2002-03). Restructuración de Empresas, Cómo y cuándo llevar a cabo un proceso de restructuración empresarial. Recuperado de http://www.transformacapital.com/pdf/TC_Corporate_Turnaround.pdf

Vincenty, R., Figueroa, N. (27,04, 2011). Muestreo por conveniencia. Recuperado de <https://es.slideshare.net>

APÉNDICES

Apéndice A Cuestionario-entrevista

Para el presente trabajo de investigación, uno de los instrumentos es el cuestionario de entrevista que se va a aplicar al dueño de la empresa y al gerente de operaciones, con el fin de tener un panorama no solo de la situación financiera de la empresa, sino del conocimiento de los señores entrevistados en la importancia que tiene llevar un orden y control de los números de la empresa de acuerdo a las normas internacionales ya establecidas, así como a qué están dispuestos para lograr la reestructuración financiera que mejor le convenga a la empresa, las preguntas son las siguientes:

1. ¿Cuál es el negocio de la empresa?
2. ¿Qué tipo de información financiera maneja la empresa.
3. ¿La empresa está cumpliendo con los objetivos?
4. ¿Existe un presupuesto elaborado?
5. ¿Las ventas han disminuido o se mantienen lineales?
6. ¿Está satisfecho con la utilidad que genera la empresa?
7. ¿Conoce cuáles son los costos de producir cada uno de sus productos?
8. ¿Cuáles son los productos que más utilidad le están generando?
9. ¿Las utilidades de la empresa han disminuido o se mantiene con respecto al primer semestre?
10. ¿Existe un control de los procesos de producción?
11. ¿El personal de la empresa es el adecuado?
12. ¿Cuenta con estrategias que lo lleven a aumentar las ventas?
13. ¿Sabe cuáles son los gastos fijos y los gastos financieros?
14. ¿Cuál es el organigrama de la empresa?
15. ¿Quién se encarga de tomar las decisiones de la empresa?
16. ¿Con que frecuencia revisa la información financiera?
17. ¿Utiliza los resultados de la información financiera para tomar decisiones?
18. ¿De qué manera se pueden disminuir los costos de producción?

19. ¿Qué controles de inventario maneja la empresa?
20. ¿Cuál es la estrategia de ventas?
21. ¿El personal está capacitado?
22. ¿En que fueron utilizados los créditos actuales?
23. ¿Qué nivel de endeudamiento tiene la empresa?
24. ¿La empresa está generando recursos financieros para hacerle frente a ese apalancamiento?
25. ¿Estaría dispuesto a realizar cambios en la forma de trabajo actual?
26. ¿Cuál es el panorama a mediano plazo para su empresa?
27. ¿De qué forma considera se pueden aumentar las ganancias?
28. ¿Utilizaría la información financiera mensual para llevar un control de la empresa?
29. ¿Conoce la empresa a la competencia?
30. ¿Tiene contratos con clientes que se desarrollan en el mercado inmobiliario?

Apéndice B Fotos de la empresa





Apéndice C Carta de Filóloga

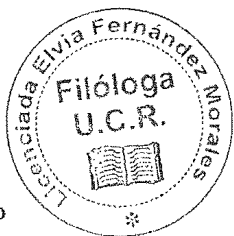
LICDA. ELVIA FERNÁNDEZ MORALES
 FILÓLOGA UCR
 SAN RAMÓN, ALAJUELA TEL. 2-447 1581 8-825- 3794
 elviafdz@gmail.com
 C.2312338 COL. LIC. Y PROF

CONSTANCIA DE REVISIÓN FILOLÓGICA


La suscrita, Licenciada en Filología Española, ELVIA FERNÁNDEZ MORALES, hace constar que efectuó la revisión filológica del documento denominado, **RESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA VIDRIERA Y ESTRUCTURAS EN ALUMINIO INT S.A. A PARTIR DEL MES DE JULIO 2017**. Este consiste en una TESIS DE GRADO PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIATURA ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS EN FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS (UIA). La postulante es VANESSA TREJOS CAMPOS.

Al respecto, indica que luego de efectuadas las correcciones necesarias, dicho documento se encuentra listo para su presentación y disertación, pues se ajusta a las normas gramaticales y ortográficas establecidas y a la modalidad de discurso, correspondiente a su especialidad.

Dado en San Ramón, Alajuela, Costa Rica, el dieciséis de noviembre de dos mil diecisiete, a solicitud de la persona interesada y para los efectos administrativos pertinentes.



CC/Archivo


 Licda. Elvia Fernández Morales
 Carné COLYPRO 2312338