

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

Evaluación de la salud financiera de una empresa de distribución y servicios de equipo automatizable

TESIS

Que como parte de los requisitos para
obtener el Grado de

Maestría en Administración con Área terminal en Finanzas

Presenta

Aranza Alejandra Martínez Munguía

Dirigido por:

Dra. Rosa Beatris Rosas Rodríguez

Querétaro, Qro. Julio 2021.



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

Evaluación de la salud financiera de una empresa de distribución y servicios de equipo
automatizable

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestro en Administración con Área terminal en Finanzas

Presenta:

Aranza Alejandra Martínez Munguía

Dirigido por:

Dra. Rosa Beatriz Rosas Rodríguez

Dra. Rosa Beatriz Rosas Rodríguez
Presidente

Dr. Michael Demmler
Secretario

Dr. Martín Vivanco Vargas
Vocal

Dra. Josefina Morgan Beltrán
Suplente

Mtro. Francisco Sánchez Rayas
Suplente

*Comisario
Patricia Lasso*

Centro Universitario, Querétaro, Qro.
Julio, 2021
México

RESUMEN

La presente investigación muestra el análisis de una pequeña empresa enfocándose en la información financiera que se ha ido generando desde su creación hasta el año 2019 con el objetivo de ampliar el conocimiento de los directores generales, accionistas o tomadores de decisiones en la empresa Engineering Systems and Drive Solutions, para un mejor manejo en sus procedimientos, procesos y así alcanzar los objetivos propuestos por la misma. El tipo de investigación es desarrollada a través de la metodología de carácter cuantitativo con una modalidad histórica, por lo cual en la investigación se ocupan los estados financieros desde su inicio de operaciones en el año 2011 finalizando en el año 2019 mediante el registro y análisis de los estados financieros registrados por la empresa, aplicando los cocientes más comunes para la comparación de la evolución de la evolución y estado de una empresa: las razones financieras, haciendo énfasis en las más importantes para este caso de estudio tales como la liquidez, actividad, productividad, apalancamiento y rentabilidad por cada año de la empresa. Las variables estudiadas son la toma de decisiones con base en financiamiento, inversión y distribución de utilidades y su afectación en la salud financiera en la empresa. Como resultado de la presente investigación el documento presenta algunos puntos de mejora importantes en la toma de decisiones a lo largo de la vida de la empresa, principalmente en los rubros antes mencionados que han afectado la salud financiera de la misma, es por ello que se emiten a los departamentos ligados recomendaciones tales como crear nuevos procedimientos, procesos y políticas, o en su caso reformas a las mismas, revisión financiera periódica y vigilancia.

(Palabras Clave: Toma de Decisiones, Salud Financiera, Razones Financieras)

ABSTRACT

This research shows the analysis of a small company focusing on the financial information that has been generated since its creation until 2019 with the aim of expanding the knowledge of the CEOs, shareholders or decision makers in the company Engineering Systems and Drive Solutions, for a better management of its procedures, processes and thus achieve the objectives proposed by it. The type of research is developed through a quantitative methodology with a historical modality, for which the research deals with the financial statements from the beginning of operations in 2011 ending in 2019 through the registration and analysis of the financial statements registered by the company, applying the most common ratios for the comparison of the evolution of the evolution and state of a company: the financial reasons, emphasizing the most important for this case study such as liquidity, activity, productivity, leverage and profitability for each year of the company. The variables studied are decision-making based on financing, investment and profit distribution and their impact on the financial health of the company. As a result of this research, the document presents us with some important improvement points in decision-making throughout the life of the company, mainly in the aforementioned areas that have affected its financial health, that is why Recommendations such as creating new procedures, processes and policies, or, where appropriate, reforms to them, periodic financial review and surveillance are issued to the related departments.

(Keywords: Decision Making, Financial Health, Financial Ratios)

DEDICATORIA

Dedicada y en agradecimiento a quien me enseñó a escuchar, amar, crecer, vivir, resistir y culminar todas mis, sus y nuestras metas, así como también logrando todos aquellos sueños que están por venir. A la mejor persona de este mundo, a mi hijo Juan Manuel.

Agradezco de manera infinita al apoyo de mis amigos, José Guadalupe Capetillo y Alberto Pastrana quienes cada vez que intentaba dejar de lado este trabajo, me motivaban y me ayudaban a resolver mis dudas, siendo mis mayores soportes.

Agradezco el apoyo de mi madre.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a mi directora de tesis la Dra. Beatriz Rodríguez, por tiempo tan valioso dedicado a este proyecto, su paciencia y dirección.

Agradezco a los Ing. Roberto y Alexis de la empresa “ESDS”, por aceptar que realizara la tesis sobre su empresa y apoyarme al inicio y termino de este estudio.

Agradezco a cada uno de mis maestros tanto de licenciatura como de maestría quienes dejaron huella en mi enseñanza profesional y en mi vida personal reforzando mis valores y principios.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

ÍNDICE

RESUMEN.....	I
ABSTRACT.....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTOS.....	IV
ÍNDICE.....	V
ÍNDICE DE TABLAS.....	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	8
2. MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	10
2.1.1. <i>Actividad económica</i>	12
2.1.2. <i>Sector de actividad</i>	14
2.2. CADENA DE VALOR.....	16
2.3. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.....	19
2.4. SALUD FINANCIERA.....	20
2.4.1. <i>Métodos de análisis financieros para la salud financiera</i>	22
2.4.2. <i>Las razones financieras para medir la salud financiera</i>	25

2.4.3. <i>Tipos de razones y su aplicación</i>	26
2.5. TOMA DE DECISIONES	39
2.5.1. <i>Clasificación de la toma de decisiones</i>	40
3. MARCO METODOLÓGICO	43
3.1 OBJETO DE ESTUDIO.....	43
3.1.1. <i>Historia de la empresa Engineering Systems and Drive Solutions</i>	43
3.1.2. <i>Cadena de valor de ESDS</i>	44
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	45
3.3. OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	49
3.3.1. <i>Objetivo de la investigación</i>	49
3.3.2. <i>Pregunta de investigación</i>	50
3.3.3. <i>Hipótesis</i>	50
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	51
4. RESULTADOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	55
4.1. RAZONES DE LIQUIDEZ	55
4.1.1. <i>Razón capital de trabajo</i>	55
4.1.2. <i>Razón de circulante</i>	57
4.1.3. <i>Razón de prueba ácida</i>	58
4.1.4. <i>Razón pago inmediato</i>	60
4.2. RAZONES DE ACTIVIDAD	62
4.2.1. <i>Razón de rotación de inventario</i>	62
4.2.2. <i>Razón de rotación de cuentas por pagar</i>	63
4.2.3. <i>Periodo promedio de cobro</i>	64
4.3. RAZONES DE PRODUCTIVIDAD.....	66

4.3.1. Razón de rotación de activos fijos.....	66
4.3.2. Razón de rotación de activos totales.....	67
4.4. RAZONES DE APALANCAMIENTO	69
4.4.1. Razón de deuda (pasivo total).....	69
4.4.2. Razón de deuda a largo plazo	70
4.4.3. Razón de deuda a largo plazo a capital total.....	71
4.4.4. Razón de deuda a capital contable (interno)	72
4.5. RAZONES DE RENTABILIDAD	75
4.5.1. Margen de utilidad bruta	75
4.5.2. Margen de utilidad operativa.....	76
4.5.3. Margen de utilidad neta	77
4.5.4. Rendimiento sobre activos totales (ROA)	79
4.5.5. Rendimiento sobre el capital (ROE)	80
4.6 VALUACIÓN DE LA SALUD FINANCIERA DE ACUERDO A PROMEDIOS DE ESDS.....	81
CONCLUSIONES.....	85
REFERENCIAS.....	91
APÉNDICE A.....	99
ESTADOS FINANCIEROS	99

ÍNDICE DE TABLAS

	Página	
Tabla 1	Clasificación de empresas de acuerdo a la OCDE	11
Tabla 2	Estratificación de empresas de acuerdo a la SE	12
Tabla 3	Unidades económicas 2019	13
Tabla 4	Operacionalización de las variables	54
Tabla 5	Razón capital de trabajo	56
Tabla 6	Razón de circulante	57
Tabla 7	Razón de prueba ácida	59
Tabla 8	Razón pago inmediato	60
Tabla 9	Razón de rotación de inventario	63
Tabla 10	Razón de rotación de cuentas por pagar	64
Tabla 11	Periodo promedio de cobro	65
Tabla 12	Razón de rotación de activos fijos	66
Tabla 13	Razón de rotación de activos totales	67
Tabla 14	Razón de deuda	70
Tabla 15	Razón de deuda a largo plazo	71
Tabla 16	Razón de deuda a largo plazo a capital total	72
Tabla 17	Razón de deuda a capital contable	73
Tabla 18	Margen de utilidad bruta	75
Tabla 19	Margen de utilidad operativa	77
Tabla 20	Margen de utilidad neta	78
Tabla 21	Rendimientos sobre activos totales	79

Tabla 22	Rendimiento sobre el capital	80
Tabla 23	Valuación de la salud financiera de acuerdo a promedios de ESDS	82

Dirección General de Bibliotecas UAQ

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1 Unidades económicas 2019	13
Figura 2 Ingresos comercio al por mayor actividades industriales	15
Figura 3 Cadena de valor de porter	16
Figura 4 Razón capital de trabajo	56
Figura 5 Razón de circulante	58
Figura 6 Razón prueba ácida	59
Figura 7 Razón pago inmediato	61
Figura 8 Razón de rotación de inventario	63
Figura 9 Razón de rotación de cuentas	64
Figura 10 Periodo promedio de cobro	65
Figura 11 Razón de rotación de activos fijos	67
Figura 12 Razón de rotación de activos totales	68
Figura 13 Razón de deuda o pasivo total	70
Figura 14 Razón de deuda a largo plazo	71
Figura 15 Razón de deuda a largo plazo a capital total	72
Figura 16 Razón de deuda a capital contable	74
Figura 17 Margen de utilidad bruta	76
Figura 18 Margen de utilidad operativa	77
Figura 19 Margen de utilidad neta	78
Figura 20 Rendimientos sobre activos totales roa	79
Figura 21 Rendimiento sobre capital contable roe	80

INTRODUCCIÓN

Actualmente las Mipymes tienen una representación del 97.3% en México, esto quiere decir que este grupo es de suma importancia para el desarrollo de las actividades económicas aportando el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) así como también generando un 72% del empleo en el país. Es por ello que vale la pena conocer las diferentes situaciones a las que se enfrentan y que pueden afectar el desarrollo de sus actividades.

A pesar de la importancia de las Mipymes en la economía, en su mayoría, estas empresas pueden presentar falta de organización, ya que no manejan una reglamentación o vigilancia en cuanto a los procesos dentro de sus departamentos y por lo cual no prestan la suficiente atención en su salud financiera.

Esto puede deberse a que la mayoría de las empresas son de origen familiar, lo que hace difícil la implementación de reglas y políticas o en la mayoría de los casos no cuentan con las reglas ni las políticas, lo que trae como consecuencia la reducción en el crecimiento de este tipo de empresas.

Además, es posible que exista falta de orden y sustento al momento en que los empleados toman decisiones, y esto, finalmente repercute en la salud financiera de una empresa.

En tal sentido, los tipos de decisiones que se pueden tomar a partir del conocimiento previo de la salud financiera, son decisiones de inversión que refieren elevar la rentabilidad, de financiamiento que se usan para determinar la mejor forma de apalancamiento sin causar un daño a la empresa o de distribución de utilidades la cuales se

basan en la reinversión o distribución de los remanentes para alcanzar efectos positivos en la entidad.

Por ello, la falta de conocimientos previos sobre los tipos de decisión y más aun de la salud financiera, pueden generar una alteración en la empresa obteniendo resultados negativos.

Por un lado, el auge de la automatización de procesos ha surgido porque puede ayudar a reducir los costos en las empresas; mientras que por otro lado, las empresas dedicadas a la automatización de procesos manejan una gran cantidad de inventario, cuentas por cobrar de clientes con políticas de pago de 30 a 90 días, y aun así no respetar el tiempo convenido convirtiéndose en morosos.

En ese mismo orden, llegan a afectar el pago a proveedores generando bloqueo en las líneas de crédito, por ende, se minimizan las ventas, y a su vez se crean limitantes para poder pagar las líneas de crédito bancarias generando intereses moratorios.

Aunado a todo esto, se prosigue con la limitación de posibles inversiones que puedan generar utilidad en la empresa. De tal manera estas diversas características pueden afectar a la empresa si no se realiza una adecuada toma de decisiones.

La organización bajo análisis es la empresa ESDS dedicada a la distribución y servicios de equipo automatizable, por lo cual el objetivo de este trabajo de investigación surge de la necesidad de la empresa para determinar la toma de decisiones a través de la Salud Financiera.

En ese sentido, los determinantes de la salud financiera se describen en los métodos de medición y se evalúa si la toma de decisiones ha afectado la salud financiera.

Por lo tanto, la pregunta principal del estudio es observar ¿Cuál es la calidad de la toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades de la Empresa ESDS en el periodo 2011-2019?, si la salud financiera histórica de la Empresa ESDS muestra que existen fallas en su toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades.

Aunque se sabe que hay diversos métodos, este trabajo se enfoca en el método de razones financieras las cuales son cifras que se encuentran en los documentos financieros de la empresa como son los Estados de Resultados y los Balances Generales que son una radiografía de manera económica y fidedigna de la empresa.

La empresa ESDS se encuentra dentro de la clasificación de las Mipymes como pequeña empresa y también su origen es familiar, por lo que se adecua al supuesto de empresas familiares que tienen falta de conocimiento sobre la importancia de procedimientos y vigilancia para la toma de decisiones.

En esta empresa, la toma de decisiones corresponde a los directores generales por lo tanto carece de un estudio financiero, es por ello que tomando en cuenta la situación y el deseo de poder crecer, o bien convertirse en una empresa de alta rentabilidad se optó por realizar un análisis cuantitativo e histórico desde que inició operaciones en 2011 hasta el 2019.

Durante este periodo se han tomado varias decisiones en la empresa las cuales en su momento se creyeron buenas pero al pasar el tiempo no se obtuvieron resultados necesariamente satisfactorios, incluso algunos llegaron a ser negativos, esto por falta de planeación, procedimientos y estudio en sus números.

En ESDS los tomadores de decisiones mantienen algunas creencias antiguas que se han llevado a la práctica, ya sea por falta de conocimiento o por la educación formativa, es por ello que durante el periodo analizado no se ha realizado ningún estudio con anterioridad en la empresa ya que no se consideraba importante o necesario.

En la investigación realizada se encontraron puntos finos los cuales deben tratarse y en su caso crear o redefinir estrategias para que la empresa no vaya en declive y por lo tanto deje de existir, ya que el panorama que se observa no es del todo favorable.

Por lo cual, se recomienda planear y describir cada departamento, realizar políticas que se cumplan con cabalidad para que la información sea fluida, lo cual ayude a una mayor ventaja competitiva.

En este contexto, el análisis señala el contenido de los capítulos, es así que el primer capítulo concibe la justificación y el planteamiento del problema cabe recordar que el objetivo de esta investigación es determinar si las decisiones tomadas en ESDS han afectado su salud financiera, por medio del método de razones financieras.

En el capítulo dos se encuentra la revisión de la literatura acorde al sector de actividad, la cadena de valor, el análisis de los estados financieros, la salud financiera que engloba los métodos, las razones financieras y su aplicación así como los tipos de toma de decisiones que existen en el mundo de las Mipymes. De igual forma la historia de ESDS, su sector de actividad y su cadena de valor.

Por lo tanto, el capítulo tres se conforma de la metodología utilizada como lo es el tipo de investigación que se realiza, los objetivos, las hipótesis y la operacionalización de las variables.

En el cuarto capítulo se encuentra los resultados encontrados por las aplicaciones de los indicadores financieros tales como liquidez, apalancamiento, actividad y productividad y rentabilidad, la cual se conforma de tablas y gráficas para cada razón aplicada entre los años 2011 y 2019.

Por último, en el capítulo quinto que es la finalización del documento se encuentran las conclusiones y reflexiones a partir de los resultados obtenidos, a los cual es importante reconocer que deben redefinir ciertas estrategias de venta, en la compra de activos, y procedimientos en departamentos así como también en deshacerse de creencias a la hora de tomar decisiones puesto que han afectado la salud financiera de la empresa ESDS.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Las microempresas tienen un importante papel dentro de la economía porque a través de ellas se generan negocios y empleos, por lo que de ahí parte la importancia de estudiar lo que ocurre dentro de estas organizaciones.

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), hay una variedad de fuentes para obtener ideas de investigación, en este caso las ideas para este estudio de caso se encuentran en experiencias individuales, conversaciones personales, observaciones de hechos e incluso presentimientos y creencias de las personas que laboran; las cuales buscan responder a las necesidades de la empresa.

Dentro del área financiera, es de interés conocer la situación en la cual se encuentran las cuentas de la empresa, debido a que sus resultados muestran la forma en que las decisiones han sido tomadas.

Es por ello que en el presente estudio, se analiza a la empresa Engineering Systems and Drive Solutions, en adelante (ESDS). La empresa ESDS se encuentra en el giro de comercio al por mayor; es decir, se encuentra en la parte intermediaria de la industria en sus procesos de producción principalmente.

ESDS se dedica a la venta de motores, servomotores, reductores, variadores, entre otros, que son componentes esenciales para la transmisión de potencia; es decir, la motorización de procesos productivos, para que todo fluya en la secuencia necesaria.

La empresa ESDS, además provee de elementos de interconexión y automatización con el fin de para manejar los gabinetes de control los cuales tienen por trabajo alojar equipos de protección, maniobra, control, medición, comunicación, conexión y señalización para la realización de funciones específicas dentro de un proceso productivo, tales como las armadoras de la parte automotriz, envasadoras, entre otras.

Si algún elemento de ellos llega a fallar, automáticamente la producción de algún producto se detiene y esto puede causar problemas a la empresa, tales como la reducción de la demanda, tiempos de entrega; por lo que, en caso de existir tal falla, debe ser reparada o sustituida para alcanzar el nivel de exigencia hacia sus proveedores.

La empresa ESDS, como muchas otras empresas familiares, ha crecido de forma empírica, a través de prueba y error. Durante diez años de operaciones, muchas de las decisiones tomadas se han realizado sin conocimientos financieros. Bajo este planteamiento, la empresa tiene la necesidad de resolver problemáticas, que le generan problemas en sus operaciones, con sus clientes y sus proveedores, por ello la búsqueda de una ventaja sostenible y altamente competitiva.

En el presente estudio se analiza desde 2011 hasta el año 2019, aplicando los indicadores reconocidos como lo son las razones financieras. Es por ello que se evaluará la salud financiera de ESDS a través de las razones financieras; con ello se conocerá el tipo de decisiones que la empresa ha tomado y su impacto.

Las finanzas han sido y seguirán siendo el mejor aliado de empresarios, administradores e incluso empleados, para poder tomar decisiones y con ellas alcanzar un impacto positivo en la empresa.

Los estados financieros, principalmente el Balance o Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, son una herramienta de análisis para lograr objetivos tales como rentabilidad, estabilidad laboral, ganancias superiores a los años anteriores, uso eficiente de los recursos propios de la entidad.

Es ahí donde reside la importancia de este tipo de estudios, para mejorar procedimientos y ajustar objetivos para cumplir las metas que se han establecido y se han ido cumpliendo.

En la investigación desarrollada a continuación, se abordan técnicas para poder analizar la situación financiera de la empresa y que con ello, se pueda definir un panorama; es decir, tener una visión más amplia y clara para la toma de decisiones por parte de los directores generales o los administradores, que se ajuste a las necesidades de ESDES.

Con conocimiento sobre la salud financiera de la empresa, se podrán fijar objetivos para corregir las áreas en donde se descubran problemas y alcanzar un crecimiento sostenido en la empresa e incrementar su participación en el mercado.

1.2. Justificación

La presente investigación es relevante para la organización dedicada al comercio al por mayor, además de otras micro y pequeñas empresas con características similares incluso si se dedican a giros distintos.

Es pertinente, debido a que la información planteada busca mejorar el proceso de toma de decisiones de la empresa objeto de estudio, con especial relevancia para los socios

de la empresa buscando aportar información relevante e imparcial sobre la situación de la empresa.

El presente trabajo se encuentra dentro del campo de la Administración especialmente en el área de finanzas. Se cuenta con los recursos y el acceso a la información sin restricciones, además de ser un estudio de particular interés para el director general buscando que el impacto sea generar un impulso para crear una mejora competitiva en el mercado para ESDS.

De acuerdo con Savin-Baden y Major (2013) así como Sandberg y Alvesson (2011) mencionan que existen ciertos “propulsores” para generar ideas como: la inspiración, la oportunidad, la necesidad de cubrir “huecos de conocimiento”, la conceptualización y necesidad de resolver un problema, buscando generar estas oportunidades para el crecimiento de la misma.

Además, el estudio financiero de la empresa ESDS es de importancia para mejorar la toma de decisiones porque, hasta el momento, las decisiones en la empresa son tomadas por la gerencia general con pocos conocimientos financieros previos.

Por lo tanto, es de suma importancia la investigación a realizar, la cual revelara los problemas a que se enfrentan y así poder reconstruir nuevamente. A continuación se revisa la literatura pertinente a este caso de estudio.

2. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se presenta la revisión de literatura relacionada con la clasificación de las empresas de acuerdo a su actividad económica y sector así mismo se analiza los diferentes elementos que conforman la cadena de valor, la información importante para determinar la situación financiera de una empresa definiendo el concepto de salud financiera. Por último se menciona a la empresa del caso de estudio.

2.1. Clasificación de las empresas

El crecimiento en la actualidad ha presentado muchos cambios, con anterioridad las empresas en el mundo estaban principalmente conformadas por las grandes empresas con gran tamaño y posicionamiento y los pequeños talleres o negocios, conforme han avanzado los tiempos, las empresas se han catalogado de manera más adecuada tanto las de productos como las de servicios hasta el punto de conformarse actualmente en: Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes.

Recientemente, para definir a las Micro, pequeñas y medianas empresas se ha acuñado la palabra “Mipymes”, de acuerdo con Garza (2002), Tunal (2003) y Zevallos (2003) existen factores para lograr una clasificación adecuada, como son las siguientes variables:

- El número de trabajadores que emplean
- Tipo de producto.
- Tamaño de mercado.
- Inversión en bienes de producción por persona ocupada.

- El volumen de producción o de ventas.
- Valor de producción o de ventas.
- Trabajo personal de socios o directores.
- Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.
- Ubicación o localización.
- Nivel de tecnología de producción.
- Orientación de mercados.
- El valor del capital invertido.
- El consumo de energía.

Existen otras clasificaciones para las empresas, algunas de ellas de organismos internacionales como la Organización para Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) la cual agrupa a 37 países entre ellos México buscando homologar las clasificaciones, la Tabla 1 muestra la misma:

Tabla 1

Clasificación de empresas de acuerdo a la OCDE.

<u>Clasificación de empresas de acuerdo a la OCDE</u>				
Clasificación	Muy pequeñas	Pequeñas	Medianas	Grandes
# de Trabajadores	0-19	20-99	100-499	500 a +
<i>Fuente:</i> Elaboración propia con base en: Garza (2000).				

En México la Secretaría de Economía (SE) publicó en el Diario Oficial de la Federación (2009) un acuerdo para la estratificación de las empresas de acuerdo al número de trabajadores y al monto de ventas anuales, la cual se puede ver en la Tabla 2.

Tabla 2

Estratificación de empresas de acuerdo a la SE

Estratificación de empresas de acuerdo a la SE				
Tamaño	Sector	# de Trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máx. combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	11 hasta 30	\$ 4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	11 hasta 50		95
Mediana	Comercio	31 hasta 100	\$100.01 hasta \$ 250	235
	Servicios	51 hasta 100		
	Industria	51 hasta 250		250

Fuente: Elaboración Propia con base en DOF (2009).

En México existen 4, 057,719 millones de microempresas, las cuales generan una participación del 97.3% del total de empresas, mientras pequeñas y medianas 111,958 con 2.7% de participación. En su conjunto en 2018 se registraron aproximadamente 4.1 millones de Mipymes en México, contribuyendo al 52% del Producto Interno Bruto (PIB), resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2018).

2.1.1. Actividad económica

Las Mipymes están distribuidas por sectores económicos como informa el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2019, la cual se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3

Unidades económicas 2019

<u>Unidades económicas 2019</u>		
	Establecimientos	Personal Ocupado
Manufacturas	582,013	6,555,790
Comercio	2,227,058	7,429,763
Servicios privados no financieros	1,868,993	9,542,420
Resto de las actividades económicas	95,931	3,033,484
Total	4,773,995	26,561,457

Fuente: Elaboración Propia con base en INEGI (2019).

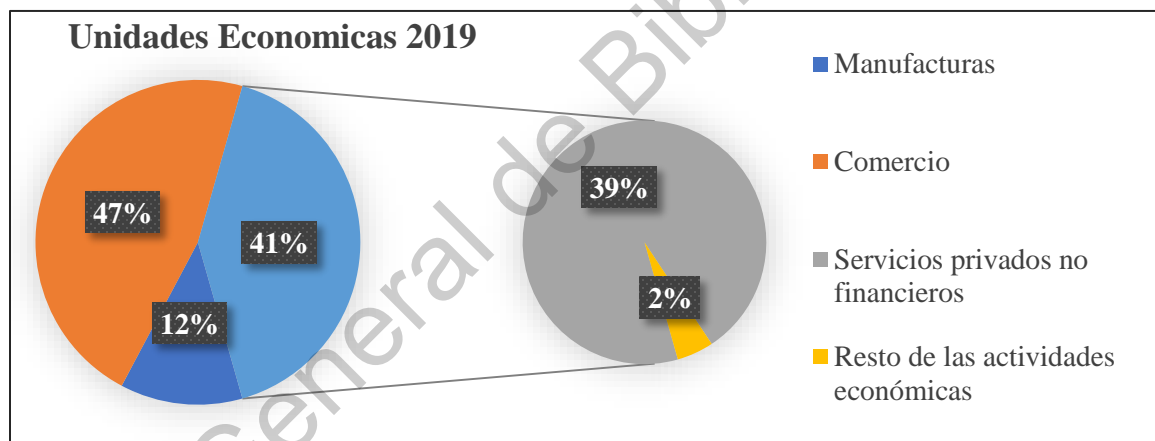


Figura 1. Unidades económicas 2019. Fuente: Elaboración Propia con base en INEGI.

Dentro de la clasificación por sector las categorías son: comercio, servicios, manufactura y las demás.

El comercio se refiere a la compra y venta de algún producto que pueda necesitar cualquier tipo de consumidor, en su caso el comercio al por menor es básicamente el final de la cadena distribución ya que su venta es para consumidores finales en su mayoría

(minoristas), como ejemplo se cita las tiendas locales como de comestibles, ropa o algún servicio reparación de algún electrodoméstico, cómputo, mecánico, entre otros.

De acuerdo con datos de INEGI (2019) el sector comercio representa al 47% del total de empresas con dos vertientes: comercio al por mayor con 154,262 mil establecimientos y comercio al por menor cuenta con 2, 072,796 millones.

2.1.2. Sector de actividad

La función del comercio al por mayor es intervenir en un proceso de distribución pues sirve de enlace entre empresas de manufactura y comerciantes al por menor y fabricantes para productos intermedios.

De acuerdo al INEGI (2019) el sector comercial tiene ingresos por 8, 195,247 millones de pesos anuales aproximadamente. Tan solo en Querétaro el sector alcanza 37,122 unidades situándola con un porcentaje del 1.66% del total nacional, por otra parte el comercio al por menor contempla 29,161 unidades y el comercio al por mayor 7,961 obteniendo un ingreso de 205,946 millones de pesos en conjunto.

En cuanto a sus ingresos a nivel estatal comercio al por menor acumula 90,859 millones y el comercio al por mayor 59,365 millones de pesos, este último se divide en dos ramas comercio al por mayor de materias primas y comercio al por mayor de maquinaria y equipo para actividades industriales, servicios, etc.

El comercio al por mayor de maquinaria y equipo da un peso de 5.54% a nivel nacional, aporta 28,069 millones de pesos por lo que Querétaro se integra como uno de los

estados más representativos solo después de la Ciudad de México con el 28.36% y Nuevo León con el 12.12%, esto es únicamente para el apartado de comercio al por mayor de maquinaria y equipo para actividades industriales, servicios, como lo muestra la Figura 2.

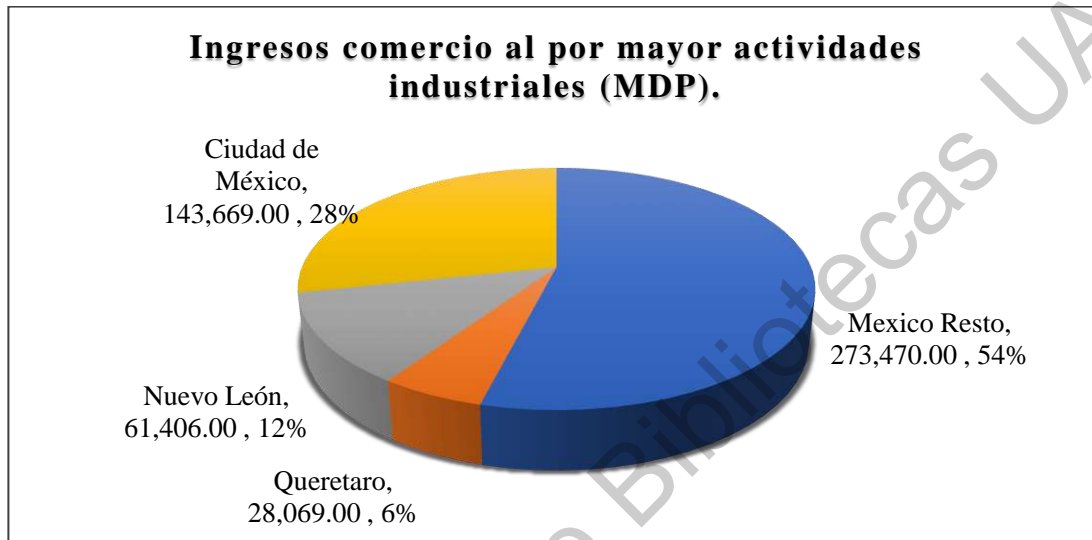


Figura 2. Ingresos comercio al por mayor actividades industriales. Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

Por ello, a este rubro de comercio al por mayor de maquinaria y equipo en el país, si se compara el total de ingresos entre el número de habitantes tanto para el país como para el estado de Querétaro, se obtiene que México genera un ingreso per cápita por \$4,014.37 que se obtiene, con la totalidad de ingresos en este sector (\$506,614) entre la población total (126.2 M).

A nivel estatal, en Querétaro se obtendría una cifra por \$13,475.28 aproximadamente, lo cual muestra que se encuentra muy por encima de la media nacional.

2.2. Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta la cual se usa para el análisis identificando y desmenuzando un conjunto de actividades y/procesos de una organización que generan valor para un producto, servicio, cliente y empresa que generan una ventaja competitiva. (Porter, M, 1985-1998). La cadena de valor se divide en dos frentes en actividades primarias y actividades de apoyo, las cuales a su vez tienen sus componentes como lo muestra la Figura 3.

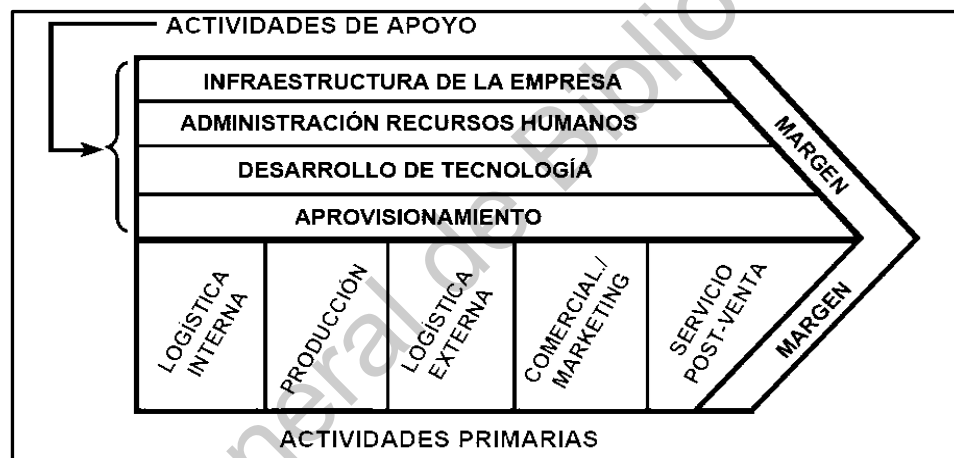


Figura 3. Cadena de valor de Porter. Fuente: Obtenido de Porter (1987).

En la cadena de valor de Porter, la empresa se encuentra en las actividades primarias en el componente de Producción puesto que la automatización de procesos hace posible la realización del producto para el proveedor, es decir, en su cadena de valor.

Para Engineering su cadena de valor empieza en el apartado de Logística externa pues llega el producto pedido por el cliente, se almacena para distribuirlo, sigue con Marketing y

Ventas en cual se efectúa el intercambio en el mercado (venta) y Servicio que se retroalimenta de la satisfacción de cliente.

La empresa se ubica en las diferentes cadenas de valor de manera transversal dentro las actividades primarias de producción ya que la mayoría de los productos y servicios de la empresa son empleados para la producción de diversos productos en industrias como: Automotriz, Farmacéutica, Alimentos, Etc. ya que los motores eléctricos son empleados en casi todos los tipos de industrial.

Con respecto a lo antes planteado la cadena de valor propiamente de la empresa Engineering se da de la siguiente manera:

- Logística Interna: Los productos que se manejan entran a inventario, es decir, para tener en stock, en caso de que llegue una orden de compra, se revisa en almacén, se contabiliza las piezas disponibles para dar salida al material solicitado, en caso de no encontrarse, se levanta el pedido al fabricante el cual envía un tiempo de espera para que llegue el producto solicitado, a su vez se notifica al cliente sobre la espera del producto, para que se decida si lo requiere o decide declinar dicha orden. Como el giro es en su mayoría comercial se sitúa en la recepción del producto terminado, a excepción de cuando se le solicita un servicio, ahí se recibe la especificación de equipo automatizado y se compran las piezas que se utilizaran a los proveedores y la especificación de como trabajara el equipo, estos casos son muy esporádicos.
- Producción: En su mayoría no cuentan con este paso, ya que es compra-venta, sin embargo en caso de servicios, se empieza en armado del gabinete, al cual se hace una estimación de tiempo en el cual resultara listo, ya que se divide en tres partes; armado,

pruebas y puesta en marcha en la zona de trabajo del cliente. Aunque se elabore con base en las especificaciones, la puesta en marcha es la parte medular pues el equipo al cual se adapta, tiene que estar sincronizado para la óptima producción del cliente.

- **Logística Externa:** Cuando recibe la orden de compra, almacén se encarga de suministrar el pedido, se procede a facturación, y entrega al cliente. En caso de no poseer lo que se requiere, se le comunica al cliente, sí, acepta el tiempo de entrega se procede a facturación, y en cuanto el equipo llegué se entrega en el siguiente día hábil. Para la cuestión de un servicio, cuanto se termina el equipo automatizado se lleva a planta para la puesta en marcha, sin inconveniente se factura.
- **Marketing:** Este rubro se tiene una ventaja ya que la entidad económica es un distribuidor al cual su descuento por el nivel de ventas es mayor, una de las ventajas competitivas es precio, en este tipo de artículos son de cierta especificación, por lo mismo promoción no es necesaria, puesto que las mismas marcas del fabricante son mundialmente reconocidas.
- **Servicio:** En cuanto los equipos están disponibles, se hace el envío al cliente, evitando contratiempos, ya que hay ciertos requisitos de clientes para recepción, como revisión y cotejado de factura y lo entregado, (en algunos casos la factura se ingresa a portales web) para que ingrese a cuentas por pagar, y empiece a transcurrir el tiempo pactado en las condiciones de venta de la misma forma con el servicio, dejando sin efecto el cotejo. Para los clientes de la empresa se busca dar solución a inconvenientes que se lleguen a obtener.

En resumen, la actividad primaria de la cadena de valor de la empresa está enfocada primordialmente en la logística y ventas.

De acuerdo con Peña (2018) existen comunes denominadores en las Pymes que sostienen ciertas características y que son soportados por la Secretaría de Economía como:

- **Componente familiar.** Casi el cien por ciento de las Pymes son familiares. Este tipo de empresa es aquella en la que las decisiones las toma la familia, nuclear o extensa. La propiedad está también en sus manos. Puede ser que tenga varios dueños o solo uno, sin embargo, la mayoría accionaria es de la familia. Las decisiones recaen mayormente por la amistad, o compadrazgo.
- **Falta de formalidad.** Dentro de este tipo de empresas no suelen tener escritos los procedimientos, ni políticas, ni programas, lo que dificulta la tomas de decisiones y el crecimiento de la misma.
- **Problemas de solvencia.** La falta de formalidad de las Pymes y falta de planeación, proyección y presupuestos tienden a hacer planes mal fundamentados, que la mayoría de las veces no funcionan, ya que el problema que abarca esta característica es no tener con que hacer frente a los compromisos adquiridos.

2.3. Análisis de estados financieros

Los estados financieros buscan generar información sobre el estado actual de una empresa, de igual manera que una radiografía busca ver el interior de una persona estos informan sobre los resultados de operaciones y fondos en un tiempo determinado Moreno (2003).

De acuerdo con Welch (1992) la estrategia es la manera correcta de competir; sin embargo, el concepto de medición de las mismas debe ser en base a los resultados. (Menguzato, 1995).

Así pues una manera de saber si las estrategias empeladas para competir son las correctas son los estados financieros ya que de acuerdo con Moreno (2003) el estado de situación financiera, el estado de gastos e ingresos, el estado de resultados y el de cambio en la situación financiera cubren al menos los aspectos fundamentales de la mayoría de las empresas.

2.4. Salud Financiera

De acuerdo con Vernimmen, Quiry, Dallochio, Le Fur, y Salvi (2014), la salud financiera es la capacidad de generar un cierto nivel de rentabilidad durante un período determinado.

Por lo tanto Birchall (2014) afirma que: “toda empresa debe buscar siempre oportunidades para mejorar y fortalecer su posición en el mercado. La previsión de planificación y desarrollo futuro es parte del compromiso de una empresa con la salud financiera” (p.146).

Aplicando la analogía del médico que analiza al paciente para ver si al encontrarse dentro de los parámetros considerados como normales y si cuenta con buena salud, se pueden emplear los estados financieros y las razones financieras en la empresa para ayudar y determinar si está dentro de estos parámetros considerados como normales, por lo que las partes interesadas pueden analizar la salud financiera de una empresa.

Uno de los principales problemas que enfrenta el área de finanzas son los recursos a mediano y corto plazo, por lo que los créditos son una opción de financiamiento que aunque importante no es la única.

Por ejemplo, de acuerdo con Anzola (2002) la reinversión de las utilidades es la fuente más común de financiamiento ya sea por falta de apoyo o conocimiento, llevando a las Pymes a depender demasiado de sus propios recursos y de los financiamientos de los proveedores.

Por lo tanto, el uso de indicadores apropiados para medir el desempeño financiero, se construye sobre la base de métodos intuitivos (Delen, Kuzey y Uyar, 2013; Klingenberg, 2013).

De acuerdo con Ooghe y Van Wymeersch (2008) estos métodos parten de los cuatro básicos elementos de la salud financiera: liquidez, medido a través del coeficiente de efectivo neto, la razón de deuda financiera a corto plazo); el apalancamiento medido por el nivel de autofinanciamiento, el nivel de independencia financiera; la rentabilidad, medida como la rentabilidad neta sobre el capital después de impuestos, el rendimiento neto de los activos de la empresa antes de impuestos y el flujo de efectivo sobre el patrimonio, y por último, la actividad y la productividad, medida como la rotación de inventario y como la ventas sobre activos.

De acuerdo con Morelos Gómez, Fontalvo Herrera y Hoz Granadillo (2012) los indicadores financieros son herramientas para la evaluación financiera de una empresa y poderla aproximar a sus perspectivas económicas.

Las razones mediante cocientes (divisiones), facilitan identificar la relación de dos datos financieros y poder compararlos con los llamados niveles óptimos.

Robles (2012) menciona que aplicar el cociente consiste en analizar los dos estados mediante la combinación de partidas de uno o ambos estados financieros, es por esto que se permiten emplearlas como un comparativo con sus rivales.

2.4.1. Métodos de análisis financieros para la salud financiera

Existen distintos métodos que se utilizan para llevar a cabo un mejor análisis financiero con el cual se ve reflejada la situación financiera de una empresa, se describen los métodos a continuación:

Análisis Horizontal

Burguete (2014) menciona que se ocupa en las variaciones en los resultados financieros de una entidad económica independientemente si han sido positivos o negativos y esto con el fin de poder identificar si los cambios que se han obtenido merecen o no un seguimiento, para posteriormente hacer los cambios pertinentes, puesto que este análisis compara los estados financieros de manera homogénea en períodos consecutivos.

Este método consiste en un técnica de aumento y disminuciones, que es el que determina los aumentos y disminuciones, es decir, las variaciones de la cuentas de un periodo a otro cuyo propósito es informar si las variaciones o cambios que se han producido en las actividades fueron positivos o negativos, así como también en los resultados de estas actividades.

Todo esto es para poder parametrizar las funciones que requieren una redefinición o en su caso, una mayor atención por representar cambios que pueden repercutir o mejorar el crecimiento de la empresa como lo manifiesta Armenteros y Paz (2012).

En este procedimiento queda claro si se cumplieron los planes económicos pactados pues se refieren a la comparación entre lo real y lo planeado.

En esta técnica es importante mencionar que las partidas estudiadas en evolución se conforman del Balance General y Estado de Resultados. Las cantidades anotan, ya sea un aumento o disminución de la partida como de igual forma el porcentaje que incremento o decreció, estas variaciones pueden ser expresados en pesos o en porcentajes según Pinto (2018).

Análisis Vertical

Según Rodríguez y Acanda (2013) manifiestan que el análisis vertical se emplea para examinar los estados financieros, se hace referencia a la información financiera de un período contable y pone al descubierto las influencias de una partida en otra. Este análisis conlleva a emitir en porcentajes las cifras de un estado financiero.

En este análisis también las partidas se extraen del Balance General y el Estado de resultados. De acuerdo con Armenteros y Paz (2012), para llevar a cabo este procedimiento se puede utilizar la técnica descrita a continuación:

- Técnica de porcentajes integrales: Determina de manera porcentual cada cuenta de los apartados de activo, pasivo y capital, teniendo como base el valor del activo total

y el porcentaje representado de cada elemento del estado de resultados todo a partir de las ventas netas. Para una mayor comprensión se expresa la fórmula.

$$\text{Porcentaje Integral} = (\text{Cifra Parcial} / \text{Cifra Base}) \times 100$$

Aplicando esta técnica al Balance General indica la proporción en que se encuentra invertida cada tipo de activos los recursos totales de la organización y por otra parte en el Estado de resultados se muestra la participación de las partidas de costos, gastos y utilidades obtenidas, correspondiente de las ventas netas.

Como expresa Pinto (2018) este análisis se considera como estático ya que se basa en un momento determinado dejando de lado los cambios ocurridos en el tiempo, pues se limita a un estado de manera individual ya sea de forma detallada, condensada.

Las razones financieras

Una razón financiera da una medida de cómo se relacionan algunas variables económicas de los estados financieros y de resultados cuya lectura brinda información para determinar la salud financiera de una empresa.

Según Pacheco, Castañeda y Caicedo (2002) los indicadores financieros son importantes ya que relacionan los elementos de los estados financieros, con la finalidad de conocer la situación de la entidad en lo que respecta a liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad.

De acuerdo con Pinto (2018) los estados financieros para este método proporcionan información sobre un horizonte de tiempo de las actividades realizadas, su importancia

radica en poder predecir y planificar la posición financiera ya que se puede revisar de forma mensual, trimestral, anual, etc., lo cual permite categorizar de forma positiva o negativa su evolución y las acciones tomadas, estudiando el aumento o la disminución de las razones.

El análisis de las razones financieras examina de manera histórica ya que la revisión puede ser en periodos distintos con la serie de índices obtenidos.

Las razones financieras son el cociente entre magnitudes que contienen una relación de manera importante por lo cual se comparan, pues la variante entre los índices de resultado comparados puede determinar si las actividades o acciones ejecutadas hacen un bien o un mal a la empresa pudiendo implementar una acción correctiva en caso de que se requiera.

2.4.2. Las razones financieras para medir la salud financiera

De acuerdo García y Paredes (2014), las razones financieras son la comparación de dos o más cuentas de los estados financieros con el fin de analizar la información para poder proporcionar indicios, destacar hechos o tendencias que permanezcan ocultos.

En otras palabras, el objetivo de estas aplicaciones es realizar comparativas, históricas o en su caso proyectadas para poder evaluar la situación de la empresa o por una empresa o proyecto a formar, ya que con esto se busca minimizar riesgos con la mejor toma de decisiones de acuerdo a los resultados que se obtuvieron por este método, y así detectar las fallas u oportunidades con las que cuenta o puede contar la entidad para mejorar la gestión.

Según García y Paredes (2014) las causas frecuentes de dificultades financieras son:

- Inventarios excesivos: que se traducen en pérdidas por deterioro y / o por ser obsoletos.

- Exceso en cuentas por cobrar y por pagar: da poca movilidad para un sano manejo de dinero en la entidad.
- Inversión de activos fijos por encima de la necesidad de la Empresa: Genera una merma en la rentabilidad de la empresa ya que se tiene que aportar más a las deudas que generan que a lo que producen estos activos fijos.
- Condiciones operativas por debajo de las empresas similares.
- Volumen de ventas elevado no proporcional a la fuente de medios propios.
- Planificación y distribución incorrecta de la utilidad.

Es así que cada empresa necesita un estudio para mejorar en sus oportunidades y reducir las amenazas que presentan o fortalecer las debilidades que tienen, mostrando una recuperación por encima del margen que permite un crecimiento sostenido y rentable atractivo para los que laboran ahí.

2.4.3. Tipos de razones y su aplicación

De acuerdo con Van Horne y Wachowicz (2002), para los análisis financieros hay métodos que se utilizan dependiendo de lo que se quiera encontrar, ya que permiten visualizar de manera amplia el panorama en el cual se ha mantenido y se mantiene el movimiento de la empresa; es decir, se analizan periodos anualizados para una mejor perspectiva y evaluación de la empresa identificando fortaleza y oportunidades, así como también poder dar soportes o crear estrategias para las debilidades y amenazas de la misma.

Las razones financieras se clasifican en cuatro bloques para un mejor estudio, exploración e interpretación de la información financiera.

Su clasificación es la siguiente:

- Razones de liquidez
- Razones de Actividad y Productividad
- Razones de Apalancamiento
- Razones de Rentabilidad

A continuación se explican los índices de cada bloque, de acuerdo a la clasificación de Padilla (2015):

Razones de liquidez

Las razones financieras de liquidez son aquellas que evalúan la capacidad de una entidad económica para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, por lo que se traduce en la capacidad para convertir sus activos en efectivo.

Capital de trabajo: Es una comparación entre estos dos rubros los cuales reflejan la reserva disponible de manera líquida para satisfacer contingencias y/u obligaciones de manera rápida, es decir, menor a un año.

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

De forma que los resultados al ser positivos son señal de una salud financiera, y los resultados obtenidos de forma negativa se indica que no han utilizado eficazmente y eficiente los recursos de la entidad económica, reflejándose así una crisis de liquidez.

Razón de circulante: Mide los activos circulantes con los que realmente cuenta la compañía contra los pasivos circulantes. Respondiendo a emergencias mediante la liquidación de sus activos.

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

Una relación alta indica un nivel elevado de liquidez y menos limitación de efectivo, aunque muy alta significa un exceso de inventario, que demuestra controles poco estrictos y resultados dañados en la empresa. Una relación baja significa dificultades para cumplir con sus pasivos a corto plazo y un reforzamiento en procedimientos.

Razón de prueba ácida: Está en estricto sentido hace una comparación, los activos circulantes que se pueden hacer líquido en menos de un año, extrayendo de estos el inventario, por la tardanza en la recuperación en efectivo, es decir, se considera un activo menos líquido.

$$\text{Razón de prueba ácida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Cuando el resultado es mayor a la unidad representa un crecimiento sostenido, haciendo frente rápidamente a sus obligaciones, es decir, transmite seguridad a corto plazo; aunque una relación tan alta también puede demandar una acumulación de efectivo inactivo el cual causa mala administración y menor utilidad.

Cuando es menor a la unidad indica problemas como endeudamiento externo en exceso, dificultad en ventas, lentitud en recuperación de cobros.

Razón de pago inmediato: Determina la capacidad de la compañía para poder cubrir los pagos exigibles a corto plazo inmediatamente, sin contar los inventarios y las cuentas por cobrar, es decir, únicamente la representación en efectivo sin necesidad de una conversión.

$$\text{Razón de pago inmediato} = \frac{\text{Activo Circ} - \text{Inven} - \text{Ctas por cobrar}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

De cada peso que este comprometido a pagar a corto plazo, se obtiene la proporción para hacer frente.

Razones de actividad y productividad

Las razones de actividad y productividad son aquellas que permiten a la empresa medir la eficiencia con la que utilizan sus activos, por medio del tiempo en que tardan en recuperar la inversión hecha como son la recuperación de cartera, pagos a proveedores y movimientos de inventarios. Así como también dar una evaluación a los niveles de producción o ventas generados por los empleados de la compañía.

Razón de rotación de inventario: Esta razón indica en número de veces promedio en que se está vendiendo el inventario, es decir, la velocidad del inventario que se convierte en cuenta por cobrar o efectivo, al periodo de 12 meses, es decir, un año.

$$\text{Razón de rotación de inventario} = \text{Costo de venta} / \text{Inventario Promedio}$$

$$\text{*Inventario promedio} = (\text{Inventario inicial} + \text{Inventario Final}) / 2$$

Una relación alta indica que la velocidad tan rápida en que se venden, la empresa podría quedar sin stock, aunado a que repercutirán en ventas y por consecuencia en la utilidad de la misma.

Mientras que, una relación baja muestra la presencia de inventarios obsoletos, que también repercuten en ventas y en las utilidades. Aquí debe considerarse el costo de oportunidad que es escoger la mejor alternativa con recursos limitados para beneficios futuros.

Razón de rotación de cuentas por pagar: La razón de cuentas por pagar indica en número de veces promedio, que tarda la empresa en saldar las deudas contraídas con los proveedores durante un periodo determinado.

Muestra si los procedimientos y políticas de la compañía en cuanto a su cobranza es adecuada para cubrir la obligaciones contraídas.

$$\text{Razón de rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras a crédito} / \text{Cuentas por pagar}$$

Un índice alto marca que no se utiliza de manera adecuada el tiempo de crédito de los proveedores hacia la empresa, ya sea por el pago adelantado del vencimiento de las facturas sin algún beneficio.

Un índice bajo marca un atraso de la empresa hacia sus proveedores en el pago de sus facturas, perdiendo credibilidad así como también exponiéndose a una reducción o negación de crédito por parte ellos, obligando a comprar al contado.

Periodo promedio de cobro: Indica el número de días en que se aplaza una entidad para que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, es decir, los días en que financiamos a nuestros clientes.

Periodo promedio de cobro = Cuentas por cobrar / Ventas a crédito anuales / 360

Una rotación alta muestra una política de cobro inflexible, lo cual se traduce en abandono de los clientes hacia la empresa, ya que buscaran opciones alternativas de compra.

La rotación baja muestra que los clientes de la empresa están en estado de morosidad, por lo que la recuperación de ingresos por venta produce dificultades.

Razón de rotación de activos fijos: Esta razón muestra la capacidad de la compañía para utilizar las propiedades, muebles e inmuebles existentes para generar ventas, esta es expresada en veces.

Razón de rotación de activos fijos = Ventas / Activos fijos

Una rotación alta implica que la generación de activos equivale al número de veces de la inversión en activo fijo, es decir, se encuentra de manera eficientemente operacional y las políticas son adecuadas.

Una rotación baja implica que los activos fijos no están siendo utilizados de manera efectiva por lo que se necesita una revisión en los procesos para reforzar las ventas para generar utilidad, ya que repercute en las ganancias.

Razón de rotación de activos totales: Es una extensión de la razón anterior, sin embargo esta hace uso de todos los recursos para generar ventas incluyendo los muebles e inmuebles de la razón de activos fijos.

$$\text{Razón de rotación de activos totales} = \text{Ventas} / \text{Activos Totales}$$

De manera conjunta equivale al número de veces que son utilizados de forma efectiva la totalidad de los recursos, la rotación baja y alta es lo mismo, pero sin excluir ningún tipo de activo.

Razones de apalancamiento

Las razones de apalancamiento son las que miden el grado en que los activos de la compañía son o han sido financiados, considerando el apoyo de terceros como prestamistas, negociadores, inversores, entre otros; así como también la de los propietarios, su fundamental objetivo es analizar de sus deudas.

Determinando su capacidad de pago a largo plazo, traduciendo si cuenta con estabilidad económica o que tan riesgoso es inventar en la compañía.

Razón de deuda: Indica la proporción de los activos totales de la compañía que se están financiando de manera externa, es decir, por medio de acreedores, proveedores, inversionistas, prestamistas, mostrando el riesgo que puede o no padecer la empresa.

$$\text{Razón de deuda} = \text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$$

Una proporción alta muestra que los que financian de manera externa son los acreedores en una manera significativa a la entidad.

Una proporción baja muestra que la inversión de los externos esta de alguna manera segura así como también de los propietarios que son dueños de la empresa.

Razón de deuda a largo plazo: Determina la importancia del grado participativo del Pasivo a Largo plazo con respecto a la financiación de activos de la entidad en su totalidad por fuentes externas.

$$\text{Razón de deuda a largo plazo} = \text{Deuda a largo plazo} / \text{Activos Totales}$$

Un porcentaje alto corresponde que la financiación de activos totales es por medio de los pasivos a largo plazo, dependiendo de externos.

Un porcentaje bajo responde que la mayor parte financiada de activos es por la solvencia de la propia empresa, lo que permite llegar a una planeación de compra para generar más utilidades por la eficiencia operativa de sus recursos.

Razón de deuda a largo plazo a capital total: Esta razón también llamada como razón de capitalización externa mide la dimensión que se obtiene del aporte de terceros en la capitalización, tomando en cuenta que la capitalización es la sumatoria de la totalidad del patrimonio de la empresa y recursos contratados a largo plazo que son dados por externos.

$$\text{Razón de deuda a LP a capital total} = \text{Deuda a largo plazo} / (\text{Deuda a largo plazo} + \text{Capital contable})$$

Una proporción alta indica que los financian de manera simbólica la entidad, lo cual se refleja en un riesgo ya que el patrimonio de la empresa está comprometido, por ser de más magnitud los aportes demostrando poca solvencia por parte de la empresa.

Una proporción baja indica que los propietarios o directores generales tiene solvencia suficiente para financiar sus activos con dependencia sana a sus acreedores, y salvaguardando su inversión.

Razón de deuda a capital contable: Esta razón mide la participación de los terceros en la empresa respecto con la inversión de los inversionistas, por lo que cada peso utilizado de terceros, los inversionistas tienen cierta cantidad de pesos invertidos.

Razón de deuda a capital contable = Deuda total / Capital contable

Una razón baja muestra una empresa insolvente con respecto a sus terceros, es decir de sus acreedores supera el monto comprometido de los accionistas y están en riesgo de comprometer a la empresa.

Una razón alta indica que su capital supera el monto comprometido con los terceros por lo cual es solvente.

Razones de rentabilidad

La rentabilidad es una relación latente entre las ganancias que derivan de una o varias operaciones y el esfuerzo en tiempo y dinero que se ha hecho por un periodo determinado de tiempo que suele expresarse en porcentajes.

Es así que las razones que se desprenden de este concepto es el resultante de procedimientos, políticas y decisiones hechas por parte de accionistas, directores generales, socios, gerentes, contadores, entre otros; en una entidad económica, cuyas combinaciones muestran los efectos de liquidez, administración de deuda y activos sobre la utilidad en los movimientos operacionales, evaluando de puntos de vista diversos.

Es decir, se mide las ganancias con respecto a los elementos invertidos en la compañía.

Margen de utilidad bruta: Determina la relación del ingreso por las ventas netas y el costo de lo vendido (bienes), es decir, el porcentaje de cada peso de las ventas que subsiste

después de que la empresa ha pagado por todos sus productos o por producir los bienes para venta.

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

$$\text{*Utilidad bruta} = \text{Ventas netas} - \text{Costo de Ventas}$$

Un porcentaje alto significa que la empresa se maneja de forma eficaz, es decir, sus procedimientos, políticas y estrategias están bien establecidas en cuanto a precios y/ o control de producción dejando una utilidad para solventar gastos subsecuentes.

Un porcentaje bajo indica una deficiencia por parte de los gerentes, directores generales, socios y accionistas, en controles operativos evitando así la entrada a nuevos inversores y con dificultad de hacerle frente a obligaciones.

Margen de utilidad operativa: La utilidad operativa es aquella que resulta de la Utilidad Bruta y la disminución de los gastos operativos, lo cuales son gastos administrativos y de venta.

El margen de utilidad operativa es la operación que explora la relación que existe entre los ingresos por las ventas y los gastos resultantes de la operación.

Mide el porcentaje de cada peso de las ventas que permanece después de reducir los gastos, excluyendo los financieros e impuestos.

$$\text{Margen de utilidad Operativa} = \text{Utilidad operativa} / \text{Ventas}$$

$$\text{*Utilidad operativa} = \text{Utilidad bruta} - \text{Gastos administrativos y de venta}$$

Un porcentaje alto muestra un control sobre los costos, es decir, una buena administración, lo cuales generan confianza a terceros, pues puede solventar de manera sólida y consistente sus gastos dejando rendimientos.

Un porcentaje bajo demuestra una mala práctica y control en la administración así como también el costos, y planeaciones financieras, o la nulidad de estos procedimientos, lo que deja un hueco en nuevas decisiones que fomenten unas ganancias atractivas.

Margen de utilidad neta: Esta razón mide el porcentaje de la utilidad que queda o pierde una empresa por cada peso que vende, después de cubrir los impuestos y gastos financieros, es así que se refleja la capacidad de la empresa para convertir lo ingresos en rendimientos.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

Un porcentaje alto indica que la empresa cumple con la capacidad para generar beneficios a partir de sus ventas, lo cual sugiere gran planeación, control y políticas muy bien estructuras las cuales son rendimientos excelentes para inversionistas dejando así posibilidad de nuevos proyectos o inversiones.

Un porcentaje bajo indica lo contrario, es decir malas decisiones, procedimientos, planeación entre otras. Esto genera un foco rojo para la empresa porque puede que no sea lo suficientemente rentable par a poder continuando en existencia la compañía.

Rendimiento sobre activos totales (ROA): Este indicador es una importante herramienta para los inversionistas ya que destaca la relación entre los beneficios logrados por una empresa y los activos totales de la misma en un periodo de tiempo determinado.

Es decir, mide la eficiencia de los activos sin excluir las fuentes de financiamiento terciarias y cargos impositivos del país (impuestos) en el cual la compañía se desenvuelve con su actividad fundamental. El ROA es conocido por sus siglas en inglés Return On Asset.

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \text{Utilidad neta} / \text{Activos totales}$$

Un indicador alto muestra la viabilidad de la empresa para cubrir sus necesidades y obligaciones así como la eficiencia con que usan sus recursos.

Un indicador bajo muestra una insolvencia así como poca rentabilidad lo cual puede caer en una quiebra de la compañía, ya que no tiene la capacidad de manejar sus recursos para acrecentar ventas.

Rendimiento sobre capital contable (ROE): Conocida también por sus siglas en inglés como Return On Equity, esta razón indica el rendimiento que obtienen accionistas de la sociedad, en otras palabras, es la capacidad de la compañía para reeditar a sus accionistas.

$$\text{Rendimientos sobre capital contable} = \text{Utilidad neta} / \text{Capital contable}$$

Una razón alta indica que la empresa es rentable pues su capital es usando con gran eficiencia para reeditar a sus propietarios, pues genera más utilidades con un menor uso del capital que se invirtió y su ingreso generado.

Una razón baja indica pérdida en dinero y tiempo, ya que la capacidad de la empresa es insuficiente y no se contempla una seguridad económica para los inversionistas.

2.5. Toma de decisiones

Como lo expresa Navia (1999), la toma de decisiones es el proceso que busca poder obtener una solución clara, informativa y objetiva, tratando de seleccionar la solución más adecuada de un grupo de varias posibilidades, no sin antes analizar las situaciones de cada una, con el fin de procesar toda la información que resulte necesaria para poder elegir y ejecutar la mejor solución.

Por lo que para una empresa la toma de decisiones pasa por el proceso anterior; sin embargo se le conoce como toma de decisiones gerenciales debido a que son dirigidas y ejecutadas por los gerentes, accionistas, directores generales, administradores, entre otros; de una entidad económica.

Este proceso de toma de decisiones gerenciales se basa en un análisis de diversos sectores de una empresa con dirección financiera, con el fin de evaluar la situación identificando problemas y resaltando sus áreas de oportunidad para poder lograr una incidencia significativa en el éxito futuro de la eficiencia y eficacia empresarial.

En este tipo de toma de decisiones prácticamente el 50% es constituido por la definición objetiva del problema, lo que lleva a la importancia de plantearlo de manera veraz.

En ese contexto no es fácil pues un mal planteamiento por una visión errónea o información sesgada puede ocasionar serios problemas con graves consecuencias en una organización desde perder dinero hasta la quiebra.

2.5.1. Clasificación de la toma de decisiones

Para la parte gerencial la toma de decisiones se basa en la maximización de la rentabilidad es por ello que las decisiones se toman con base en elementos tales como inversión, financiamiento y de distribución de utilidades de acuerdo con Tanaka (2001).

A continuación se detallan los tipos de toma de decisiones que un gerente puede tomar:

- **Decisión de inversión:** La decisión de inversión como objetivo vigilar todo lo que se relaciona con inversión y el uso de los fondos que se tiene a disposición de la empresa; es decir, supervisar cualquier cambio que se haga y desate una respuesta positiva o negativa. Las variables que se consideran en este tipo de decisión son los montos, rentabilidad normal y esperada así como también el nivel de riesgo, y plazos de inversión, proyectos, etc.; conjuntamente para estas variables se deben de ocupar herramientas como sistemas de costeo, presupuestos, proyecciones, cálculos de valor presente, tasas, entre otros.

En tal sentido, ya que como el objetivo lo plantea, la vigilancia de los cambios que surjan respecto a la inversión y los fondos pueden marcar una tendencia negativa o positiva la cual se puede reforzar o eliminar de un proceso para generar una rentabilidad deseada.

Por lo que para las empresas es de vital importancia este tipo de toma de decisión.

- Decisión de financiamiento: Esta decisión abarca una mezcla de diversos recursos que posee una organización ya que cuentan principalmente con tres fuentes como lo son los recursos propios, recursos aportados (accionistas) y recursos de terceros (inversionistas, prestamistas). Así que esta decisión es para determinar la mejor forma de financiamiento y su estructura de capital para no afectar a la organización de forma irremediable.

En ese mismo orden de ideas, el tipo de financiamiento para una empresa puede resultar eficiente o en su defecto deficiente, pues puede causar una deuda insostenible que exija una quiebra comercial o embargo de valioso equipo para la empresa, pues el apalancamiento de créditos bancarios o de inversionistas son prestamos que no pueden dejar de pagarse ya que los intereses moratorios suelen ser altos.

Mientras que el patrimonio de los accionistas puede verse perdido para poder saldar deudas.

En caso de un buen apalancamiento puede ayudar a crecer a las empresas siempre y cuando se haga una indagación plena sobre los tipos de préstamos, analizando tasas de interés que resulten convenientes sobre el monto que tiene la entidad para poder solventar dichas deudas, así como también mantener la vigilancia sobre las cuentas por cobrar para cubrir el adeudo en tiempo y forma.

- Decisión de distribución de utilidades: La empresa cuando genera beneficios se les reconoce como utilidades, por lo que estas a su vez pueden manejarlas ya sea

reinvirtiendo o distribuyendo los remanentes a los accionistas en forma de dividendos. Esta decisión se basa principalmente en beneficio de la organización por lo que si se reinvierten puede ser que se alcance un efecto positivo ya que puede llegar a crecer la rentabilidad y las utilidades de la empresa. En la parte de distribuir los dividendos, los accionistas pueden sentirse motivados y a su vez invertir nuevamente para el crecimiento de sus inversiones y de la misma organización. Es por ello que la decisión debe producir un equilibrio entre los accionistas y la salud de la empresa para no generar una consecuencia que altere los números de la misma de forma negativa.

En este sentido es de gran importancia la decisión de distribución de utilidades para las empresas ya que es una forma de saber si las decisiones tomadas fueron buenas, reflejándose por el nivel de generación de utilidades.

Por lo cual es una forma más sencilla de apalancamiento ya que se puede reinvertir para compra de activo, inventario o a su vez poder crear un programa de descuento que haga más atractiva la compra del cliente generando por ende, más ingreso y formando una ventaja competitiva sobre los competidores.

En caso de que se distribuyan los remanentes a los inversionistas, estos pueden invertir con mayor confianza y cantidad o también creando publicidad sobre la rentabilidad de la empresa, ayudándola a crecer por la reinversión o publicidad indirecta que ellos les hacer saber a otros inversionistas.

Sin embargo hay que tener cuidado e investigar hasta qué punto es saludable el número de inversionistas.

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Objeto de estudio

A continuación se describe el objeto de estudio de este documento, el cual es de suma relevancia para conocer los antecedentes, su evolución y su cadena de valor de ESDS en el periodo que se analiza comenzando en el año de 2011 al año de 2019.

3.1.1. *Historia de la empresa Engineering Systems and Drive Solutions*

Engineering Systems and Drive Solutions surgió en 2010 en el municipio de Querétaro, tiene una amplia red de industrias de producción como manufactura, automotriz, alimentaria, entre otras. La venta de equipos para estas empresas es muy difícil puesto que son grandes fabricantes como ABB (ABB México S.A. de C.V.), WAGO (WAGO S.A. de C.V.), NORD (Nord Drive Systems S.A. de C.V.), entre otros.

La empresa solo se maneja a través de distribuidores lo cuales pueden vender a menor volumen. Es decir, los grandes productores no pueden vender solo un motor, ya que les generaría más gastos de embarque, fabricación, envío y tiempo, por lo cual los distribuidores se encargan de ese proceso para aminorar la carga de los productores que este caso son extranjeros.

Pues pueden mantener piezas de stock y enviarlo de manera inmediata al cliente que lo solicite.

Debido al crecimiento que estaba teniendo la empresa, en el año 2017 se fundó una filial llamada Automation Control and Robotik S.A. de C.V., la cual al pasar los años no

dio los rendimientos esperados por lo cual se optó por suspender sus actividades a finales de 2018.

3.1.2. Cadena de valor de ESDS

Las actividades de apoyo de la cadena de valor de ESDS son:

- **Infraestructura de la organización:** Los registros de inventario se mantienen al día, para poder ofrecer el material que requerido por los clientes otorgando un precio y número de unidades disponibles. Se elabora una proyección de pagos a fabricantes para continuar con los beneficios de ser distribuidor “A”, esto permite mantener el precio bajo a clientes y poder obtener algunos beneficios adicionales por volumen y pago puntual.
- **Administración de Recursos Humanos:** La empresa está clasificada como Pequeña, ya que a pesar de tener solo 5 empleados directos, el monto de facturación es por lo cual en base al acuerdo de estratificación de empresas DOF (2009), no se considera como Micro pues su tope combinado es de 10.72 ya que las ventas del año 2019 fueron de \$11, 359,412. El tope combinado se obtiene con el número de trabajadores por 10% (.5) más monto de ventas anuales por 90% (10.22). El tener solo 5 empleados hace que la comunicación sea más personal pero atrae problemas ya que no se cuenta con un organigrama por mantener una estructura de micro empresa familiar de la cual evoluciono, lo que dificulta la toma de decisiones. Los empleados regularmente saben sus funciones y cumplen de una manera mecánica.

- Desarrollo Tecnológico: Como tal no se desarrolla tecnología en la empresa, lo más similar es adaptar condiciones específicas del cliente de acuerdo a las necesidades o reemplazos requeridos para realizar las funciones solicitadas.
- Compra: Cuando se hace la proyección de pagos a proveedores, es cuando surgen los beneficios pues se expiden notas de crédito por pronto pago, metas de venta superadas u otros beneficios. Han buscado expandirse por lo que han entrado en pláticas para atraer a nuevos proveedores negociando precios para mantener la ventaja competitiva que ha generado anteriormente con anteriores fabricantes.

Las áreas principales de la cadena de ESDS son la logística externa y el servicio, pues los clientes buscan precio, calidad y servicio. En los rubros industriales en los que se desenvuelve, una pieza suele solicitarse de urgencia, puesto que son más del rubro producción como se había mencionado antes.

3.2. Tipo de Investigación

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), la investigación mixta deriva de la literatura y a una extensa gama de propósitos de investigación como el describir tendencias y patrones, evaluar variaciones, identificar diferencias, medir resultados y probar teorías.

Es así que, por la naturaleza de la investigación con la respectiva revisión de bibliografía, observación de hechos e información obtenida, entre otros, se busca que esta tesis se fundamente en un estudio cuantitativo.

El siguiente caso de estudio es de tipo cuantitativo y longitudinal, pues se cuenta con información financiera real y se estudiará su comportamiento a través del tiempo, en este caso del año 2011 hasta 2019.

Por lo que en esta investigación existen diversas variables, lo cual obliga a acotar la información, y así establecer esquemas o procedimientos que den una guía para así poder complementar una o varias ventajas competitivas, pues a mayor exactitud en los resultados y análisis del estudio, se permite obtener más posibilidades de una solución o más soluciones satisfactorias, como señala Alcofa (1967).

De acuerdo con Best (1997):

La investigación es un proceso formal, sistemático e intensivo de llevar a cabo el método científico de análisis, ya que comprende una estructura más sistemática, desembocando en una reseña formal de los procedimientos y en un informe de los resultados y conclusiones.... De modo tal que la investigación es una fase más especializada de la metodología científica.(p.37)

La razón práctica de este estudio es brindar un análisis que sirva de soporte al administrador, accionista, director general o financiero de una empresa estructurando más adecuadamente la información para incrementar la eficacia relacionada con la toma de decisiones.

Esto busca generar mayor flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones ya que se desenvuelve en un sector de rápido y constante cambio.

Por lo que si bien es cierto algunos proyectos pueden ser muy rentables, la competencia es muy amplia y la resiliencia es un factor crucial para mantener una ventaja competitiva sustentable así como una constante actualización tecnológica, pues se

desarrolla en los componentes necesarios para cumplir con la automatización de las empresas ahora cada vez más interconectadas con la denominada Industria 4.0.

En el caso particular de estudio de la empresa ESDS es que carece de un panorama financiero integral que permita hacer cambios o mejoras en los procesos, por lo que todo se hace de manera empíricamente, es decir, no se analiza lo suficiente para ver la situación en que se encuentra la empresa y con resultados que a toda persona le resultarían obvios.

Como por ejemplo en que se puede invertir tiempo, dinero o en que se está desperdiciando, ya que los procedimientos empíricos que se desarrollan en la empresa no concluyen en un potencial aceptable, porque no están enfocados en las fortalezas, oportunidades y debilidades de la empresa.

Por lo cual estos procedimientos no han podido convertirse en ventajas competitivas con objetivos alcanzables y superar año con año las metas.

He aquí el motor para impulsar la idea para resolver problemáticas y realizar una exploración a fondo con impacto efectivo hacia la entidad económica.

A fin de dar a conocer qué puntos son importantes para la empresa se tomaron en cuenta diferentes variables las cuales son la toma de decisiones, la salud financiera, la utilidad y el crecimiento, estas serán medidas y evaluadas por parte de aplicativos como son las razones financieras.

En el capítulo anterior se analizaron los diversos métodos de análisis financiero por ejemplo el método de análisis horizontal utilizado por Burguete (2014), Armenteros y Paz

(2012) y Pinto (2018), o el método de análisis vertical empleado por Rodríguez y Acanda (2013); Armenteros y Paz (2012) y Pinto (2018).

Sin embargo para este estudio se aplica el método de razones financieras o indicadores financieros debido a que son valores obtenidos de las razones financieras de modo comparativo dentro de los periodos del año 2011 al 2019 de la misma organización.

Como se menciona en su definición relacionan los elementos de los estados financieros, con la finalidad de conocer la situación de la entidad en su liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad.

Con la finalidad de poder identificar cambios y variaciones de los ejercicios a lo largo de los años, debido a las decisiones tomadas por los accionistas o directores generales.

Haciendo referencia al tipo de aplicativos que se utilizan estos se colocan en cuatro bloques comenzando con las razones de liquidez que son las que contemplan la facilidad de la empresa en liquidar sus obligaciones a corto plazo, sin embargo con una buena liquidez las obligaciones a largo plazo no representan una carga negativa en la empresa a lo largo del tiempo.

Aunque no siempre una razón alta significa disponibilidad del efectivo requerido para solventar operaciones; como mencionan Brigham y Houston (2006), ya que sí el inventario no puede ser vendido o las ventas a crédito no son cobradas a tiempo, entonces el valor expresado por la razones puede ser incierto.

Las razones de actividad y productividad son indicadores de eficiencia que pueden expresar el tiempo que puede tomarse la empresa para poder hacer una mejor elección en

proveedores y decidir las compras, es decir, el monto o el tiempo para poder realizarlas así como también formar criterios sobre los tipos de clientes que se tienen, por ejemplo los morosos, cumplidos, tipo de crédito autorizado para ellos, etc.

Contemplando la utilidad, la cual es importante para que la empresa pueda seguir generando beneficios, es por medio de razones de rentabilidad, agrega Morillo Marisela (2006).

Estas son las comparativas de las utilidades bruta, operativa y neta, obtenidas en la empresa por ventas, inversión y fondos aportados por socios. Por lo que se traduce en la efectividad del desempeño que se lleva a cabo en la empresa.

Por último y no menos importante el crecimiento que va de la mano con las razones de apalancamiento ya que un endeudamiento superior afecta la capacidad de pago así como la rentabilidad del negocio como lo afirma Morillo Marisela (2006).

3.3. Objetivos e hipótesis de investigación

3.3.1. Objetivo de la investigación

- Evaluar la toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades de la empresa ESDS en el periodo 2011 – 2019 mediante un estudio de su salud financiera empresarial.

Objetivos específicos

- Definir los determinantes de la salud financiera.
- Describir los métodos de medición.
- Analizar los indicadores financieros de la empresa ESDS.
- Determinar si la toma de decisiones ha afectado la salud financiera.

3.3.2. Pregunta de investigación

¿Cuál es la calidad de la toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades de la empresa ESDS en el periodo 2011-2019?

3.3.3. Hipótesis

H1: La salud financiera histórica de la empresa ESDS muestra que existen fallas en su toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades en el periodo 2011 – 2019.

Para poder llevar a cabo el principal objetivo de este trabajo de investigación, se realizó un análisis por medio de los aplicativos conocidos como razones financieras, la cuales se basan en resultados anuales reflejados en los estados financieros de la empresa ESDS.

Estos aplicativos son fórmulas que son descritas en el marco teórico, por lo que los productos resultantes podrán dar a conocer el alcance de la toma de decisiones ejecutadas que beneficiaron o afectaron la utilidad, crecimiento y la salud financiera de ESDS.

3.4. Operacionalización de variables

Retomando la literatura del apartado de tipo de investigación dentro del marco metodológico existen diversos métodos de análisis, por ejemplo el método de análisis horizontal utilizado por Burguete (2014), Armenteros y Paz (2012) y Pinto (2018), o el método de análisis vertical empleado por Rodríguez y Acanda (2013); Armenteros y Paz (2012) y Pinto (2018).

En consecuencia para este estudio se usa el método de los indicadores financieros, por lo que se comparan las cifras de los números resultantes de las razones, dentro del periodo de 2011 a 2019 de la misma empresa, esto con el fin de poder observar los cambios ocurridos con base a las decisiones tomadas por los accionistas o directores generales.

Estos cambios se analizan para explorar si estas decisiones tuvieron un impacto negativo o positivo en los periodos anuales de ESDS.

La operacionalización de las variables de la Tabla 4 consiste en el tipo de decisiones en las que debe basarse una empresa, como son decisiones de financiamiento, apalancamiento y distribución de utilidades, con cuatro variables como son la liquidez, la productividad y actividad, apalancamiento y la rentabilidad.

Por lo tanto el resultado de estas variables con sus respectivos indicadores debe ser base para la toma de decisiones, es decir, con la información que se obtiene, se puede formar una mejor planeación para una decisión más certera y puntual a la condiciones de la empresa. Además, esta operacionalización es base para medir cual fue la salud financiera

Recordando a Tanaka (2001), la toma de decisiones gerenciales puede ser de tres tipos: de financiamiento, de inversión y de distribución de utilidades.

En primer lugar, la toma de decisiones de financiamiento puede observarse a través de la capacidad de endeudamiento que la empresa tomó, este es el rubro de liquidez y apalancamiento dentro de la salud financiera de la empresa.

Por lo tanto las variables utilizadas son la liquidez con los indicadores de razón de capital, razón de circulante, prueba ácida y razón de pago inmediato, que informan la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

De igual forma la variable del apalancamiento con los indicadores de razón de deuda, razón de deuda a largo plazo, razón de deuda a largo plazo a capital total y razón de deuda a capital contable, que informan que tanto se está usando el endeudamiento para financiarse y si su nivel es sano en la empresa.

En segundo lugar, las decisiones de inversión pueden observarse a través de la forma en que lo invertido puede ayudar a generar utilidad, esto se relaciona con el segmento de actividad y productividad dentro de la medición de la salud financiera.

Por ello la variable de actividad y productividad cuenta con los indicadores de razón de rotación de inventario, razón de rotación de cuentas por pagar, periodo promedio de

cobro, razón de rotación de activos fijo y rotación de activos totales, que como se menciona anteriormente sirven para medir la recuperación de ventas, si el inventario tiene buen cause, si el pago a proveedores es de manera fluida y si los activos comprados generan un plus a la empresa.

En tercer lugar, la toma de decisiones de utilidades se puede observar a través de la capacidad de las empresas para generar beneficios dados sus gastos, sus ventas o los activos utilizados, la cual se encuentra en el rubro de rentabilidad dentro de la medición de salud financiera.

Por lo antes mencionado la variable de rentabilidad usa los indicadores de margen de utilidad bruta, operativa y neta, las cuales hablan del dinero que queda después de los gastos y costos incurridos en la empresa para poder realizar sus actividades.

También en esta variable se encuentran los indicadores de rendimientos sobre activos y sobre el capital los cuales dan por enterados cuales son las ganancias que se obtienen a partir del dinero invertido en la empresa.

Tabla 4

Operacionalización de las variables.

TIPO DE TOMA DE DECISIÓN	VARIABLE	INDICADOR	FÓRMULA
Financiamiento	Liquidez	Razón capital de trabajo	<i>Activo circulante – Pasivo Circulante</i>
		Razón de circulante	<i>Activo circulante/Pasivo Circulante</i>
		Razón de prueba ácida.	<i>Activo circ – Inventarios /Pasivo circulante</i>
		Razón pago inmediato	<i>Activo circ – Inv – Ctas por cobrar /Pasivo circ</i>
Inversión	Actividad y Productividad	Razón de rotación de inventario.	<i>Costo de ventas / Inventario</i>
		Razón de rotación de cuentas por pagar	<i>Compras/Cuentas por pagar</i>
		Periodo promedio de cobro	<i>Cuentas por cobrar/Ventas</i>
		Razón de rotación de activos fijos	<i>Ventas/Activo Fijo neto</i>
		Razón de rotación de activos totales	<i>Ventas/Activos totales</i>
Financiamiento	Apalancamiento	Razón de deuda.	<i>Pasivos totales/ Activos totales</i>
		Razón de deuda a largo plazo	<i>Deuda a LP/Activos totales</i>
		Razón de deuda a largo plazo a capital total.	<i>Deuda a LP/ (Deuda a LP + Capital contable)</i>
		Razón de deuda a capital contable	<i>Deuda total/Capital contable</i>
Utilidades	Rentabilidad	Margen de utilidad bruta.	<i>Utilidad Bruta/Ventas</i>
		Margen de utilidad operativa	<i>Utilidad operativa neta/Ventas</i>
		Margen de utilidad neta	<i>Utilidad neta/Ventas</i>
		Rendimientos sobre activos totales	<i>Utilidad neta/Activos totales</i>
		Rendimiento sobre el capital.	<i>Utilidad neta/Capital contable</i>

Fuente: Elaboración propia.

4. RESULTADOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar el análisis se obtuvo la información por parte de la empresa “ESDS” como es los estados de posición financiera (balance) y el estado de resultados de 2011 a 2019, que se pueden consultar en el apéndice A.

De acuerdo al capítulo anterior las razones financieras son una referencia para analizar una empresa lo que conlleva a un resultado de cada operación para mostrar los puntos a mejorar para lograr las metas propuestas por ESDS.

4.1. Razones de Liquidez

Esta sección está formada por las razones de liquidez, a continuación se analizan la razón de capital de trabajo, la razón de circulante, la razón de prueba ácida y la razón de pago inmediato.

Como se mencionó anteriormente estas sirven de base para analizar la toma de decisiones sobre el financiamiento.

4.1.1. Razón capital de trabajo

La razón de capital de trabajo cuando se muestra en cantidades positivas indica que la compañía es capaz de cubrir sus obligaciones a corto plazo permitiéndose hacer una liquidación de sus activos corrientes (disponibles).

El comportamiento de ESDS desde 2011 a 2019, se presenta en la Tabla 5 y se observa en la Figura 4, durante el tiempo de análisis no son negativos, puesto que cada uno

de los años presentados mantienen un resultado positivo; a pesar de que en los años 2018 y 2019 hubo una disminución, los pasivos continuaron siendo menores a los activos.

Además, se aprecia una proporción sana y control de pasivos, ya que por ejemplo, en 2017 no fueron mayores a 2.5 millones.

Tabla 5

Razón capital de trabajo

Razón capital de trabajo	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	109,631	142,795	363,646	522,938	1,134,794	2,384,867	3,986,636	3,336,493	2,402,667
Activo circulante	196,682	308,880	1,214,489	1,380,009	1,889,245	3,461,183	6,435,786	5,554,942	4,003,640
Pasivo circulante	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	1,076,316	2,449,150	2,218,449	1,600,973

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.



Figura 4 Razón capital de trabajo. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.1.2. Razón de circulante

La razón de circulante también es conocida como de solvencia a corto plazo y muestra el momento apropiado para hacer inversión, contraer alguna deuda, crear un fondo, entre otras. Con los datos de la Tabla 6 y la Figura 5, se muestra que ESDS fue solvente pues en todos los años bajo análisis se encuentra por arriba de la unidad incluso rebasándola teniendo sus mejores indicadores en 2011, 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019, tal como lo siguiere Padilla (2015).

Es así que estudiando año por año en 2011 la empresa contaba con 2.26 pesos disponible de activo circulante por cada peso de pasivo circulante y así sucesivamente, lo que se traduce en holgura financiera y a su vez en estabilidad económica.

Tabla 6

Razón de circulante

Razón de circulante	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	2.26	1.86	1.43	1.61	2.50	3.22	2.63	2.50	2.50
Activo circulante	196,682	308,880	1,214,489	1,380,009	1,889,245	3,461,183	6,435,786	5,554,942	4,003,640
Pasivo circulante	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	1,076,316	2,449,150	2,218,449	1,600,973

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

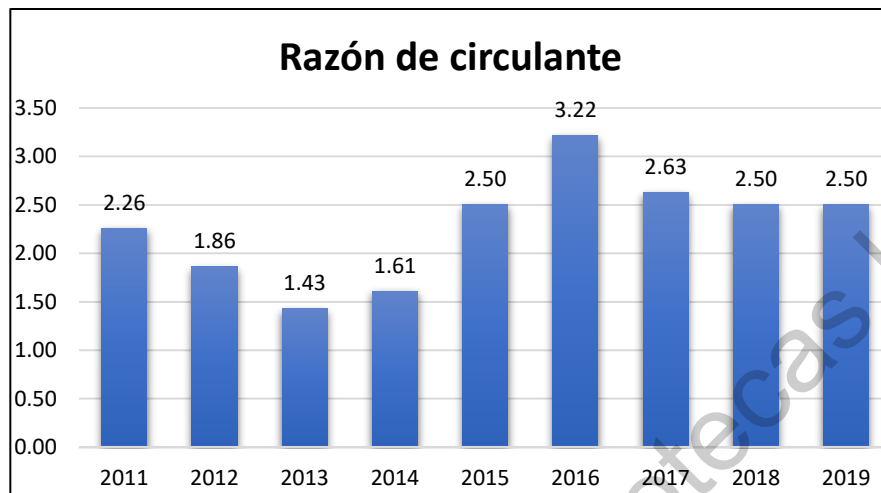


Figura 5 Razón de circulante. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.1.3. Razón de prueba ácida

La prueba ácida disminuye del activo circulante la totalidad del inventario, porque el inventario es más complicado que se convierta en efectivo de manera rápida. El análisis que se realiza con esta razón permite conocer la factibilidad de liquidar las obligaciones contraídas a corto plazo, las más exigibles.

Para esta prueba el indicador debe ser superior a la unidad (>1) Padilla (2015), lo que indica su liquidez para cerrar sus compromisos a corto plazo. Como se observa en la Tabla 7 a largo de los 10 años de la empresa ESDS, los resultados que se observan son superiores a uno, lo cual es sano para poder cumplir las obligaciones de corto plazo.

De acuerdo con la Figura 6, los mejores años fueron en 2016, 2017, 2018, respectivamente, pues esos tres años, los valores de la prueba ácida, llegaron a ser mayores a los 2 puntos.

En 2019 disminuyó el indicador hasta 1.63, traduciéndose que el inventario se está acumulando y se deriva una capacidad menor de pago de deuda. Se muestra así que falta alguna estrategia con inventarios manejados.

Tabla 7

Razón de prueba ácida

Razón de prueba rápida (liquidez)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	1.84	1.15	1.05	1.10	1.51	2.28	2.27	2.03	1.63
Activo circulante-inventarios	160,518	190,267	894,965	944,045	1,139,079	2,449,232	5,562,654	4,513,455	2,616,634
Pasivo circulante	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	1,076,316	2,449,150	2,218,449	1,600,973

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

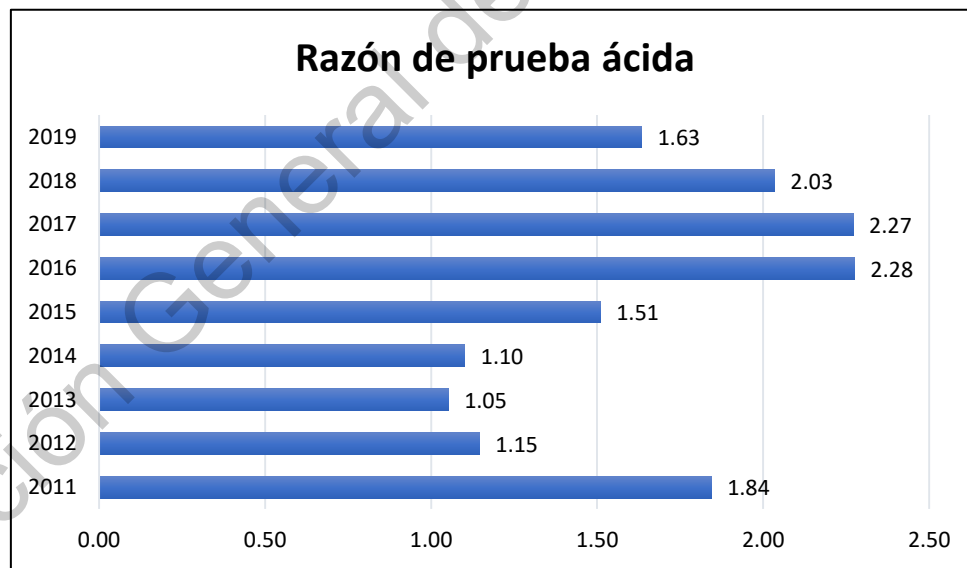


Figura 6 Razón prueba ácida. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.1.4. Razón pago inmediato

La razón de pago inmediato muestra la facilidad de que la empresa cumpla sus deudas en un corto plazo únicamente tomando en cuenta lo que representa en líquido, es decir, en efectivo y no es necesaria una conversión.

Por lo que se observa en la Tabla 8, ESDS ha sido volátil. Como se presenta en la Figura 7, a partir de 2016, la razón alcanzo un valor igual a la unidad hasta 2018, asegurando que por cada peso que debe pagarse en menos de un año cuenta con un valor mayor al peso para hacer frente por lo que no se encontró problemas en inventarios ni en cuentas por cobrar, pero en 2019 cae con 0.80, lo cual sugiere una revisión en los rubros de inventarios y cuentas por cobrar.

Tabla 8

Razón pago inmediato

Razón pago inmediato	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.98	0.73	0.26	0.30	0.40	1.31	1.42	1.12	0.80
Activo circ- inventario- cuentas por cobrar	85,455	121,269	221,761	256,775	300,475	1,410,886	3,484,443	2,473,833	1,284,921
Pasivo a circulante	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	1,076,316	2,449,150	2,218,449	1,600,973

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

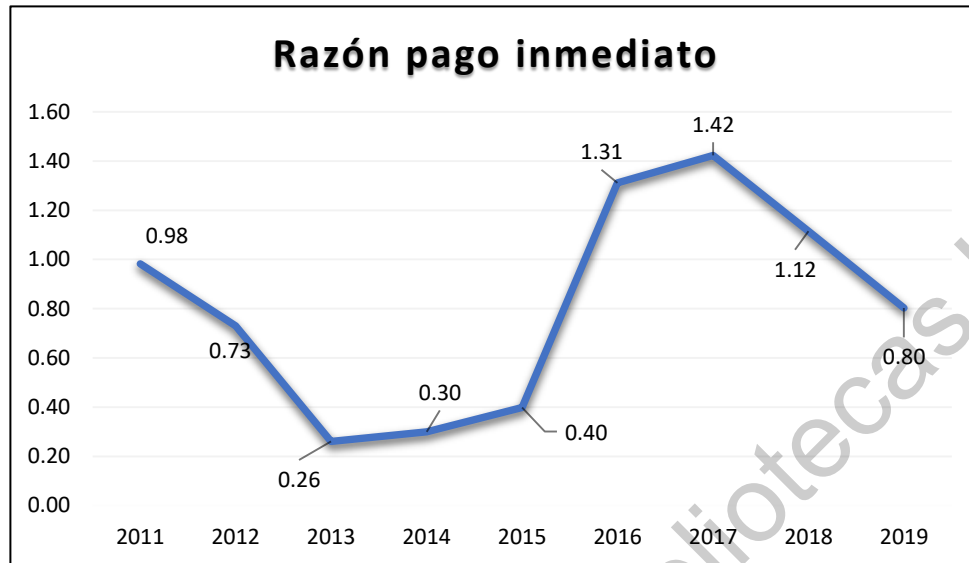


Figura 7 Razón pago inmediato. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

De acuerdo al primer bloque analizado se observa que los indicadores de las razones financieras de la variable de liquidez tuvieron impactos positivos dentro de los primeros años hasta el 2016, es porque la toma de decisiones de financiamiento estaba enfocada a crecer con los recursos propios de ESDS.

Por lo tanto se reflejaba en una salud financiera buena, sin embargo después del 2017 las decisiones relacionadas al financiamiento dejaron de ser importantes pues se pensó que la empresa iba seguir bien dejando a un lado la vigilancia de los departamentos de compras, almacén, cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

A lo que tuvo impacto negativo ya que varios factores internos como pedir préstamos bancarios incensarios, contratación de personal no capacitado y la creación de una empresa sin un estudio previo incurrieron en gasto, rebasando la capacidad de pago de la empresa.

Aunado a ello los factores externos que dieron un golpe a ESDS como la concesión de marca a otros distribuidores generando competencias desleales, así como también idealizaciones de personas externas para con los accionistas o directores generales por una empresa de nueva creación que no tenía la capacidad de generar ingresos.

A continuación se analizarán los indicadores obtenidos de las razones de actividad y productividad.

4.2. Razones de Actividad

Esta sección está formada por las razones de actividad, a continuación se analizan la razón de rotación de inventario, la razón de rotación de cuentas por pagar y la razón de periodo promedio de cobro.

Como se mencionó anteriormente estas sirven de base para analizar la toma de decisiones de inversión.

4.2.1. Razón de rotación de inventario

La razón de rotación de inventario muestra la velocidad con que el inventario se mueve, analizando los datos de la Tabla 9, en 2011 la rotación fue muy alta con un valor de 19 veces, posteriormente fue decreciendo en 2012 con 11.71 veces.

A partir de 2013 se mantuvo un promedio entre 7 y 8 veces y 2019 fue el año con menos movimientos, con 5 veces (ver figura 8). Esto indica que hay existencia de inventarios obsoletos que repercuten en la utilidad de ESDS y por ende también en las ventas, es así que debe tomarse una decisión.

Tabla 9

Razón de rotación de inventario

Razón de rotación de inventario	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	19.95	11.71	7.29	7.69	7.87	6.91	7.58	8.29	5.06
Costo de ventas	721,370	1,389,407	2,328,062	3,354,678	5,904,378	7,056,874	8,203,938	7,937,309	6,148,858
Inventario	36,164	118,613	319,524	435,964	750,166	1,021,130.50	1,082,613.50	957,309.50	1,214,246.50

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.



Figura 8 Razón de rotación de inventario. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.2.2. Razón de rotación de cuentas por pagar

La razón de rotación de cuentas por pagar indica el tiempo que ESDS tarda en pagar a sus proveedores, los datos se presentan en la Tabla 10.

Además, como se observa en la Figura 9, durante 2011 y 2012 se contaba con índice alto de 10 a 21 días, sin embargo, a partir de 2013 los valores cayeron y entre 2013 y 2019 mantuvieron unos valores entre 3 y 7 días.

Con ello se puede decir que ESDS está retomando la buena relación en proveedores y acreedores ya que los créditos se observan reducidos en 2019.

Tabla 10

Razón de rotación de cuentas por pagar

Razón de rotación de cuentas por pagar	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
		10.09	21.33	3.76	5.05	7.42	7.13	3.12	3.61
Compras	757,534	1,471,856	2,528,973	3,471,118	6,218,580	7,406,820	6,489,746	7,355,296	6,271,365
Cuentas por pagar	75,063	68,998	673,204	687,270	838,604	1,038,346	2,078,211	2,039,622	1,331,713

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

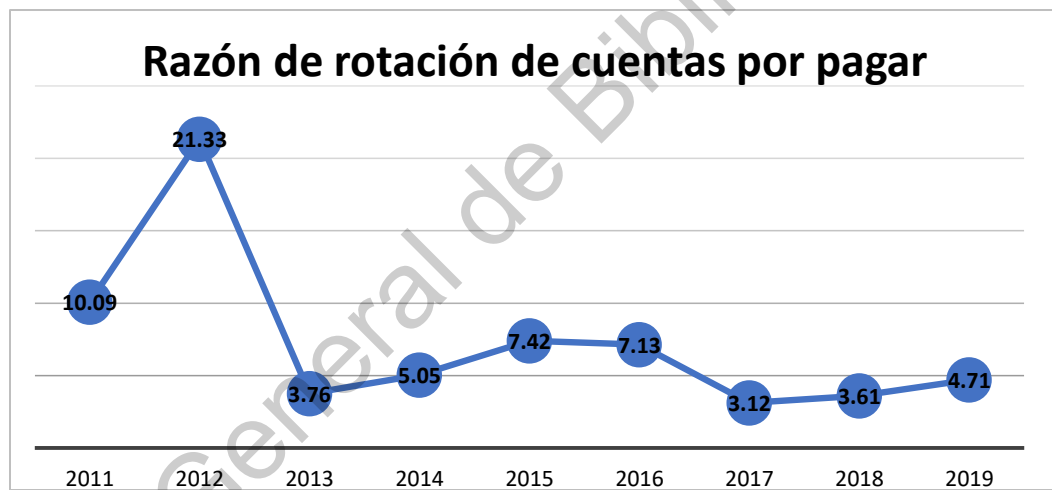


Figura 9 Razón de rotación de cuentas por pagar. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.2.3. Periodo promedio de cobro

La razón de periodo promedio de cobro ayuda a la entidad a evaluar sus políticas de crédito y cobranza, así que, desde el inicio de operaciones de la empresa, se observa que son casi 28 días promedio en cobranza, teniendo un gran año en 2012 ya que a solo 12 días estaban recuperando las ventas a crédito, como se muestra en la Tabla 11.

Sin embargo, al crecer ESDS, estos periodos se han ido alargando de 2013 hasta 2019 rebasando en algunos años los 70 días y por mínimo obteniendo 40 días (ver figura 10).

Es decir, la cobranza se ha retrasado por el crédito que se ha otorgado pero algunos clientes no lo han respetado, lo que ocasiona que, como empresa, tenga dificultad para hacerle frente a las obligaciones con los proveedores.

Tabla 11

Periodo promedio de cobro

Período promedio de cobro	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	27.75	12.04	68.10	52.67	39.19	41.70	69.93	73.64	42.20
Cuentas por cobrar	75,063	68,998	673,204	687,270	838,604	1,038,346	2,078,211	2,039,622	1,331,713
Ventas a crédito anuales /360	2,704.89	5,732.79	9,885.81	13,047.38	21,399.43	24,902.72	29,716.91	27,698.74	31,553.92

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

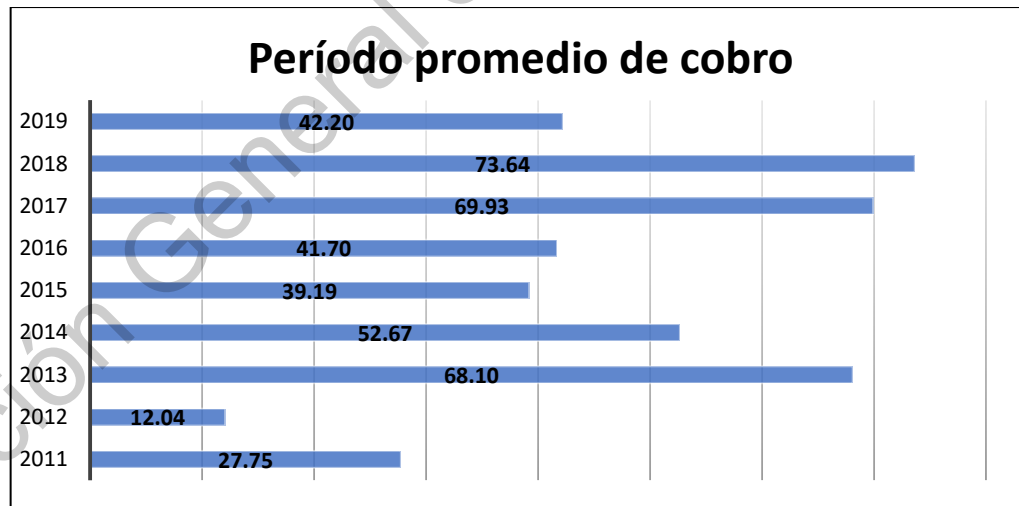


Figura 10 Periodo promedio de cobro. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.3. Razones de Productividad

Esta sección está formada por las razones de productividad, a continuación se analizan la razón de rotación de activos fijos y la razón de rotación de activos totales.

Como se mencionó anteriormente estas sirven de base para la toma de decisiones de inversión.

4.3.1. Razón de rotación de activos fijos

La primera razón que se analiza en este bloque es rotación de activos fijos, como se muestra en la Tabla 12, la rotación comenzó baja entre el 2011 y 2013 con apenas alcanzar 15 puntos. A partir de 2014 hasta 2016 aumento el valor de 24 a 32 puntos.

Sin embargo, como se observa en la Figura 11, hubo una disminución significativa en 2017 y 2018 manteniendo valores entre 14 y 18 puntos, ya que en estos años hubo un exceso de activo fijo que no se aprovechó de la mejor manera, pues se hicieron compras no operacionales para la empresa debido a una mala planeación.

El repunte que se visualiza en 2019 que se debió a la venta de los activos que no fueron útiles, superando al mejor año (2016) por 11.46 puntos.

Tabla 12

Razón de rotación de activos fijos

Razón de rotación de activos fijos	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	15.07	14.01	10.62	24.94	23.99	32.29	14.20	18.13	43.75
Ventas	973,759	2,063,804	3,558,892	4,697,058	7,703,795	8,964,980	10,698,087	9,971,545	11,359,412
Activos fijos netos	64,621	147,268	335,005	188,311	321,085	277,609	753,335	550,033	259,666

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDES.

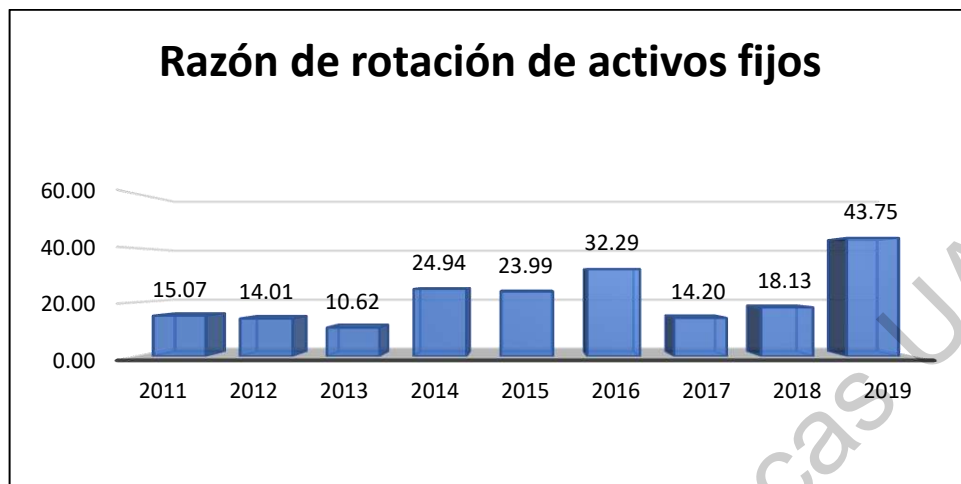


Figura 11 Razón de rotación de activos fijos. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.3.2. Razón de rotación de activos totales

La razón de rotación de activos totales da a conocer como gestiona sus activos ESDS y con qué eficiencia, para generar ventas. Esta razón agrupa sin distinción a los activos.

Como se observa en la Tabla 13, del año 2011 al 2016 la empresa mantuvo un buen grado de eficiencia ya que sus valores fueron entre 2.99 y 3.73. Pero como indica la Figura 12, en 2017 y 2018 disminuye, esto por la compra de activos que no generaron la rentabilidad esperada en las ventas y por lo cual solo se convirtió en gasto. Al vender estos activos, aumento el valor un poco en 2019.

Tabla 13

Razón de rotación de activos totales

Razón de rotación de activos totales	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	3.73	4.52	2.30	2.99	3.49	2.40	1.48	1.59	2.65
Ventas	973,759	2,063,804	3,558,892	4,697,058	7,703,795	8,964,980	10,698,087	9,971,545	11,359,412
Activos totales	261,303	456,148	1,549,494	1,568,320	2,210,330	3,741,327	7,221,703	6,280,849	4,284,792

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

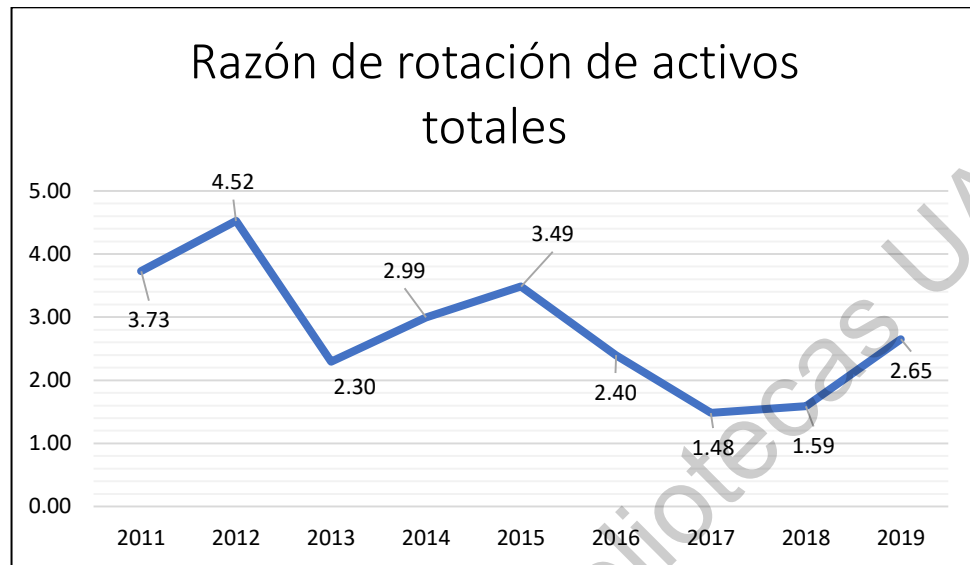


Figura 12 Razón de rotación de activos totales. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

De acuerdo con el segundo y tercer bloque analizado con las razones financieras de la variable de actividad y productividad que van de la de la mano con la toma de decisiones de inversión, refleja el mismo modo que el bloque anterior ya que hasta el 2016, los resultados eran buenos por qué no buscaban producir ingresos con los activos que ya tenían.

Sin embargo del 2017 en adelante los factores internos que afectaron a ESDS fue en tomar decisiones de inversión que no se necesitaban como por ejemplo la compra de autos que no se utilizaban para la actividad de la empresa salvo algunas ocasiones, la compra de un punto de venta en una zona residencial que no permitía comercios.

El descontrol de compra de inventario, esto porque ya había más personal la cual no estaba capacitada y se pedía equipo demás, aunado a ello la pérdida de equipo pues todos tenían acceso al almacén así como también la renta de una bodega que no se utilizaba.

En cuanto a los factores externos la competencia seguía creciendo y el dólar subía constantemente por lo que también las ventas empezaron a disminuir.

A continuación se analizan los resultados obtenidos de las razones de apalancamiento.

4.4. Razones de Apalancamiento

Esta sección está formada por las razones de apalancamiento, a continuación se analizan la razón de deuda de corto plazo, la razón de deuda de largo plazo, la razón de deuda a largo plazo a capital total y la razón de deuda a capital contable.

Como se mencionó anteriormente estas sirven de base para analizar la toma de decisiones de financiamiento.

4.4.1. Razón de deuda (pasivo total)

La razón de deuda o pasivo total mide en proporción de la totalidad de activos financiados por acreedores de ESDS.

Durante el periodo analizado que se observa en la Tabla 14, los valores han incrementado año con año, (excepto el 2015), indicando el mayor valor en 2019 con 1.14 lo cual se traduce en que se está usando cada vez más el dinero de los acreedores para generar las utilidades como lo sugiere Padilla (2015).

Es decir, por cada peso de los accionistas invertido, los acreedores financian con 1.14 (2019) como se muestra en la Figura 13. Se visualiza que la autonomía de ESDS está en riesgo.

Tabla 14

Razón de deuda

Razón de deuda o pasivo total	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.33	0.36	0.55	0.55	0.34	0.66	0.90	1.06	1.14
Pasivos totales	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	2,454,405	6,496,159	6,651,688	4,899,996
Activos totales	261,303	456,148	1,549,494	1,568,320	2,210,330	3,741,327	7,221,703	6,280,849	4,284,792

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.



Figura 13 Razón de deuda o pasivo total. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.4.2. Razón de deuda a largo plazo

Como se indica en la Tabla 15, a lo largo de los años de ESDS, los valores de la razón de deuda mantuvieron una proporción de financiación ajena baja o nula, hasta el 2015.

A partir de 2016 al 2019 aumentaron los valores hasta 0.77, lo cual indica que la empresa está dejando de tener solvencia por sí misma para financiar sus activos ya que el nivel de deuda es mayor como se indica en la Figura 14, ocasionando problemas de adquisición y reservas para alguna contingencia, porque se está dependiendo de gran manera de acreedores y proveedores.

Tabla 15

Razón de deuda a largo plazo

Razón de deuda a largo plazo	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.00	0.00	0.05	0.00	0.04	0.37	0.56	0.71	0.77
Deuda a largo plazo	0	0	72,005	0	91,884	1,378,089	4,047,009	4,433,239	3,299,023
Activos totales	261,303	456,148	1,549,494	1,568,320	2,210,330	3,741,327	7,221,703	6,280,849	4,284,792

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

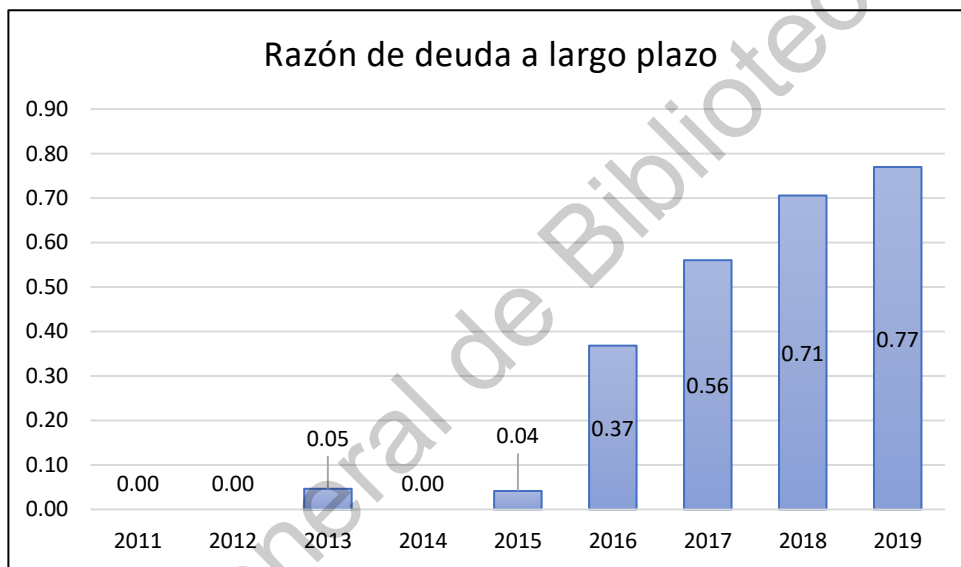


Figura 14 Razón de deuda a largo plazo. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.4.3. Razón de deuda a largo plazo a capital total

El análisis con la razón de deuda a largo plazo indica que entre los 2011 y 2015 la empresa estaba en manos de los accionistas como se observa en la Tabla 16, pero a partir de 2016 al 2019, creció la deuda, superando la unidad.

De acuerdo con Padilla (2015) esto quiere decir que 1.23 está financiado por personas externas (acreedores y proveedores) como se indica en la Figura 15, redituando en un riesgo mayor, comprometiendo en su totalidad el patrimonio de los accionistas.

Tabla 16

Razón de deuda a largo plazo a capital total

Razón de deuda a largo plazo a capital total	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.00	0.00	0.09	0.00	0.06	0.52	0.85	1.09	1.23
Deuda a largo plazo	0	0	72,005	0	91,884	1,378,089	4,047,009	4,433,239	3,299,023
Deuda a LP + Capital contable	174,252	290,063	770,656	711,249	1,547,763	2,665,011	4,772,553	4,062,400	2,683,819

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

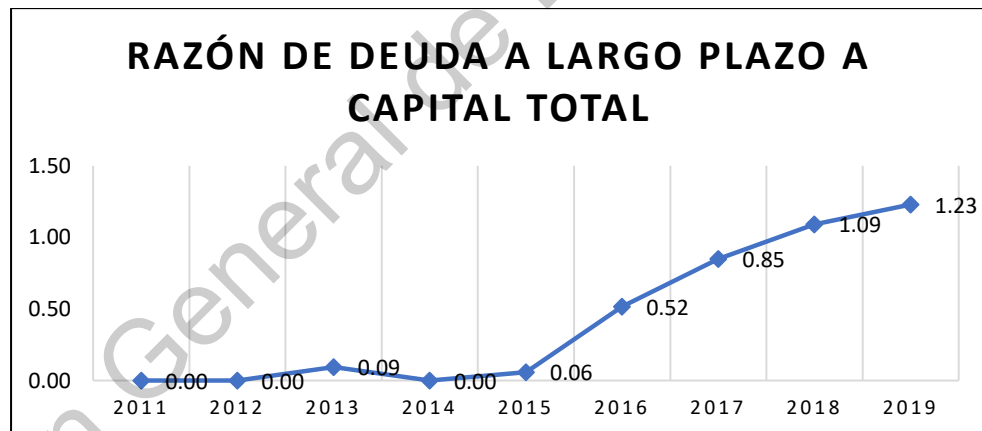


Figura 15 Razón de deuda a largo plazo a capital total. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.4.4. Razón de deuda a capital contable (interno)

Al analizar la razón de deuda a capital se observa que durante los años 2011 y 2012 se mantiene un balance, ya que la empresa estaba apalancada de forma sana puesto que, su

financiamiento por externos estaba controlado, teniendo autonomía y solvencia para hacer frente a sus obligaciones como lo indica la Tabla 17.

En los años posteriores de 2013 a 2019 superó la unidad como lo sugiere Padilla (2015), pues el pasivo rebasa el capital, lo ocasiona una merma en la flexibilidad de operaciones.

Por lo cual la empresa mantuvo problemas de solvencia ya que el capital no alcanzaba a cubrir las deudas exigibles de la entidad, aunque la deuda disminuyó en 2019 como indica la Figura 16, no es suficiente para un panorama favorable.

Tabla 17

Razón de deuda a capital contable

Razón de deuda a capital contable (interno)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.50	0.57	1.22	1.21	0.52	1.91	8.95	-17.94	-7.96
Deuda total	87,051	166,085	850,843	857,071	754,451	2,454,405	6,496,159	6,651,688	4,899,996
Capital contable	174,252	290,063	698,651	711,249	1,455,879	1,286,922	725,544	- 370,839	- 615,204

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

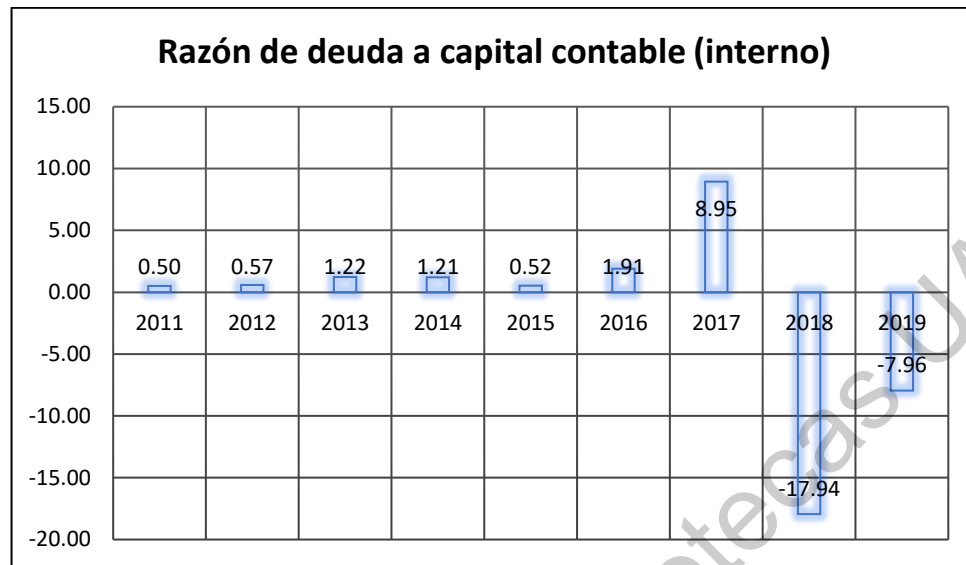


Figura 16 Razón de deuda a capital contable. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

De acuerdo al cuarto bloque analizado con los indicadores de las razones financieras de la variable de apalancamiento que se refieren a la toma de decisiones de financiamiento se observa que la empresa estaba en balance hasta el 2016, pero para el año 2017 en adelante las decisiones de financiamiento solo se volcaron en pagar lo que se pudiera.

Así como también pedir más préstamos bancarios por lo que la capacidad de pago de ESDS estaba totalmente excedida, ya que los intereses moratorios crecían más por los préstamos anteriores.

Por lo que las deudas rebasaron los activos de ESDS que tuvo que vender y cerrar su punto de venta así como también la nueva empresa.

Como se menciona anteriormente los factores internos fueron la no vigilancia de su capacidad de pago, trabajadores sin capacidad, entre otras y los factores externos el dólar subía constantemente lo cual aminoraba las ventas.

A continuación se analizan las razones de la variable de rentabilidad.

4.5. Razones de Rentabilidad

Esta sección está formada por las razones de rentabilidad, a continuación se analizan el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa, el margen de utilidad neta, el Rendimiento sobre Activos Totales (ROA) y el Rendimiento sobre Capital (ROE).

Como se mencionó anteriormente estas sirven de base para analizar la toma de decisiones de distribución de utilidades.

4.5.1. Margen de utilidad bruta

La razón de margen de utilidad bruta indica lo que queda de cada peso de ventas, después de la empresa haya pagado sus mercancías según Padilla (2015), así que se observa que se mantiene durante los años en un 20 a 35% entre los años 2011 y 2013.

Los años posteriores hay disminuciones como indica la Tabla 18, lo cual muestra poca estabilidad, una administración poco adecuada y de menor retribución pues los márgenes son escasos (ver figura 17). Así que una estrategia o procedimientos definidos pueden reforzar la operabilidad de los departamentos.

Tabla 18

Margen de utilidad bruta

Margen de utilidad bruta	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	0.26	0.33	0.35	0.29	0.23	0.21	0.23	0.20	0.27
Utilidad bruta	252,389	674,397	1,230,830	1,342,380	1,799,417	1,908,106	2,494,149	2,034,236	3,087,873
Ventas	973,759	2,063,804	3,558,892	4,697,058	7,703,795	8,964,980	10,698,087	9,971,545	11,359,412

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

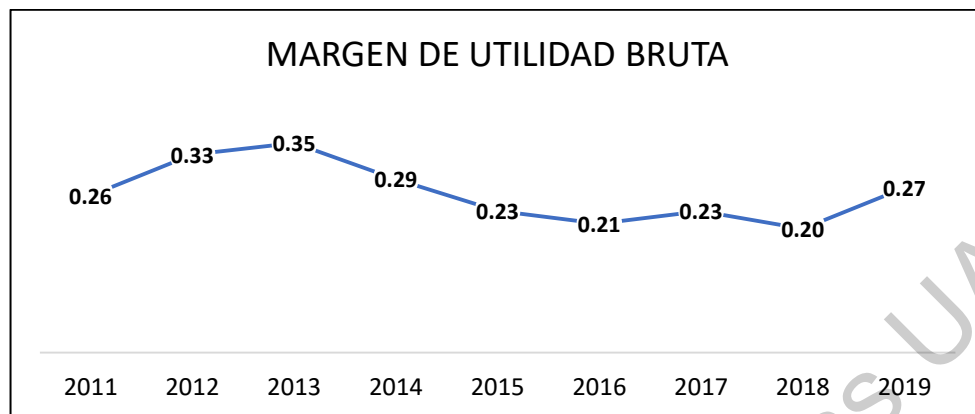


Figura 17 Margen de utilidad bruta. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.5.2. Margen de utilidad operativa

La razón de margen de utilidad operativa permite observar, la utilidad que queda después de descontar los gastos operativos o también conocidos como gastos corrientes, ya que este tipo de gastos son necesarios para que la empresa pueda cumplir con su función que es la venta de equipo y en ocasiones de servicios de ingeniería.

La utilidad de acuerdo a la Tabla 19 es baja, solo el mejor año fue en 2013 con un 14%, por lo que se observa en años anteriores (2011 - 2012) y posteriores (2014 – 2019), no ha podido incrementar ese valor obtenido en 2013, incluso ha llegado a disminuir tanto que resultan valores negativos como lo indica la Figura 18.

Por lo cual hay que implementar estrategias ya que los gastos de la empresa que son esenciales no pueden dejar de pagarse, es así, que debe subir la utilidad para poder cubrir actividades básicas, para el buen funcionamiento de ESDS.

Tabla 19

Margen de utilidad operativa

Margen de utilidad operativa	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	-0.03	0.05	0.14	0.06	0.11	0.03	0.00	-0.05	0.04
Utilidad operativa neta	- 27,612	101,692	507,043	274,887	858,530	231,143	52,594	- 519,365	484,424
Ventas	973,759	2,063,804	3,558,892	4,697,058	7,703,795	8,964,980	10,698,087	9,971,545	11,359,412

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.



Figura 18 Margen de utilidad operativa. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.5.3. Margen de utilidad neta

La razón de margen de utilidad neta se encuentra contempla la utilidad menos los gastos financieros, impuestos, entre otros.

Durante el periodo analizado de ESDS ha mantenido valores altos y bajos como se observa en la Figura 19, teniendo un declive prolongado por tres años seguidos de 2016 a

2018, siendo este año el más problemático ya que su porcentaje es negativo como se indica en la Tabla 20.

En 2019 aumentó, pero no lo suficiente para ser más rentable. Se debe recurrir a procedimientos diferentes para poder pasar el promedio de utilidad que está entre 0 y 4%, para que ESDS crezca.

Tabla 20

Margen de utilidad neta

Margen de utilidad neta	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	-0.03	0.04	0.12	0.04	0.09	0.01	-0.03	-0.13	-0.02
Utilidad neta	- 27,612	87,437	442,130	176,718	669,675	72,256	- 308,771	-1,259,168	- 233,663
Ventas	973,759	2,063,804	3,558,892	4,697,058	7,703,795	8,964,980	10,698,087	9,971,545	11,359,412

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

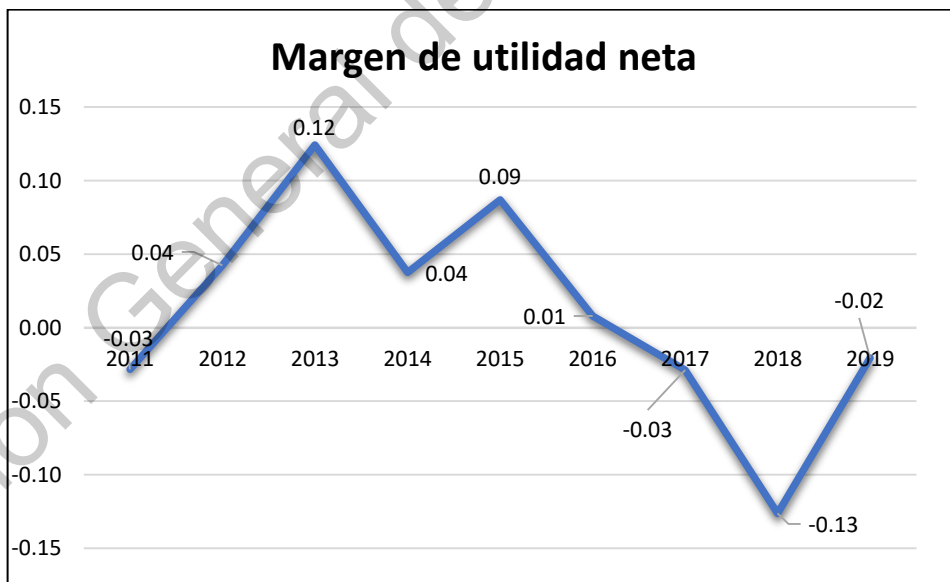


Figura 19 Margen de utilidad neta. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.5.4. Rendimiento sobre activos totales (ROA)

El retorno de inversión de ESDS es muy pequeño, no hay la suficiente eficiencia administrativa para generar utilidades atractivas con los activos y recursos disponibles de la entidad.

Durante el periodo de análisis que se muestra en la Tabla 21, los mejores años fueron 2013 con 29% y 2015 con 30%, en años anteriores (2011-2012) y posteriores (2014-2019) los valores se encuentran entre -5% y 11% (ver figura 20), se sostiene la falta de procedimientos para hacer eficientes los activos y recursos para aumentar la rentabilidad.

Tabla 21

Rendimientos sobre activos totales

Rendimiento sobre activos totales ROA-	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	-0.11	0.19	0.29	0.11	0.30	0.02	-0.04	-0.20	-0.05
Utilidad neta	- 27,612	87,437	442,130	176,718	669,675	72,256	- 308,771	-1,259,168	- 233,663
Activos totales	261,303	456,148	1,549,494	1,568,320	2,210,330	3,741,327	7,221,703	6,280,849	4,284,792

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

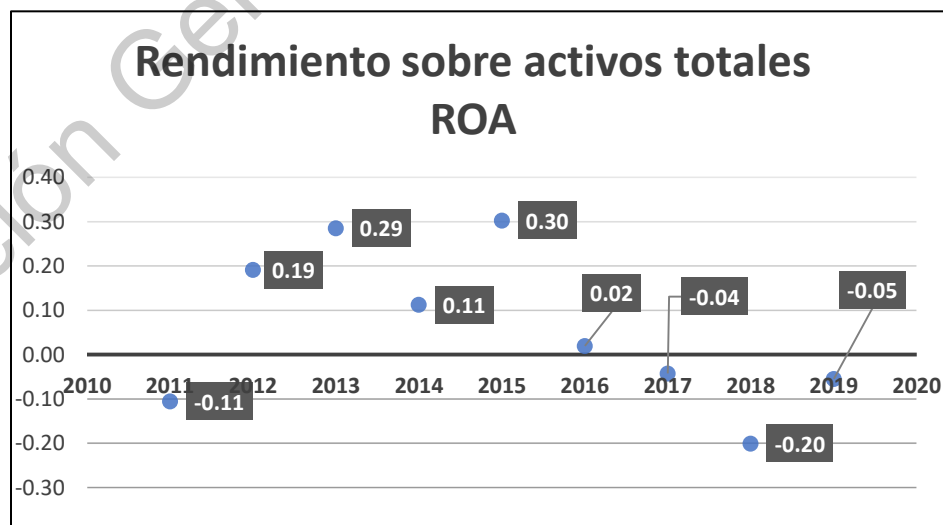


Figura 20 Rendimientos sobre activos totales ROA. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

4.5.5. Rendimiento sobre el capital (ROE)

El retorno sobre el patrimonio contable es lo que ganan los accionistas por la inversión hecha en ESDS, como se indica en la Tabla 22,

El año 2011 es de valor bajo ya que es inicio de operaciones de ESDS. A partir de los años 2012 a 2016 respectivamente el retorno a los accionistas es bueno. Sin embargo, para los años posteriores (2017- 2019) se pierde entre -0.43 y -3.4 veces parte de inversión (ver figura 21). La empresa no demuestra una rentabilidad efectiva y atractiva para poder invertir más.

Tabla 22

Rendimiento sobre el capital

Rendimiento sobre capital contable -ROE -	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	-0.16	0.30	0.63	0.25	0.46	0.06	-0.43	-3.40	-0.38
Utilidad neta	- 27,612	87,437	442,130	176,718	669,675	72,256	- 308,771	-1,259,168	- 233,663
Capital contable	174,252	290,063	698,651	711,249	1,455,879	1,286,922	725,544	370,839	615,204

Nota: Valores en pesos mexicanos.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

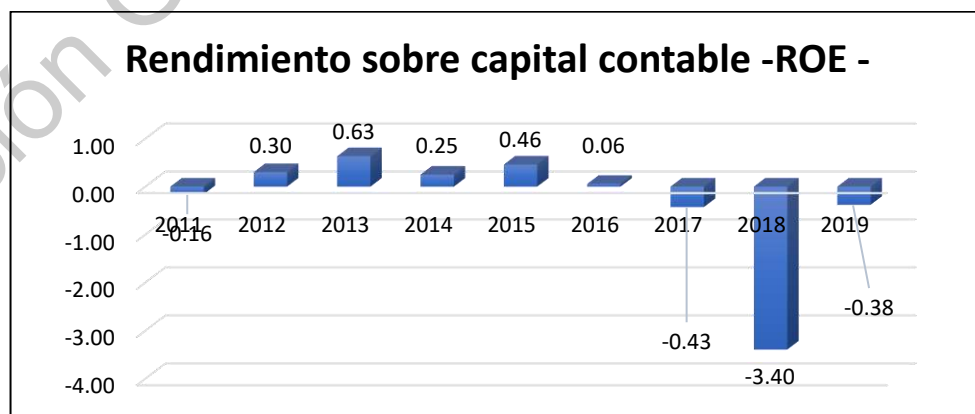


Figura 21 Rendimiento sobre capital contable ROE. Fuente: Elaboración propia de acuerdo a los estados financieros de ESDS.

De acuerdo al quinto bloque analizado con los indicadores de la variable de rentabilidad y con la toma de decisiones de distribución de utilidades se observa que ESDS obtiene margen un poco favorable hasta la utilidad de margen neta dentro de los primeros años hasta el 2016.

Sin embargo después ya no alcanza a obtener márgenes favorables del 2017 en adelante esto se vio afectado por factores internos por los gastos que rebasan la capacidad de pago de la empresa y en factores externos con la competencia ya que tuvo que bajar demás la utilidad de su producto sin explorar otras alternativas de venta.

Por lo que respecta a los rendimientos como el ROA y el ROE se vieron afectados por la toma de decisiones de inversión mencionadas el segundo y tercer bloque de este análisis, lo que conlleva a que ESDS no pudiera distribuir o reinvertir por que debía más de lo que contaba en su patrimonio.

A continuación se da una valuación de la salud financiera de acuerdo a los promedios obtenidos en ESDS por las razones financieras.

4.6 Valuación de la salud financiera de acuerdo a promedios de ESDS.

Con respecto al análisis hecho por los años 2011- 2019 se puede resumir en la tabla 23 ,los valores como aceptable, medio aceptable y no aceptable.

El contenido de la tabla muestra las razones a que pertenece en la primera columna, en la segunda el tipo de razón, en la tercera, cuarta y quinta columna los valores promedio que se obtuvieron durante esos periodos comenzando por 2012 ya que el años 2011 fue el inicio de operaciones. Y por último en la sexta columna indica el valor obtenido.

Tabla 23

Valuación de la salud financiera de acuerdo a promedios de ESDS.

RAZONES	FORMULA	Promedios			RESULTADOS
		2012-2013	2014-2016	2017-2019	
LIQUIDEZ	Razón capital de trabajo	253,220	1,347,533	3,241,932	La empresa con una reserva aceptable para poder satisfacer las obligaciones contraídas.
	Razón de circulante	1.64	2.44	2.54	La empresa cuenta con un valor medio aceptable para poder liquidar sus obligaciones a corto plazo, ya que se refleja exceso de inventario y control poco estricto.
	Razón de prueba ácida	1.10	1.63	1.98	La empresa cuenta con un valor aceptable ya que rebasa la unidad, disminuyendo el inventario.
	Razón pago inmediato	0.50	0.67	1.11	La empresa cuenta con valor medio aceptable ya que esta razón no contempla cuentas por cobrar e inventarios, solo su liquidez propia.
ACTIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD	Razón de rotación de inventario	9.50	7.49	6.98	La empresa cuenta con un valor medio aceptable ya que la rotación se disminuye lo cual se traduce en inventarios obsoletos.
	Razón de rotación de cuentas por pagar	12.54	6.53	3.81	La empresa cuenta con un valor negativo ya que los primero bloques indicaban pago a proveedores en tiempo sin embargo el último periodo se ven afectados.
	Periodo promedio de cobro	40.07	44.52	61.92	La empresa cuenta con valor negativo ya que cada vez se les da más tiempo a los clientes lo cual afecta en la liquidez.

Tabla 23 (continuación)

RAZONES	FORMULA	Promedios			RESULTADOS
		2012-2013	2014-2016	2017-2019	
ACTIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD	Razón de rotación de activos totales	3.41	2.96	1.91	La empresa cuenta con valor medio aceptable ya que usa todos sus recursos (fijos y no fijos) para generar ventas.
APALANCAMIENTO	Razón de deuda.	0.46	0.51	1.03	La empresa cuenta con un valor no aceptable pues ha aumentado la manera que la compañía necesita más acreedores para financiar sus activos totales.
	Razón de deuda a largo plazo	0.02	0.14	0.68	La empresa cuenta con un valor medio aceptable ya que su financiación a LP para activos totales por medio de externos va en aumento.
	Razón de deuda a largo plazo a capital total	0.05	0.19	1.06	La empresa cuenta con un valor no aceptable ya que su capitalización de manera externa aumenta lo que compromete el patrimonio.
	Razón de deuda a capital contable	0.9	1.21	-5.65	La empresa cuenta con un valor no aceptable ya que su deuda externa aumento lo que indica que los terceros superan el monto comprometido de los accionistas.
RENTABILIDAD	Margen de utilidad bruta	0.34	0.24	0.24	La empresa cuenta con un valor medio ya que el porcentaje es bajo después de las ventas hechas por lo que se puede observar que hay problemas en inventario y ventas.

Tabla 23 (continuación)

RAZONES	FORMULA	Promedios			RESULTADOS
		2012-2013	2014-2016	2017-2019	
RENTABILIDAD	Margen de utilidad neta	0.08	0.04	-0.06	La empresa cuenta con un valor no aceptable ya que su utilidad resulta negativa debido a varios problemas en proyección, control y derivados.
	Rendimientos sobre activos totales	0.24	0.14	-0.1	La empresa cuenta con un valor no aceptable ya que no es eficiente para generar rendimientos por deficiencias en procesos.
	Rendimiento sobre el capital	0.47	0.25	1.12	La empresa cuenta con un valor no aceptable, no es atractiva ya que los mismos accionistas inyectan dinero para poder hacer frente a algunos compromisos sin recibir aun sus dividendos.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

En este documento se discutió el análisis hecho con la información financiera recolectada de la empresa ESDS, a través de la aplicación de los indicadores llamados razones financieras con la observación en la toma de decisiones hechas en financiamiento, inversión y de distribución de utilidades.

El objetivo del documento es determinar cómo ha sido la toma de decisiones a través de la Salud Financiera, así como también evaluar si la toma de decisiones ha afectado la salud financiera para poder conocer, medir y analizar la salud financiera de ESDS.

Así como también si la toma de decisiones está orientada a estas dimensiones, que como ya se mencionó son bases fundamentales para lograr una estabilidad financiera y rentabilidad de la misma.

En este capítulo se da a conocer lo que se concluye con base en el análisis de la información financiera, el cómo se ha desenvuelto la empresa ESDS a lo largo de los años 2011-2019 así como también si la toma de decisiones está o no desorientada y los procesos son suficientes o hay que definir nuevos o en su caso redefinirlos para un desarrollo óptimo en la organización para que su aplicación resulte de manera provechosa para la misma.

Las afectaciones que pudieran suceder por falta de planeación, estrategias y estudio por parte de los accionistas o directores generales y afectación en departamentos.

Es por ello que cada indicador financiero contiene su interpretación del resultado obtenido, para contextualizar este estudio.

Como se puede observar en los análisis en el primer bloque donde se estudia la liquidez con la toma de decisiones de financiamiento, los resultados muestran valores aceptables, aunque se observa que hay un rezago en inventarios puesto que no existe un control de entradas y salidas, y en algunos casos se pueden tomar inventarios sin previo aviso. Lo anterior, hace difícil el conteo, y provoca que por la falta de liquidez, las cuentas por pagar se vuelven un problema.

En el segundo y tercer bloque con respecto a la actividad y productividad y con base en la toma de decisiones de inversión, se encuentra dividido, pues como se mencionó no existe un control en inventarios y deja un rezago importante que afecta de manera directa las ventas; asimismo esto afecta el pago a los proveedores pues los índices de cuentas por pagar y las cuentas por pagar están a la baja, por falta desconocimiento financiero previo de la problemática que puede resultar.

Por un lado, el tiempo de crédito dado a los clientes se alarga, lo que se traduce en clientes que llegan a ser morosos o en su defecto, no pagan; además, en ocasiones no existe garantía alguna para recuperación de los equipos, pues son entregados a los clientes sin orden de compra o sólo con remisión.

Por otro lado, en la parte de inventario que va ligado a los departamentos de contabilidad-ventas-compras, tampoco existe un orden. Esto puede deberse a que en ocasiones, debido a la relación que se tienen entre proveedores, pagos y el registro de los mismos, se realicen compras que después no se utilizan, o que permanecen mucho tiempo en el inventario. Esto provoca que año con año se acumule el inventario, y se dificulte el pago con los proveedores por la falta de la venta de esos productos.

Los activos que se han obtenido han generado utilidad a ESDS, pero no la suficiente. Esto se debe a las adquisiciones innecesarias que solo constituyen un gasto para la empresa, como lo ocurrido en el último bloque de tiempo 2017-2019.

Aunado a lo anterior, por decisión de directores generales o accionistas, sin un análisis previo se realizaron dos decisiones que afectaron a ESDS: la creación de una parte relacionada y la compra de un punto de venta.

Respecto a la primera decisión, en el 2017 la empresa ESDS fundó una empresa filial denominada Automation, Control and Robotik S.A. de C.V.. Esta decisión fue costosa y provocó una desestabilización en ESDS al tratar de mantener a la filial. Por ello en el año 2018 se encontraba al margen de la quiebra como lo presentan los indicadores de utilidad.

La segunda decisión fue la compra de un inmueble para punto de venta de ESDS; sin embargo, por desconocimiento, se realizó la compra de una casa en una zona residencial, donde no se permite el uso comercial de los inmuebles.

Lo anterior sugiere la falta de orden y procedimientos para llevar a cabo una inversión que sea rentable para la empresa.

Para el cuarto bloque del apalancamiento y muestra cómo ha sido la toma de decisiones de financiamiento, refleja que la mayoría de los años se cuenta con un valor no aceptable, esto se debe a que por los préstamos adquiridos con los bancos, la deuda aumentó de manera significativa.

Además, estos préstamos se siguen pagando y renovando en la actualidad por las malas inversiones hechas y decisiones tomadas.

Es por ello que el patrimonio está comprometido y financiado por terceros dejando en riesgo la organización ante un escenario posible de crisis en la economía mundial ya que con el capital y el activo de la organización no se alcanza a pagar las deudas contraídas.

En el último y quinto bloque se encuentra la rentabilidad para conocer cómo ha sido la toma de decisiones de distribución de utilidades. En este bloque se encuentran unos valores no aceptables; para contextualizar, a partir del 2017 la utilidad de ESDS ha estado disminuyendo año con año, como se aprecia en las razones financieras.,

Esto quiere decir que la utilidad generada no es suficiente para poder generar inversiones, ayudar en ventas ni en poder incentivar a los trabajadores; no es atractiva para inversionistas, ya que ESDS se encuentra demasiado endeudada por lo que los mismos accionistas continúan inyectando dinero para poder subsanar algunas obligaciones.

Con el interés de entrar en el campo de los competidores que tienen más años en el mercado y con mejores descuentos, los accionistas o directores generales han decidido reducir los precios para proporcionar beneficios extras a los clientes y aumentar los volúmenes de compra.

Por lo que se define que la hipótesis es correcta pues la salud financiera muestra que existen fallas en la toma de decisiones de financiamiento, inversión y de distribución de utilidades, esto por la toma de decisiones apresuradas y sin conocimiento financiero previo aunado a la carencia de procedimientos, bases y políticas.

Estos resultados sirven para saber cómo se han tomado las decisiones en la empresa. De forma general, se encuentra que no existe un orden en la toma de decisiones ni el conocimiento de cómo se puede dividir la toma de decisiones y reflejarse en los indicadores financieros como se presenta en este documento.

La empresa ESDS se ha encontrado en problemas financieros debido a falta de planeación, falta de control y mal manejo apegado a la promesa de pago de los clientes, a las decisiones sin análisis previos y al interés de poder competir con empresas con actividades similares.

Por lo que, la principal recomendación es mejorar la toma de decisiones, siguiendo procedimientos, controles, normas, y planeación en todos los departamentos. Analizando de manera periódica los reportes financieros y llevar a cabo una puntual vigilancia para poder obtener resultados.

Para el primer bloque que se refiere a la liquidez en conjunto con la toma de decisiones de financiamiento se recomienda vigilancia en departamento de compras, almacén, cuentas por pagar y por cobrar, así como también procedimientos para cada área ligada.

Por lo tanto para el segundo y tercer bloque con respecto a la actividad y productividad con base en la toma de decisiones de inversión, se recomienda realizar un estudio financiero previo a la adquisición de un activo, reforzar las políticas de cobro con los clientes para evitar su morosidad también reforzar los procedimientos en compras para evitar rezagos en almacén.

Del mismo modo para el cuarto bloque que se enfoca en el apalancamiento con base en la toma de decisiones de financiamiento se extiende la recomendación de aminorar y en su caso posible terminar los créditos bancarios.

En ese sentido se emite la recomendación para el último y quinto bloque donde se encuentra la rentabilidad con base en la toma de decisiones de distribución de utilidades vigilancia y políticas en los departamentos antes mencionados para evitar fuga de capital.

Este documento tuvo la finalidad de evaluar la toma de decisiones de la empresa ESDS a través de su salud financiera y a pesar de que se ha obtenido que la toma de decisiones no ha sido la adecuada, es un primer paso para que los directores de ESDS se apoyen del análisis financiero para tomar decisiones enfocadas en la productividad, la inversión, la utilidad y el apalancamiento.

Este estudio será de interés para la empresa para poder poner en práctica los lineamientos antes mencionados y poder realizar posteriores análisis para evaluar si los métodos han funcionado en las áreas o sugieren implementar unas mejoras adicionales. Con ello, con el tiempo, se podrán establecer ventajas competitivas, el diferenciador que necesita ESDS para con los demás competidores.

REFERENCIAS

- 50Minutos.es(2016).*La cadena de valor de Michael Porter*. Bruselas-Madrid: 50Minutos.es
- Armenteros, A., y Paz, E. I. U. (2012). El análisis de los estados financieros: papel en la toma de decisiones gerenciales. *Observatorio de la economía Latinoamericana*, 167. Obtenido el 20 de diciembre de 2020. Disponible en: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/aaup.html>
- Anzola, S. (2002). *Administración de Pequeñas Empresas*. México: McGraw Hill.
- Apolaya, M. (s.f.). *Operacionalización de variables*. Obtenido el 15 de noviembre de 2020. Disponible en: http://bvspers.paho.org/videosdigitales/matedu/2012investigacionsalud/20120626Operacionalizacion_MoisesApolaya.pdf?ua=1
- Artieda, C. H. (Marzo, 2015). Análisis de los sistemas de costos como herramientas estratégicas de gestión en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Revista Publicando*, 2(3), pp.90-113. Obtenido el 7 de noviembre de 2020. Disponible en: https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/31/pdf_25
- Dobaño, R. (Mayo, 2019). *¿Qué es el ROA y el ROE?* Obtenido el 16 de Julio 2020. Disponible en: <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>
- Brigham, E. y Houston, J. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera*. (10ª ed.) México: Cengage Learning Editores.
- Burguete, A. (2014). *Análisis Financiero*. México: Editorial digital UNID.

- Castro, A., y Hernández. (2008). La evaluación de las cadenas de valor como estrategia para la competitividad de las pymes. *Revista Tecsis-tecalt*, 5. Obtenido el 19 de Junio 2019. Disponible en: <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/n5/acch.pdf>
- Chagolla M. y Padilla, G. (2017). *Finanzas I (Análisis Financiero, Razones Financieras)*.Apunte. Obtenido el 13 de junio 2020. Disponible en: <https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20I%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/10%20razones%20financieras.pdf>
- Delen, D., Kuzey, C., & Uyar, A. (2013). Measuring firm performance using financial ratios: A decision tree approach. *Expert Systems with Applications*, 40(10), 3970-3983.DOI: 10.1016/J.ESWA.2013.01.012. Obtenido el 18 de abril 2020. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2013.01.012>
- Paéz, G. (Julio, 2019).*Comercio al Por Mayor*. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/comercio-al-por-mayor.html>
- Enciclopedia banrepcultural. (Julio, 2019). *Ingreso per cápita*. Disponible en: https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Ingreso_per_c%C3%A1pita
- Ezequiel, E. (1976). *Introducción a las técnicas de investigación social para trabajadores sociales*. Humanitas.
- Flores R., Hernández I. y Flores I. (Mayo, 2009). *Caracterización general de las pymes e importancia de la capacitación*. XIII Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas La administración frente a la globalización: Gobernabilidad y Desarrollo, Hidalgo, México.

Flores, C., Gómez, D., Briones, B., y Cervantes, P. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencias Administrativas*, 1, 2, 80-86. Obtenido el 5 de mayo 2019.

Disponible en: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>

García N., J. y Paredes H., L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. Patria. Obtenido el 26 de Febrero 2020. Disponible en:

<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382037.pdf>

Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. (10ª ed.). México: Prentice Hall.

Hernández S., R., Fernández C., C. y Baptista L., P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª ed.) Mc Graw Hill, Educación.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa: Estratificación de los establecimientos (CENSO ECONÓMICO)*.

Obtenido el 17 de Julio 2019. Disponible en:

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2018a). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*

(ENAPROCE). Obtenido el 17 de Julio 2019. Disponible en:

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/especiales/ENAPROCE2018.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2018b). *Resultados de la encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas*

(ENAPROCE). Obtenido el 17 de Julio 2019. Disponible en:

[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/especiales/ENA
PROCE2018.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/especiales/ENA_PROCE2018.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019a). *Censos Económicos 2019*. INEGI. Obtenido el 17 de Julio 2019. Disponible en:

<https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019b). *Directorio de empresas y establecimientos*. INEGI. Obtenido el 17 de Julio 2019. Disponible en:

<https://www.inegi.org.mx/temas/productividadsec/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019c). *Población*. INEGI. Obtenido el 25 de Julio 2019. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/temas/estructura/>

Klingenberg, B., Timberlake, R., Geurts, T. G., y Brown, R. J. (2013). The relationship of operational innovation and financial performance—A critical perspective. *International Journal of Production Economics*, 142, 317–323. DOI: 10.1016/j.ijpe.2012.12.001. Obtenido el 27 de Abril 2021. Disponible en:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S092552731200480X>

Menguzato, M. (1995). “*La dirección estratégica de la empresa un enfoque innovador del management*”. M. La Habana: Editorial Pueblo y Educación.

Morales, A. y Padilla G. (2017). *Finanzas I (Finanzas Básicas)*. Apunte. Obtenido el 4 de Abril 2021. Disponible en:

http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20172/contaduria/4/apunte/LC_1428_30096_A_Finanzas_I_v1.pdf

Morelos, J.; Fontalvo, T. y Hoz, E. (2012). Análisis de los Indicadores Financieros en las Sociedad Portuarias de Colombia. *Revista Publicando*, 2(2). 2015, 90-113.

Obtenido el 26 de Marzo 2021. Disponible en:

https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/31/pdf_25

Moreno F., J. (2003). *Estados financieros, análisis e interpretación*. Editorial: Grupo patria cultural. Año 2003. ISBN: 970-24-0412-6

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 4 (4), 35-48. ISSN: 1316-8533. Obtenido el 13 de agosto de 2019. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25700404>

Nava, R. y Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48) ,606628. Obtenido el 15 de Marzo 2021. Disponible en: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es.

Navia, M. (1999): "*Procesos de toma de decisiones estratégicas en empresas de Barranquilla*". Tesis de grado especialización en mercadeo, Universidad del Norte, Colombia.

Ooghe, H., y Van W. C. (2008). *Handboek financiële analyse van de Onderneming*. Antwerpen: Intersentia NV.

Ortiz S., J. (2013). *Gestión Financiera*. Editex

Padilla, V. M. G. (2015). *Análisis financiero: un enfoque integral*. Grupo Editorial Patria.

Peña A., J.M. (2010). *Aplicación de Business Intelligence (BI) en las MiPymes en México*. Tesis de Maestría. Universidad Autónoma de Querétaro, Querétaro.

Pinto, O. (2018). *Análisis de los estados financieros y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales de la empresa de Transporte y Turismo Express*

Internacional Sur Oriente S.C.R. LTDA de los años 2014 y 2015. Tesis para obtener el título de Contador Público. Universidad Nacional del Altiplano, Tlaxcala. Obtenido el 25 de

Agosto 2020. Disponible en: <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/6809>.

Pymes y Autónomos (Septiembre, 2019). *¿En qué consiste el ROE y para qué sirve?*

Obtenido el 18 de agosto 2020. Disponible en: <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roe-y-para-que-sirve>

Quispe Q., W. (2015). *Índices de Rentabilidad ROA, ROE Y EL SISTEMA DU PONT*.

Apunte. Obtenido el 18 de Septiembre 2020. Disponible en: <https://es.slideshare.net/WilliansQuispeQ/roa-roe-y-dupont-pub>

Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Red Tercer Milenio S.C.

Rodríguez, M., y Acanda, Y. (2013). *Calameo*. Obtenido el 6 de Abril 2021. Disponible en:

<https://es.calameo.com/read/000327026efa54d6ba807>.

Saavedra G., María L. y Hernández C., Yolanda (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces*, 11 (17) ,122-134.ISSN:1316-8533. Obtenido el 07 de septiembre de 2020.

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25711784011>

Sandberg, J., & Alvesson, M. (2011). *Ways of constructing research questions: gap-spotting or problematization?* *Organization*, 18(1), 23-44.

Savin-Baden, M., & Howell-Major, C. (2013). *Qualitative research: The essential guide to theory and practice*. ISBN: 9780415674782.Routledge.

Tanaka N., G.(2001).*Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*.ISBN:

9972424030.Fondo Editorial PUCP

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de administración financiera*.

Pearson educación.

Vernimmen, P., Quiry, P., Dallochio, M., Le Fur, Y., & Salvi, A. (2014). *Corporate*

finance: theory and practice. UK: John Wiley & Sons.

Dirección General de Bibliotecas UAQ

APÉNDICES

Dirección General de Bibliotecas UAQ

APÉNDICE A

Estados Financieros

Tabla A1. Edos financieros ESDS de los primeros cinco años

Balance General	2011	2012	2013	2014	2015
Efectivo	\$ 44,813.00	\$ 73,498.00	\$ 19,612.00	\$ 16,172.00	\$ 58,119.00
Inversiones en Valores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por Cobrar	\$ 75,063.00	\$ 68,998.00	\$ 673,204.00	\$ 687,270.00	\$ 838,604.00
Contribuciones a Favor	\$ 27,840.00	\$ 30,948.00	\$ 107,063.00	\$ 218,005.00	\$ 215,124.00
Inventarios	\$ 36,164.00	\$ 118,613.00	\$ 319,524.00	\$ 435,964.00	\$ 750,166.00
Otros Activos Circulantes	\$ 12,802.00	\$ 16,823.00	\$ 95,086.00	\$ 22,598.00	\$ 27,232.00
Inversiones en Acciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activo Circulante	\$ 196,682.00	\$ 308,880.00	\$ 1,214,489.00	\$ 1,380,009.00	\$ 1,889,245.00
Maquinaria y Equipo	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ -	\$ -
Mobiliario y Eq de Ofna	\$ 15,663.00	\$ 16,778.00	\$ 16,778.00	\$ 9,125.00	\$ 23,681.00
Equipo de Cómputo	\$ 41,217.00	\$ 46,924.00	\$ 46,924.00	\$ 13,362.00	\$ 30,145.00
Equipo de Transporte	\$ -	\$ 94,500.00	\$ 311,931.00	\$ 265,431.00	\$ 445,431.00
Depreciación Acumulada	-\$ 10,069.00	-\$ 28,089.00	-\$ 70,627.00	-\$ 103,452.00	-\$ 181,362.00
Otros Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ 13,499.00	\$ -	\$ -
Cargos y Gts Diferidos	\$ 6,465.00	\$ 6,465.00	\$ 6,465.00	\$ 6,465.00	\$ 6,465.00
Amortización Acumulada	-\$ 655.00	-\$ 1,310.00	-\$ 1,965.00	-\$ 2,620.00	-\$ 3,275.00
Suma Activo	\$ 261,303.00	\$ 456,148.00	\$ 1,549,494.00	\$ 1,568,320.00	\$ 2,210,330.00
Pasivo Corto Plazo	\$ 87,051.00	\$ 166,085.00	\$ 850,843.00	\$ 857,071.00	\$ 754,451.00
Proveedores y acreedores	\$ 67,901.00	\$ 143,416.00	\$ 732,259.00	\$ 759,638.00	\$ 647,574.00
Contribuciones por Pagar	\$ 5,590.00	\$ 22,669.00	\$ 28,672.00	\$ 25,332.00	\$ 14,993.00
Anticipo de Clientes	\$ 13,560.00	\$ -	\$ 17,907.00	\$ 72,101.00	\$ -
Pasivo Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ 72,005.00	\$ -	\$ 91,884.00
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Pasivos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suma Pasivo	\$ 87,051.00	\$ 166,085.00	\$ 850,843.00	\$ 857,071.00	\$ 754,451.00
Capital Social	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Aport para futuros Aumentos de Ca	\$ 151,864.00	\$ 180,239.00	\$ 149,773.00	\$ 117,410.00	\$ 321,463.00
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ 87,437.00	\$ 394,734.00	\$ 442,354.00
Utilidad del Ejercicio	-\$ 27,612.00	\$ 87,437.00	\$ 442,130.00	\$ 176,718.00	\$ 669,675.00
Pérdidas Acumuladas	\$ -	-\$ 27,613.00	-\$ 30,689.00	-\$ 27,613.00	-\$ 27,613.00
Suma Capital Contable	\$ 174,252.00	\$ 290,063.00	\$ 698,651.00	\$ 711,249.00	\$ 1,455,879.00
Suma Pasivo + Capital Contable	\$ 261,303.00	\$ 456,148.00	\$ 1,549,494.00	\$ 1,568,320.00	\$ 2,210,330.00

Estado de Resultados	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	\$ 973,759.00	\$ 2,063,804.00	\$ 3,558,892.00	\$ 4,697,058.00	\$ 7,703,795.00
Inventario Inicial	\$ -	\$ 36,164.00	\$ 118,613.00	\$ 319,524.00	\$ 435,964.00
Compras	\$ 757,534.00	\$ 1,471,856.00	\$ 2,528,973.00	\$ 3,471,118.00	\$ 6,218,580.00
Inventario Final	\$ 36,164.00	\$ 118,613.00	\$ 319,524.00	\$ 435,964.00	\$ 750,166.00
Costo de Mercancías	\$ 721,370.00	\$ 1,389,407.00	\$ 2,328,062.00	\$ 3,354,678.00	\$ 5,904,378.00
Costo de Ventas Activo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Fabricación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Bruta	\$ 252,389.00	\$ 674,397.00	\$ 1,230,830.00	\$ 1,342,380.00	\$ 1,799,417.00
Gastos de Operación	\$ 280,001.00	\$ 572,705.00	\$ 723,787.00	\$ 1,067,493.00	\$ 940,887.00
Utilidad de Operación	-\$ 27,612.00	\$ 101,692.00	\$ 507,043.00	\$ 274,887.00	\$ 858,530.00
Intereses Devengados a Favor	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87,234.00	\$ 73.00
Ganancia Cambiaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 110,740.00
Intereses Devengados a Cargo	\$ -	\$ 14,255.00	\$ 46,874.00	\$ -	\$ 98,497.00
Pérdida Cambiaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10,935.00	\$ 135,119.00
Otros Gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 69,989.00
Otros Productos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,937.00
Utilidad antes ISR, IETU y PTU	-\$ 27,612.00	\$ 94,067.00	\$ 460,169.00	\$ 348,849.00	\$ 989,788.00
PTU	\$ -	\$ -	\$ 9,325.00	\$ 43,033.00	\$ 83,081.00
ISR	\$ -	\$ 6,630.00	\$ 8,714.00	\$ 129,098.00	\$ 237,032.00
UTILIDAD NETA DESP DE IMP	-\$ 27,612.00	\$ 87,437.00	\$ 442,130.00	\$ 176,718.00	\$ 669,675.00

Tabla A2. Edos financieros ESDS de los últimos cinco años

Balance General	2016	2017	2018	2019
Efectivo	\$ 3,423.00	\$ 7,912.00	\$ 39,304.00	\$ 116,777.00
Inversiones en Valores	\$ -	\$ 699,993.00	\$ -	\$ -
Cuentas por Cobrar	\$ 1,297,882.00	\$ 4,012,865.00	\$ 2,063,673.00	\$ 1,095,474.00
Contribuciones a Favor	\$ 269,513.00	\$ 532,925.00	\$ 443,015.00	\$ 338,149.00
Inventarios	\$ 1,292,095.00	\$ 873,132.00	\$ 1,041,487.00	\$ 1,387,006.00
Otros Activos Circulantes	\$ 463,270.00	\$ 160,333.00	\$ 39,532.00	\$ 917,607.00
Inversiones en Acciones	\$ 135,000.00	\$ 148,626.00	\$ 1,927,931.00	\$ 148,627.00
Activo Circulante	\$ 3,461,183.00	\$ 6,435,786.00	\$ 5,554,942.00	\$ 4,003,640.00
Mobiliario y Eq de Ofna	\$ 28,176.00	\$ 28,176.00	\$ 26,874.00	\$ 26,874.00
Equipo de Cómputo	\$ 53,432.00	\$ 79,625.00	\$ 122,558.00	\$ 91,631.00
Equipo de Transporte	\$ 445,431.00	\$ 726,983.00	\$ 658,103.00	\$ 390,862.00
Depreciación Acumulada	-\$ 262,688.00	-\$ 81,449.00	-\$ 257,502.00	-\$ 249,701.00
Otros Activos Fijos	\$ 13,258.00	\$ -	\$ -	\$ -
Cargos y Gts Diferidos	\$ 6,465.00	\$ 37,167.00	\$ 181,114.00	\$ 27,381.00
Amortización Acumulada	-\$ 3,930.00	-\$ 4,585.00	-\$ 5,240.00	-\$ 5,895.00
Suma Activo	\$ 3,741,327.00	\$ 7,221,703.00	\$ 6,280,849.00	\$ 4,284,792.00
Pasivo Corto Plazo	\$ 1,076,316.00	\$ 2,449,150.00	\$ 2,218,449.00	\$ 1,600,973.00
Proveedores y acreedores	\$ 1,038,346.00	\$ 2,078,211.00	\$ 2,039,622.00	\$ 1,331,713.00
Contribuciones por Pagar	\$ 37,970.00	\$ 364,127.00	\$ 134,839.00	\$ 269,260.00
Anticipo de Clientes	\$ -	\$ 6,812.00	\$ 43,988.00	\$ -
Pasivo Largo Plazo	\$ 1,378,089.00	\$ 4,047,009.00	\$ 4,433,239.00	\$ 3,299,023.00
Cuentas por Pagar	\$ 1,213,804.00	\$ 4,047,009.00	\$ 4,433,239.00	\$ 3,299,023.00
Otros Pasivos	\$ 164,285.00	\$ -	\$ -	\$ -
Suma Pasivo	\$ 2,454,405.00	\$ 6,496,159.00	\$ 6,651,688.00	\$ 4,899,996.00
Capital Social	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Aport para futuros Aumentos de Capita	\$ 316,809.00	\$ 130,756.00	\$ 293,541.00	\$ 282,840.00
Utilidades Acumuladas	\$ 874,997.00	\$ 853,559.00	\$ 544,788.00	\$ 881,171.00
Utilidad del Ejercicio	\$ 72,728.00	-\$ 308,771.00	-\$ 1,259,168.00	-\$ 233,663.00
Pérdidas Acumuladas	-\$ 27,612.00	\$ -	\$ -	-\$ 1,595,552.00
Suma Capital Contable	\$ 1,286,922.00	\$ 725,544.00	-\$ 370,839.00	-\$ 615,204.00
Suma Pasivo + Capital Contable	\$ 3,741,327.00	\$ 7,221,703.00	\$ 6,280,849.00	\$ 4,284,792.00

Estado de Resultados	2016	2017	2018	2019
Ventas	\$ 8,964,980.00	\$ 10,698,087.00	\$ 9,971,545.00	\$ 11,359,412.00
Inventario Inicial	\$ 750,166.00	\$ 1,292,095.00	\$ 873,132.00	\$ 1,041,487.00
Compras	\$ 7,406,820.00	\$ 6,489,746.00	\$ 7,355,296.00	\$ 6,271,365.00
Inventario Final	\$ 1,292,095.00	\$ 873,132.00	\$ 1,041,487.00	\$ 1,387,006.00
Costo de Mercancías	\$ 6,864,891.00	\$ 6,908,709.00	\$ 7,186,941.00	\$ 5,925,846.00
Costo de Ventas Activo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,122,681.00
Gastos de Fabricación	\$ 191,983.00	\$ 1,295,229.00	\$ 750,368.00	\$ 223,012.00
Utilidad Bruta	\$ 1,908,106.00	\$ 2,494,149.00	\$ 2,034,236.00	\$ 3,087,873.00
Gastos de Operación	\$ 1,676,963.00	\$ 2,441,555.00	\$ 2,553,601.00	\$ 2,603,449.00
Utilidad de Operación	\$ 231,143.00	\$ 52,594.00	-\$ 519,365.00	\$ 484,424.00
Intereses Devengados a Favor	\$ 1,090.00	\$ 1,089.00	\$ 11,342.00	\$ -
Ganancia Cambiaria	\$ 364,808.00	\$ 230,098.00	\$ 137,991.00	\$ 76,058.00
Intereses Devengados a Cargo	\$ 132,039.00	\$ 293,468.00	\$ 654,866.00	\$ 713,046.00
Pérdida Cambiaria	\$ 271,369.00	\$ 243,564.00	\$ 192,052.00	\$ 121,292.00
Otros Gastos	\$ 15,900.00	\$ 77,000.00	\$ 42,218.00	\$ 26,165.00
Otros Productos	\$ -	\$ 21,480.00	\$ -	\$ 66,358.00
Utilidad antes ISR, IETU y PTU	\$ 177,733.00	-\$ 308,771.00	-\$ 1,259,168.00	-\$ 233,663.00
PTU	\$ 38,924.00	\$ -	\$ -	\$ -
ISR	\$ 66,553.00	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA DESP DE IMP	\$ 72,256.00	-\$ 308,771.00	-\$ 1,259,168.00	-\$ 233,663.00