



Junio 2018 - ISSN: 1696-8352

MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA

***Liliana Paola López Hidalgo**
Mutualista Pichincha
lily_pao9@hotmail.com

****Marina Alexandra Philco Reinozo**
Secretaría Nacional de Educación Superior Ciencia y Tecnología
Instituto Tecnológico Superior Oscar Efrén Reyes
mallyph@hotmail.es

*****Sandra Paulina Periche Masaquiza**
Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción Tungurahua Ltda.
sanrda14@hotmail.com

******Franqui Fernando Esparza Paz**
Escuela de Administración de Empresas
Escuela Superior Politécnica de Chimborazo
ffespaz@yahoo.es
franqui.esparza@esPOCH.edu.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Liliana Paola López Hidalgo, Marina Alexandra Philco Reinozo, Sandra Paulina Periche Masaquiza y Franqui Fernando Esparza Paz (2018): "Maximización de utilidades mediante la aplicación de la gestión financiera.", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (junio 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/06/utilidades-gestion-financiera.html>

* Ingeniera en Finanzas, Contadora Pública-Auditora (Universidad de la Fuerzas Armadas - ESPE, Latacunga-Ecuador), actualmente se desempeña como Asistente de Servicios de Mutualista Pichincha (Latacunga-Ecuador). Estudiante de Maestría en Finanzas (Universidad Técnica de Ambato, UTA, Ambato-Ecuador).

** Ingeniera en Contabilidad y Auditoría (Universidad Técnica de Ambato-UTA, Ambato-Ecuador), actualmente se desempeña como Docente – Investigador de la SENESCYT en el Instituto Tecnológico Superior Oscar Efrén Reyes (Baños de Agua Santa-Ecuador). Estudiante de Maestría en Finanzas (Universidad Técnica de Ambato, UTA, Ambato-Ecuador).

*** Ingeniera Comercial, (Universidad Técnica de Ambato UTA, Ambato-Ecuador), se desempeña como Jefe de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción Tungurahua Ltda. (Ambato-Ecuador). Estudiante de Maestría en Finanzas (Universidad Técnica de Ambato, UTA, Ambato-Ecuador).

**** Ingeniero de Empresas y Máster en Dirección de Empresas mención Proyectos (Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, ESPOCH, Riobamba-Ecuador), Técnico Superior en Gerencia de Marketing (Instituto Superior Corporación internacional de Marketing, Quito, Ecuador), Docente-investigador Escuela de Administración de Empresas, Facultad de Administración de Empresas (ESPOCH. Riobamba - Ecuador).

El presente artículo científico resume los resultados del proyecto de investigación: "Propuesta de una Estrategia Competitiva, con el fin de maximizar las utilidades para SECOHI CIA. LTDA., para los años 2014 – 2016.", desarrollado por la Ing. Liliana Paola López Hidalgo, como trabajo de titulación modalidad: Proyecto de grado, presentado en la Universidad de la Fuerzas Armadas ESPE, como requisito parcial para la obtención del grado de Ingeniera en Finanzas.

RESUMEN

En una economía globalizada la gestión financiera en las empresas es utilizada con la finalidad de alcanzar los objetivos corporativos establecidos y llevar a cabo todo lo planificado como organización, para lograr una maximización en sus utilidades, luego de un análisis financiero adecuado. El objetivo del presente estudio consiste en determinar las herramientas financieras necesarias y adecuadas para la empresa SECOHI CIA. LTDA., provincia de Chimborazo (Ecuador), a través del análisis de sus estados financieros, para lograr una toma de decisiones más acertadas por parte de la dirección. La metodología utilizada fue la aplicación de un diagnóstico financiero situacional para establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa; así como también la formulación de estrategias y procedimientos financieros para evaluar la maximización de utilidades generadas. Con los resultados obtenidos se ha podido verificar la importancia de la aplicación de herramientas financieras para la maximización de las utilidades. Las principales conclusiones señalan que la empresa posee una alta cartera de crédito, lo que ha permitido conocer el riesgo crediticio para la empresa en los periodos estudiados y tener una visión clara de la situación económica de la empresa. Se puede notar en la empresa que el total de los derechos sobre el negocio que tienen los acreedores con relación a la participación de los propietarios al año 2017 llegó a 108,80%, es decir casi una relación de uno a uno por lo que ha mejorado. En cuanto a la cobertura de gastos financieros al año 2017 incrementa de manera notable, ya que dispone de 5,70 dólares de utilidad en operación por cada dólar de gasto financiero. Con relación a la cartera de crédito, SECOHI CIA LTDA ha tenido altos riesgos crediticios financieros por su indicador de endeudamiento del 2016 al 2017 porque tiene un valor mayor del 54,98% comprometido en deuda, en el año 2014 su indicador de apalancamiento financiero es bajo en un 52.25% donde tiene un margen para endeudamiento. Se recomienda establecer las herramientas financieras adecuadas que le permita a la máxima autoridad tomar decisiones acertadas para alcanzar una maximización de sus utilidades al finalizar un ejercicio económico.

Palabras Claves: Gestión Financiera – Modelo de Gestión – Herramientas Financieras – Estados Financieros – Análisis Financiero – Maximización de Utilidades.

ABSTRACT

In a globalized economy, financial management in the companies is used in order to achieve the established corporate objectives and carry out everything planned as an organization, to achieve a profit maximization, after an adequate financial analysis. The objective of this study is to determine the necessary and appropriate financial tools for the company SECOHI CIA. LTDA., Chimborazo province (Ecuador), through the analysis of its financial statements, to achieve a more accurate decision making by management. The methodology used was the application of a situational financial diagnosis to establish the strengths, opportunities, weaknesses and threats of the company; as well as the formulation of financial strategies and procedures to evaluate the maximization of generated profits; with the results obtained, it has been possible to verify the importance of the application of financial tools for the maximization of profits. The main conclusions indicate that the company has a high credit portfolio, which has allowed to know the credit risk for the company in the periods studied and have a clear vision of the economic situation of the company. It can be noticed in the company that the total of the rights on the business that the creditors have in relation to the participation of the owners to the year 2017 reached 108.80%, that is, almost a relation one to one so it has been improved; As

for the coverage of financial expenses in 2017, it increases significantly, since it provides \$ 5.70 in operating profit for each dollar of financial expense. In relation to the loan portfolio, SECOHI CIA LTDA has had high financial credit risks due to its debt ratio from 2016 to 2017 because it has a value greater than 54.98% committed to debt, in 2014 its financial leverage indicator is low at 52.25% where it has a limit for indebtedness. It is recommended to establish the adequate financial tools that allow the highest authority to make sound decisions to achieve a maximization of their profits at the end of an economic year.

Key Words: Financial Management - Management Model - Financial Tools - Financial Statements - Financial Analysis - Profit Maximization.

INTRODUCCIÓN

1. ANTECEDENTES

En el Ecuador existe un liderazgo marcado de empresas comercializadoras de transporte pesado y semipesado como son las marcas Hino, Mac, International y Kenworth, ocupando un lugar privilegiado la marca Mercedes Benz. Al igual que en el ámbito mundial también trabajan con planeación financiera para mantener su posición en el mercado. En la provincia de Cotopaxi se encuentra SECOHI CIA LTDA., la empresa líder en el centro del país en comercialización de vehículos y repuestos Mercedes Benz y Mac, además se dedica a la importación de repuestos para vehículos pesados.

La empresa fue fundada en la ciudad de Latacunga el año 1974 por Segundo Eloy Corrales y sus hijos, denominada SECOHI CÍA. LTDA., está legalmente constituida contando con reglamentos y estatutos; su objeto social es la importación, compra, venta, distribución y comercialización al por mayor y menor de repuestos y accesorios para vehículos semi pesados y pesados: Ford, Mercedes-Benz, Man, Volvo y Scania. La empresa cuenta con 12 puntos de distribución y 3 puntos de servicio técnico. En la actualidad cuenta con ocho socios, su capital suscrito es de USD 2.775.000,00.

2. PROBLEMÁTICA EMPRESARIAL

La empresa presenta una problemática económica financiera, ya que existe un desequilibrio entre la inversión y la financiación, es decir, se evidencia una excesiva dependencia de la financiación ajena, así como de una estructura financiera débil a corto plazo. Además, se aprecia que en el ámbito económico hay una falta de información con desconocimiento del grado de rentabilidad real, así como la ausencia de aplicación de técnicas de gestión, es decir, la empresa no presenta una política de gestión comercial y control de gestión. Posterior a un análisis realizado se detectó: Los gerentes no tienen estudios formales en finanzas o auditoría, por lo que desestiman la importancia de administrar correctamente los [SEP]recursos financieros, no se lleva un control formal de los flujos de efectivo, inventario y [SEP]cuentas por cobrar, lo que habitualmente genera iliquidez, no existe una planificación en las inversiones, ni en el pago a otros [SEP]proveedores especialmente nacionales. [SEP]

La rentabilidad neta de los últimos años ha decrecido pasando de un 6,24% en el 2010 a un 2.15% en el 2011 y 1.12% en el año 2012. La rentabilidad sobre la inversión cae del 6.75% al 1.67% en los dos últimos años. La empresa en la posición en la que se encuentra en el mercado nacional, requiere del desarrollo de herramientas financieras que, permita planificar el desempeño tanto en el corto como mediano y largo plazo en función a los cambios variables claves que se presentan en este tipo de negocio. Es necesario que se enfoquen en maximizar las utilidades.

La aplicación de una adecuada gestión financiera nos permitirá realizar un manejo óptimo de los recursos económicos, humanos, materiales y tecnológicos, que se encuentran disponibles en distintas áreas que conforma la empresa; al aplicar los procesos adecuados en las diferentes áreas de la empresa, se garantiza un manejo eficiente de los recurso permitiendo la toma de decisiones acertadas y oportunas, logrando alcanzar las metas fijadas con el amparo

de información confiable del área contable. El éxito de la utilización de herramientas financieras depende de qué tan efectivamente sean aplicadas en la presencia de cambios que se presenten en el ambiente competitivo.

La importancia del análisis financiero permitirá identificar los aspectos económicos y financieros de las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad; con la finalidad de poder alcanzar los objetivos empresariales facilitando la toma de decisiones gerenciales en la maximización de utilidades.

DESARROLLO

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. LA GESTIÓN FINANCIERA EN EL SECTOR EMPRESARIAL

La gestión es conjunto de procesos y sistemas que permiten que el Capital Intelectual de una organización aumente de forma significativa, mediante la gestión de sus capacidades de resolución de problemas de forma eficiente, en el menor espacio y tiempo posible, con el objetivo final de generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

(Cibrán, 2013: 29), sobre el tema indica que la Gestión financiera es un tratamiento metodológico de la situación económico-financiera de la empresa con el fin de analizar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor. Estudiando en el tiempo, de forma continua, tanto las actuaciones a nivel decisional como a nivel operacional, sometiéndolas a juicio mediante la contrastación de resultados y objetivos, ofreciendo técnicas de ayuda a la decisión. La gestión financiera se desarrolla bajo dos líneas de actuación: Analizar la situación hasta el momento presente, evaluar, proponer y aconsejar sobre las alternativas y acciones más convenientes para el futuro.

Para (Pérez-Carballo, 2015: 27-28) La gestión financiera tiene como propósito fomentar, en sentido positivo, el crecimiento rentable de la empresa, con el nivel de riesgo deseado. Para ello debe fomentar objetivos y políticas de gestión y potenciar las capacidades de sus profesionales para aplicarlos. Un decálogo de principio básico de la gestión financiera que debe respetarse es: Ajustar el crecimiento al potencial del mercado y a los recursos de la empresa. Diversificar sistemáticamente en todas las actividades y operaciones. Evaluar el riesgo de los clientes antes de concederles crédito. Mantener un financiamiento adicional disponible para cubrir imprevistos. Financiar las inversiones en inmovilizado con fondos que venga a largo plazo.

Por otro lado (Córdoba, 2012: 2) manifiesta que la gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control. La gestión financiera es la que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias.

Está relacionada con la toma de decisiones relativas a: La definición de los requerimientos de recursos financieros, que incluye el planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa. La obtención de la financiación más conveniente, desde el punto de vista de costos, plazos, aspectos fiscales y estructura financiera de la organización. La adecuada utilización de los recursos financieros en términos de equilibrio, eficiencia y rentabilidad. El estudio de la información financiera para conocer la situación financiera de la organización. El estudio de la viabilidad económica y financiera de las inversiones. Gestionar los recursos financieros significa aplicarlos con eficacia en oportunidades de negocios, que maximicen los resultados de rentabilidad y valor de la empresa. Para gestionar eficazmente estos recursos, el empresario deberá disponer de información real y contar con la capacidad de análisis para tomar la decisión correcta.

Entre otras informaciones que el empresario deberá disponer para una correcta toma de decisiones tenemos: Cálculo de los costos, cálculo del precio de venta, cálculo del punto de equilibrio, Flujo de caja, elaboración de presupuestos, análisis financiero

En resumen, estas decisiones tienen que ver con el tamaño y composición de los activos, el nivel y estructura de la financiación y la política de los dividendos de la empresa. Mediante la gestión financiera se intenta administrar los recursos de una empresa para que pueda cubrir todos los gastos que pueda tener en el futuro, mediante la gestión financiera se tendrá un control adecuado de los ingresos y gastos de la sociedad. (Navarro, 2017: parr.1)

1.2. MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

(Brossard, Grenot y Aioli; 2014: parr. 12-13) La gestión económica-financiera es un conjunto de proceso interrelacionados entre sí, que, como gestión al fin, están encaminadas a planificar, organizar, dirigir y controlar de manera eficiente y eficaz los recursos materiales, financieros y humanos para el logro de los objetivos de una organización. Este último recurso incluye teniendo en cuenta que son las personas que trabajan en las entidades quienes utilizan el resto de los recursos que se mencionaron anteriormente.

Es necesario integrar todas las áreas de estudio relacionadas con las finanzas y la economía, aunque se estudie de manera independiente, para que los procesos garanticen el cumplimiento de la misión de la organización. Los objetivos económicos-financieros de las organizaciones se orientan a generar la suficiente rentabilidad y liquidez de su competitividad, su continuidad y desarrollo. La gestión económica persigue el objetivo de rentabilidad, y la gestión financiera el de la liquidez.

El modelo de gestión burocrático al "gerencial" supone la búsqueda de una mayor eficacia-eficiencia en las organizaciones, y que la lógica del control y de evaluación deje de ser de proceso y de normas para pasar a medirse según el impacto y la performance. Se trata de pasar a gobiernos "abiertos e innovadores" donde las estructuras organizativas tienden a no ser piramidales sino de interdependencia jerárquica y de autonomía funcional, favoreciendo el trabajo en equipos, o en todo caso, dejar la hipertrofia del principio de legalidad y de normas como límites, sino como herramientas de gestión. Cabe señalar al respecto la influencia de diversos aportes provenientes de la administración privada, como los enfoques de "calidad total", "reingeniería institucional" y el "planeamiento estratégico", en donde se apunta a que haya menor concentración del poder, mayor descentralización e incorporación de roles de auditoría, control y fiscalización. En todo caso, aparece un cuestionamiento posmoderno a la funcionalidad de lo jerárquico, vertical y piramidal de las organizaciones, junto a la promoción de lo flexible, horizontal y de coordinación en red (García-Delgado Daniel,1997: 8).

1.3. UTILIDAD DE LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Para (Villarreal, 2013: parr. 6-7) Las herramientas financieras son muy útiles porque nos permiten organizar los estados financieros para llevar un mejor manejo y tener la seguridad de que se están manejando y aplicando las herramientas financieras correctamente para incrementar las utilidades de la empresa. La aplicación de herramientas financieras en las empresas ayuda a que la información sea útil para los administradores y personas encargadas de tomar decisiones que afecten la estructura financiera de la organización.

De lo expresado anteriormente se puede comentar que las herramientas financieras facilitan la interpretación de la información cuantitativa presentada en los estados financieros, mediante la utilización de varios métodos, que permitan a la gerencia tener seguridad de tomar decisiones que a futuro se proyectan. (Gonzales, 2017: 19) indica que los instrumentos financieros son los productos y servicios que se ofrecen en el mercado financiero. La función de ellos es crear un vínculo entre dos (empresas, personas, bancos, etc.) y generar una relación de, digamos, interdependencia entre ellos.

Como función de los instrumentos financieros tenemos: transferir recursos y redistribuir el riesgo asociado. La primera función es la transferencia de recursos de quienes tiene excedentes hacia aquellos que los necesitan. La segunda función es que la transferencia de recursos sea tal que se logre redistribuir el riesgo con el flujo de efectivo, entre quienes solicitan y aquellos que proporcionan los recursos.

1.4. ESTADOS FINANCIEROS INSTRUMENTO PARA TOMAR DECISIONES

Los estados financieros son herramientas o medios que utilizan las empresas, para presentar su situación financiera a una fecha determinada, y presentan las diferentes actividades que realiza una empresa para obtener flujo de efectivo (entradas y salidas). De acuerdo con (Zapata, 2017: 87), los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad.

(Baena, 2014; 30) define que los financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y de las transacciones llevadas a cabo por una empresa. Mucha de la información acerca de la empresa está en la forma de estados financieros. Dice que los estados financieros son aquellos que se prepara al cierre de un periodo para ser conocidos por usuarios indeterminados, y con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público en evaluar la capacidad de n ente económico para generar flujos favorables de fondos. Se debe caracterizar por su concisión, claridad, neutralidad y fácil consulta.

Para (Domench, Lizarraga, Sánchez, & Cano, 2015: 21) consideran a la información contable para la toma de decisiones en la que resaltan que la mayor parte de los autores coinciden en identificar a la contabilidad como un sistema de información y análisis de la realidad económica con el objetivo fundamental de suministrar datos dirigidos a orientar la toma de decisiones de diferentes usuarios de la misma. La contabilidad financiera no se limita, pues, al mero registro de los hechos económicos que ocurren en la entidad, si no que adquieren su verdadera dimensión al comunicar y proyectar al exterior los datos de la entidad económica. Este aspecto comunicacional de la contabilidad es el que confiere a la misma el carácter de utilidad como herramienta adecuada para el análisis de la información y la posterior toma de decisiones por los agentes económicos.

(Toro; 2014: 30) manifiesta que los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y de las transacciones llevadas a cabo por una empresa. Los estados financieros (Balance General, Estado de Resultados y Estado de Flujos de Efectivo) se preparan de acuerdo con reglas y normas establecidas por la contabilidad. El análisis de los estados financieros implica una comparación del desempeño de la empresa en el tiempo, así como una comparación con otras compañías que participan en el mismo sector. Este análisis se realiza para identificar los puntos débiles y fuertes de la empresa. Los estados financieros cuya preparación y presentación es responsabilidad de los administradores, son el medio principal para suministrar información contable a quienes no tienen acceso a los registros de un ente contable.

1.5. FUNCIÓN Y PRINCIPIOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Proporcionan información a los propietarios y acreedores de la empresa acerca de la situación actual de esta y su desempeño anterior. Los estados financieros proporcionan a los propietarios y acreedores una forma conveniente para fijar metas de desempeño e imponer restricciones a los administradores de la empresa. Los principios de los estados financieros se resumen en los siguientes: Datos contables registrados en términos de dinero, principio de partida doble, la empresa es una entidad distinta de sus propietarios, se suponen las operaciones de un negocio en marcha, la consistencia de los estados financieros, reconocimiento de los ingresos, los ingresos y gastos deben ser razonablemente equilibrados,

las partidas del balance generalmente deben estar valuadas al costo, tendencia de que los errores subestiman las utilidades.

1.6. ANÁLISIS FINANCIERO

De acuerdo con (Robles, 2012: 15), el análisis financiero es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las operaciones efectuadas en el pasado y que sirven para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos. Dentro de una empresa el análisis financiero es utilizado para realizar un control sobre las actividades financiera y los resultados de una empresa. Para (Baena, 2014: 18) menciona que todo análisis financiero realizado a la empresa, corresponde a su situación actual, basada en hechos presentes o en información pasada recopilada e interpretada a través de datos procesados con las técnicas de un análisis o de estadística; pero también se realiza para proyectar el futuro crecimiento económico o proyectos de inversión (...) Un análisis financiero también es importante para llevar los resultados obtenidos a su punto óptimo deseado; es decir, que si los resultados son bajos, la labor de la administración o gerencia, será concentrar esfuerzos e incrementar tales resultados; si las cifras indican un nivel cercano, igual o superior a las políticas de la empresa, o a los niveles permitidos de referencia, de igual forma, la empresa trabajará para mantener dichos niveles.

Para (Chu, 2014: 61-62) el análisis de los estados financieros nos debe llevar a responder las siguientes preguntas básicas: a. Qué tanto valor tienen los activos de la empresa? Sabemos que tienen diferentes formas; activos fijos de larga vida (maquinaria, edificaciones, etcétera), activos de corta realización (inventarios, cuentas por cobrar, etcétera) y activos intangibles (patentes, franquicias, marcas, etcétera) que producen ingresos para la sociedad. b. Como obtiene la empresa los fondos para financiar esos activos? Los puede hacer a través del aporte de los accionistas, del endeudamiento o de una mezcla de las dos. c. Que tan rentables son esos activos? El inversionista siempre buscara que la tasa de rendimiento de los activos sea mayor que la tasa mínima exigida por el capital invertido. d. Que tanto riesgo tienen esos activos?

De acuerdo con (Toro, 2014: 11-22) El análisis financiero es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y cuantitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisiones.

El propósito del análisis financiero, es conocer el estado actual de la empresa en sus niveles de inversión, financiamiento y de operación. El análisis financiero también es importante para llevar los resultados obtenidos a su punto óptimo deseados; es decir, que si los resultados esperados son bajos, la labor de la administración o la gerencia, será concentrar esfuerzos en incrementar tales resultados. Así, el objetivo de todo gerente es la creación de valor de la empresa, de tal forma que se obtenga un crecimiento sostenido en el tiempo, se debe buscar tomar ventajas en los puntos fuerte con que se cuenta y corregir los puntos débiles. Se espera que los estados financieros reflejen las fortalezas y debilidades de la empresa. El resultado del análisis debe evidenciar su desempeño frente a compañías de similar riesgo o del mismo sector en el cual operan. Lo anterior ayuda a la gerencia a identificar las deficiencias y corregirlas.

(Zapata, 2017: 469-470), Dependiendo del alcance, de la accesibilidad a la información y de los objetivos planteados previamente, se pueden utilizar varios enfoques o métodos en el análisis. Análisis vertical: Cuando se realiza con base a una partida importante o significativa de los balances el periodo analizado con base a una partida importante o significativa de los balances del periodo analizado que se deben hacer con cada una de las cuentas. Por ejemplo: ventas respecto a los costos, gastos y utilidad de este año.

1.7. MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES

(Córdoba, 2012: 8), afirma que las empresas por lo general, buscan como objetivo la maximización de utilidades, aunque no sea esta su única meta. El total de utilidades no es tan importante como las ganancias por acción; la maximización de las ganancias por acción tampoco es un objetivo plenamente satisfactorio porque no especifica en tiempo de los retornos esperados. En la maximización de las ganancias por acción, como objetivo, debe considerarse el riesgo implícito de una ganancia futura, dicho riesgo está relacionado con la estructura de capital de la organización. La maximización de las ganancias por acción, como objetivo de la sociedad, puede no dar el mismo resultado que maximizar el precio de la acción en el mercado. Se tiene en cuenta en este precio, las ganancias presentes y futuras por acción y el momento en que se producen, así como los riesgos asociados por ellas, las políticas que tienen el manejo de dividendos, que con otros factores, incidan en el precio de las mismas. El precio en el mercado sirve como índice del desempeño de la firma.

(Sánchez, 2017: parr.1) define que la maximización del beneficio es uno de los pilares de la teoría económica, explicando cómo las empresas persiguen alcanzar un alto nivel de beneficio para maximizar a su vez su riqueza y beneficios, al igual que los individuos hacen con su nivel de utilidad.

El valor de una empresa, es el valor de mercado de la deuda y las acciones (equity). Fíjese que he dicho valor de mercado y no contable. ¿A qué precio vendería las acciones de una empresa que cotiza en la bolsa, a su valor contable, es decir, su capital social dividido entre el número de acciones, o lo que, a ese momento, le quieran pagar? La respuesta es simple, las debe vender al precio que fije el mercado. Por otro lado, mientras más grande sea la deuda y el equity, más elevado será el valor de la firma (Briceño, 2014: parr. 1-2).

Si el objetivo de las finanzas es maximizar el valor monetario de los accionistas, entonces, puede parecer que lo único que nos debe importar, es el incremento en el precio de las acciones, después de todo, cuál sería la razón de maximizar, también, el valor de la deuda. Sin embargo, y, aunque parezca contra-intuitivo, el valor de los accionistas aumenta si y solo si se incrementa el valor de la empresa.

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Inductivo

El método Inductivo según (Segarra, 2012: 102) consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales, tales como hipótesis o teorías. El Método Inductivo, se utilizó para identificar los componentes que conforman la empresa durante el periodo de estudio, para luego interpretar y emitir un informe de la situación real de la institución.

Deductivo

“La deducción es el método que permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares. Proviene de deductivo que significa descender” (Rojas, 2004: 83). El Método Deductivo, permitió realizar sobre los componentes de la empresa, durante el periodo de estudio; con el objeto de tener una visión general.

2.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

En función del paradigma con el que se alinean los autores, en este caso, el crítico propositivo, naturalista o social crítico, el presente artículo tiene un enfoque cualitativo puesto que, como lo señala (Hernández, Fernández & Baptista, 2010: 8) “el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el

proceso de interpretación". La investigación no solo debe ser eminentemente cualitativa por tanto, es necesario recurrir a valores cuantitativos que consoliden el análisis interpretativo para mayor objetividad, eso significa que el enfoque cuantitativo, en la misma línea de pensamiento (Hernández, Fernández & Baptista, 2010: 5) "usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías". Según (Abril, 2009: 55) indica que La investigación cuantitativa se fundamenta más en un proceso deductivo (es aquel que parte de verdades previamente establecidas como principio general para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar así su validez). Va de lo general a lo particular; recurriendo para ello a la comprobación y demostración.

Desde esta perspectiva, se propone tener una aproximación cualitativa y cuantitativa a los componentes del manual de gestión financiera y los elementos del para evaluar la maximización de utilidades.

2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación de campo

Se obtuvo la información primaria del contacto directo con los funcionarios de la empresa, la misma que fue el insumo para el análisis e interpretación de los datos y la obtención de resultados reales. De acuerdo con (Arias, 2012: 31) La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental.

Investigación Bibliográfica

La investigación se respalda en teorías y fundamentos de trabajos previos que han establecido, descubierto o explicado los diferentes autores, por lo tanto, de acuerdo con el criterio de (Arias, 2012: 27), la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.

Investigación Descriptiva

"La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio" (Bernal, 2006: 112). Para el desarrollo de este estudio, se procedió con la investigación descriptiva por cuanto permitió detallar o caracterizar los hechos más sobresalientes de las variables en estudio

2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

De acuerdo a Selltiz et al. (1980) citado por Hernández, Fernández & Baptista (2010:238) "La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de

especificaciones". La población utilizada para este estudio fue determinada por la información de la Empresa reflejada en los estados financieros. Para (Arias, 2012: 81) la población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

Muestra

Es importante tener claro el significado de muestra que es definida como "un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tienen que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población". (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010: 236). Para (Arias, 2012: 83) la muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible.

2.5. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos para la presente investigación, se realizó a través de una entrevista con la persona responsable del manejo de la información en el departamento de contabilidad de la empresa. Además, se obtuvo información de la revisión bibliográfica de libros, revistas, periódicos, artículos científicos, memorias de la empresa, entre otros. Para (Arias, 2012: 73) la entrevista, más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación cara a cara, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida.

3. RESULTADOS

3.1. DIAGNÓSTICO FINANCIERO SITUACIONAL DE LA EMPRESA SECOHI CIA LTDA.

Los principales Estados Financieros son El Balance General y el Estado de Resultados.

Balance General

TABLA 1. SECOHI CÍA. LTDA. BALANCE GENERAL (EN DÓLARES)

	AÑO 2014	AÑOS 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	9.217.500,85	9.306.130,65	9.394.760,44	9.483.390,23
TOTAL ACTIVOS	17.519.041,07	17.724.972,76	17.930.904,45	18.136.836,15
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	5.625.145,97	5.688.463,85	5.751.781,72	5.815.099,60
Préstamos Bancarios	803.844,87	807.665,94	811.487,00	815.308,07
Emisión de Obligaciones	259.148,89	259.148,89	259.148,89	259.148,89
PASIVOS NO CORRIENTES (L/P)	2.856.224,93	2.884.367,70	2.912.510,47	2.940.653,24
Préstamo Bancario	2.408.000,00	2.416.000,00	2.424.000,00	2.432.000,00
Emisión Obligaciones	812.700,00	815.400,00	818.100,00	820.800,00
TOTAL PASIVOS	8.984.599,25	9.079.980,96	9.175.362,67	9.270.744,38
Capital Social	2.802.750,00	2.830.500,00	2.858.250,00	2.886.000,00

Reservas	85.308,32	86.490,62	87.672,92	88.855,22
Reserva de Capital	595,65	597,63	599,61	601,59
Resultado Ejercicio en Curso	302.080,86	314.181,02	326.281,19	338.381,35
TOTAL PATRIMONIO	8.517.306,39	8.610.720,94	8.704.135,48	8.797.550,03
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	17.519.041,07	17.724.972,76	17.930.904,45	18.136.836,15

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)
Valores proyectados

TABLA 2. ANÁLISIS VERTICAL – BALANCE GENERAL

	AÑO 2014	AÑOS 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	54,09%	55,46%	56,82%	58,18%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	63,45%	79,64%	95,82%	112,00%
TOTAL ACTIVOS	100%	100%	100%	100%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Préstamos Bancarios	8,30%	8,87%	9,44%	10,01%
Emisión de Obligaciones	2,57%	2,64%	2,71%	2,79%
TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	33,41%	34,70%	35,99%	37,28%
PASIVOS NO CORRIENTES (L/P)				
Préstamo Bancario	23,76%	24,34%	24,91%	25,49%
Emisión Obligaciones	8,25%	8,67%	9,09%	9,52%
TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	17,35%	18,36%	19,38%	20,39%
TOTAL PASIVO	52,77%	54,20%	55,62%	57,05%
PATRIMONIO				
Capital Social	17,05%	18,07%	19,09%	20,11%
Reservas	1,72%	2,95%	4,18%	5,40%
Reserva de Capital	0,34%	0,68%	1,01%	1,34%
Resultado Ejercicio en Curso	5,21%	8,76%	12,30%	15,84%
TOTAL PATRIMONIO	50,31%	51,96%	53,61%	55,26%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100%	100%	100%	100%

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)
Valores proyectados

En los años 2014 y 2015 la contribución del pasivo se mantiene en márgenes del 52,77% y 54,20% respectivamente, pero ya en los años 2016 y 2017 la participación del pasivo aumenta al igual que el patrimonio a 53,61% y 55,26% respectivamente, mayor participación que la

presentada en los años anteriores.

TABLA 3. ANÁLISIS HORIZONTAL – BALANCE GENERAL

	2014-2015	2015-2016	2016-2017
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE	-9,31%	-15,29%	-21,26%
TOTAL ACTIVOS	-5,05%	-7,31%	-9,58%
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES	-11,17%	-13,67%	-16,18%
Préstamos Bancarios	42,13%	40,98%	39,82%
Emisión de Obligaciones	-85,87%	-85,29%	-84,71%
PASIVOS NO CORRIENTES (L/P)	10,70%	9,44%	8,19%
Préstamo Bancario	0,00%	0,00%	0,00%
Emisión Obligaciones	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVOS	6,03%	11,45%	16,86%
Capital Social	0,00%	0,00%	0,00%
Reservas	97,44%	119,29%	141,15%
Reserva de Capital	0,00%	0,00%	0,00%
Resultado Ejercicio en Curso	-82,31%	-89,62%	-96,93%
TOTAL PATRIMONIO	-12,06%	-14,11%	-16,16%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	-2,78%	-2,78%	-2,78%

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)
Valores proyectados

Se observa en el análisis de variación que SECOHI CIA LTDA., ha incrementado sus activos en todos los años de estudio excepto en el 2014 en donde presenta un decremento del -5,05% que se produce por una baja también en la variación del patrimonio en un -12,06% debido a una reducción de la utilidad de ese año en el -82,31% con relación al año 2015. El mayor decremento del activo está en el año 2017 con respecto al 2016 con un -9,58% debido a un importante incremento de los pasivos en 16,86%.

Estado de Pérdidas y Ganancias

TABLA 4. SECOHI CÍA. LTDA. ESTADO DE RESULTADOS (EN DÓLARES)

CONCEPTO	AÑO 2014	AÑOS 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS NETAS	13.649.314,47	13.780.744,44	13.912.174,41	14.043.604,39
COSTO DE VENTAS	9.175.050,03	9.263.507,47	9.351.964,92	9.440.422,37
Costo de lo Vendido	9.175.051,04	9.263.509,49	9.351.967,95	9.440.426,40
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	4.474.435,80	4.517.579,68	4.560.723,56	4.603.867,44
GASTOS	3.738.828,30	3.775.666,18	3.812.504,05	3.849.341,93
Administrativos	1.996.478,31	2.017.385,18	2.038.292,06	2.059.198,93
Ventas	1.742.987,82	1.759.556,63	1.776.125,45	1.792.694,26
UTILIDAD OPERATIVA	736.312,11	743.322,73	750.333,35	757.343,97
Gastos Financieros	443.619,55	447.918,31	452.217,06	456.515,81
RESULTADO DEL PERIODO	292.910,95	295.841,21	298.771,47	301.701,73

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)
Valores proyectados

TABLA 5. ANÁLISIS VERTICAL - ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	AÑO 2014	AÑOS 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS NETAS + OTROS INGRESOS	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
COSTO DE VENTAS	68,21%	69,21%	70,21%	71,21%
Costo de lo Vendido	68,21%	69,21%	70,21%	71,21%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	33,78%	34,78%	35,79%	36,79%
GASTOS	28,40%	29,43%	30,45%	31,47%
Administrativos	15,70%	16,79%	17,88%	18,97%
Ventas	13,75%	14,73%	15,72%	16,70%
UTILIDAD OPERATIVA	6,39%	7,39%	8,39%	9,39%
Gastos Financieros	4,25%	5,26%	6,27%	7,28%
RESULTADO DEL PERIODO	3,20%	4,26%	5,32%	6,38%

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA (2018)
Valores proyectados

En relación a la estructura vertical del Estado de Resultados, se registra que SECOHI CIA LTDA., ha generado una utilidad sobre las ventas del máximo en el año 2017 del 9,39%, pero disminuyendo al año 2014 al 6,39%. El costo de ventas representa el 2014 la menor participación del 68,21% y al 2017 crece nuevamente la participación al 71,21%. Los gastos operacionales en cambio están concentrados del total de ventas en un 28,40% en el año 2014 y se produce un crecimiento al 2017 en un 31,47%.

3.2. ANÁLISIS FINANCIERO MEDIANTE INDICADORES

Análisis de Liquidez

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para transformar en dinero sus activos. Los índices de liquidez miden la capacidad del negocio para satisfacer las exigencias de los acreedores a corto plazo.

TABLA 6. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	AÑO 2014	AÑOS 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
-----------	----------	-----------	----------	----------

RAZON CORRIENTE	2,5	2,65	1,84	1,64
AC/PC				
PRUEBA ÁCIDA	1,26	1,29	0,91	0,7
AC - INV / PC				
CTN	5.999.088,65	6.011.185,66	4.438.435,73	3.567.042,97

Elaborado por: Autores

Fuente: SECOHI CÍA. LTDA (2018)

Valores proyectados

Solvencia: Este indicador es favorable cuando la empresa tiene un valor superior a 1.5. En el caso de SECOHI CIA LTDA., se presenta un índice de solvencia favorable en los años de estudio. Así al año 2017 disponía de 1.64 dólares de activo corriente para cubrir cada dólar de pasivo corriente.

Prueba Ácida: Es un indicador más exigente que el de solvencia porque excluye los inventarios del análisis y trabaja solo con los valores líquidos, es favorable cuando es mayor que 1. Desde el año 2016 al 2017 la empresa se halla en importantes riesgos de iliquidez desde el punto de vista de la prueba ácida, ya que dispone de menos de un dólar para cubrir con sus obligaciones de corto plazo. Así al año 2017 dispone de 70 centavos de dólar de activos corrientes excepto inventarios, para cubrir cada dólar de pasivos corrientes.

Capital de Trabajo: Permite medir la liquidez mediante la comparación del activo corriente con las obligaciones que tiene en pasivos de corto plazo, es favorable cuando es positiva y crece año tras año. La empresa al año 2017 dispone de más de 3 millones de dólares de capital de trabajo, es decir, de excedentes de activos corrientes sobre los pasivos corrientes para cumplir con sus operaciones.

Rentabilidad y Riesgo

TABLA 7. INDICADORES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Rentabilidad Operacional	7,77%	8,77%	9,77%	10,77%
Rentabilidad Neta	6,17%	10,45%	14,73%	19,01%
ROA	6,15%	9,68%	13,21%	16,74%
ROE	10,91%	13,68%	16,35%	19,07%

Elaborado por: Autores

Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)

Valores proyectados

Rentabilidad Operacional: Esta razón indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los gastos de operación, refleja una rentabilidad operacional creciente al año 2015, al igual que en el año 2017, debido al incremento de los gastos de operación.

Rentabilidad Neta: El margen de utilidad neta muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios. La rentabilidad neta de la empresa en el año 2014 que es muy baja del 6,17% y en el 2017 que es la más alta de un 19,01%. Comparada con el costo de oportunidad (Tasa Activa) es una tasa muy baja y desfavorable, debido a la carga financiera que tiene.

Rentabilidad sobre el Activo: Una razón más general que se usa en el análisis de la rentabilidad es el rendimiento de los activos, o ROA (por sus siglas en ingles). La empresa al año 2017 tiene 16,74 dólares de ganancia por cada dólar de activo total.

Rentabilidad sobre el Patrimonio: Esta razón nos indica el poder de obtención de utilidades

de la inversión en libros de los accionistas, y se le utiliza frecuentemente para comparar a dos compañías o más en una industria. El ROE de la empresa es muy variable, así en el año 2017 es el de mayor representatividad del 19,07%, y en el año 2014 es el menor que genera una rentabilidad del patrimonio de 10,91%.

Niveles de Endeudamiento

TABLA 8. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

INDICADOR	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Pasivo Total / Patrimonio	106,34%	107,16%	107,98%	108,80%
Cobertura de Intereses	2,67%	3,68%	4,69%	5,70%
Apalancamiento Financiero PT/AT	52,25%	53,16%	54,07%	54,98%

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)
Valores proyectados

Pasivo Total / Patrimonio: La empresa tiene que el total de los derechos sobre el negocio que tienen los acreedores con relación a la participación de los propietarios al año 2017 llego a 108,80%, es decir casi una relación de uno a uno por lo que ha mejorado.

Cobertura de Intereses: En el año 2014 en el que SECOHI CIA LTDA., disponía de 2,67 dólares de utilidad operativa para cubrir cada dólar de gastos financieros, al año 2017 la cobertura de intereses incrementa radicalmente porque dispone de 5,70 dólares de utilidad en operación por cada dólar de gasto financiero.

Apalancamiento Financiero: SECOHI CIA LTDA ha tenido altos riesgos crediticios financieros por su indicador de endeudamiento del 2016 al 2017 porque tiene un valor mayor del 54,98% comprometido en deuda, en el año 2014 su indicador de apalancamiento financiero es bajo en un 52.25% donde tiene un margen para endeudamiento.

3.3. ANÁLISIS FODA SECOHI CÍA. LTDA.

TABLA 11. ANÁLISIS FODA EMPRESA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Capital de trabajo de la compañía positivo, atractivo y creciente. [SEP] Disponibilidad de liquidez moderada para cubrir obligaciones en el [SEP]corto plazo. [SEP] Sólida capacidad de endeudamiento y buen apalancamiento financiero. [SEP] Rentabilidad superior a los costos de oportunidad del mercado [SEP]referencial. [SEP] Adecuada estructura financiera vertical de los descuentos, [SEP]devoluciones y gastos administrativos con relación a sus ventas netas. [SEP] Agresivo crecimiento en volumen de las ventas netas y utilidades netas. Efectivo crecimiento de los gastos de ventas aprovechando la curva de [SEP]la experiencia empresarial. [SEP] La compañía se encuentra dentro del ciclo 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia y conocimiento del mercado objetivo actual (target). [SEP] Canales de Distribución actuales de la empresa (Talleres, distribuidores [SEP]y mecánicas). [SEP] Ventajas competitivas de orientación al servicio, garantía, calidad, [SEP]cobertura nacional y disponibilidad de stock. [SEP] SECOHI presenta una barrera de entrada a otros competidores por su estructura de capital. [SEP] Incremento del parque automotor de vehículos pesados y semipesados Mercedes Benz (492 vehículos). [SEP] Desorganización administrativa interna de competidores. [SEP] Liquidación de SICO y debilidad del stock de repuestos de Autec. [SEP]

<p>de vida empresarial en la etapa de crecimiento y madurez.</p> <ul style="list-style-type: none"> La empresa mantiene un liderazgo en el mercado nacional, ya que se encuentra en una posición de Estrella. Existencia de Segmentación formal por regional del mercado objetivo. Utilización de equipos informáticos acorde a innovación tecnológica. Equipo y suministros adecuados para el buen desempeño del trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> Nicho de mercado existente en material eléctrico, rodamientos y accesorios. Absorción de Comercializadoras pequeñas. Atractivas líneas de crédito de instituciones financieras hacia la empresa.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> Inadecuados plazos de crédito y cobros a clientes. Concentración de volumen de cartera vencida y por vencer en la Regional Norte. Estructuración y control de presupuestos con bajos análisis y sustentos financieros y de mercado. Falta de análisis financieros detallados para la toma de decisiones gerenciales. Falta de establecimiento de políticas financieras nacionales. Moderada satisfacción del personal con la forma de reconocimiento de tareas. Moderada satisfacción del personal con la compensación económica. Falta de capacitación y actualización técnica de repuestos a los asesores Comerciales. Falta de capacitación en servicio al cliente y aspectos específicos de mejoramiento de los puestos de trabajo. Limitada Comunicación entre Gerencia General y Gerencias Regionales. Stocks de mercadería no óptimos. 	<ul style="list-style-type: none"> Competencia con práctica ilegal. Nuevos importadores (ex clientes). Variaciones en leyes de importaciones. Cambios en política fiscal de impuestos y tributación. Inestabilidad política ecuatoriana. Vigencia y aplicación de la Ley de Caminos (Pesos y medidas)

Elaborado por: Autores

Fuente: SECOHI CÍA. LTDA (2018)

3.4. MATRICES ESTRATÉGICAS

Matriz BCG (Boston Consulting Group)

Esta matriz se construye sobre la base de dos conceptos: La tasa de crecimiento del mercado de referencia y la cuota de mercado de la empresa en relación con el líder del mercado. La empresa presenta una participación real de mercado del 34,19%, mientras que su crecimiento ha superado el 40% anual, por lo tanto se ubica dentro de la fase de Estrella, categoría que significa fuertes flujos de efectivo provenientes de las operaciones, debido a los buenos márgenes pero a la vez ha requerido de una inversión considerable de efectivo para mantener el ritmo del crecimiento en el mercado.

Los márgenes y el efectivo que se generan aumentan con la participación relativa de mercado. El crecimiento de las ventas requiere de insumos de efectivo para financiar la capacidad adicional y el capital de trabajo. Por ello, si se mantiene la participación de mercado, aumentan

los requerimientos de entradas de efectivo con los aumentos en la tasa de crecimiento de mercado. Los insumos de efectivo que se mencionaron antes para mantener el crecimiento de mercado, un aumento en la participación de mercado, por lo general, requiere de insumos de efectivo para apoyar mayores gastos de publicidad, precios menores y otras tácticas orientadas a ganar participación. El crecimiento en cada mercado se reducirá al final conforme el producto se aproxime a su madurez. Sin perder posición de mercado, el efectivo que se genera al reducirse el crecimiento puede reinvertirse en otros productos que siguen creciendo. [1] [SEP]

Matriz G.E. (General Electric)

Esta matriz combina la situación atractiva de un sector con la posición competitiva del negocio, por lo tanto, los consejos estratégicos para una empresa están localizados en cada una de las nueve casillas dentro de situaciones promedio, son los siguientes:

Atractivo de la industria o sector

TABLA 12. MATRIZ GENERAL ELECTRIC

Alto	1 Expansión	2 Innovar en el producto	3 Reestructurar
Medio	4 Innovar en el mercado	5 Diversificar	6 Liquidar
Bajo	SECOHI CIA LTDA.		
	7 Diversificar	8 Liquidar	9 Liquidar
	<i>Fuerte</i>	Promedio	Débil

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)

La empresa presenta una alta fortaleza tanto en estructura financiera, ventajas competitivas y su participación en el mercado (34,19%), mientras que el sector de mercado de referencia es atractivo en un porcentaje de crecimiento del 8% (medianamente bajo), por lo tanto, la posición de nuestra compañía se halla entre las casillas 7 y 4, es decir su estrategia de crecimiento y expansión es a través de la diversificación de líneas, productos y la innovación.

Matriz del ciclo de vida (Arthur D.Little)

SECOHI CIA LTDA. dentro del ciclo de vida se encuentra tanto la etapa de crecimiento como en la de madurez, debido al estado posicional de sus diversas agencias; mientras que su estado competitivo refleja altas ventajas y valores agregados, razón por la que la empresa se ubica en las casillas que señalan la aplicación de estrategias para mantener el liderazgo en el sector.

TABLA 13. MATRIZ DEL CICLO DE VIDA. FASES DEL CICLO DE VIDA DEL SECTOR

POSICION COMPETITIVA	Lanzamiento	Crecimiento	Madurez	Decadencia
Dominante		Mantener el Liderazgo	Mantener el Liderazgo	
Buena	Expansión	Expansión	Statu quo	Maximización de rentabilidad a corto plazo

Media	Reposicionamiento	Reposicionamiento	Reposicionamiento o repliegue progresivo	Liquidación
Débil	Reposición o abandono	Reposición o abandono	Liquidación	Liquidación inmediata

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)

Factores críticos de éxito

El número limitado de áreas en las cuales los resultados, si son satisfactorios, asegurarán un funcionamiento competitivo y exitoso para la organización.

TABLA 14. FACTORES CRÍTICOS DEL ÉXITO

Financieros: Factores Críticos del Éxito	Objetivo
<ul style="list-style-type: none"> *Capital de trabajo de la compañía positivo, atractivo y creciente. *Disponibilidad de liquidez moderada para cubrir obligaciones en el corto plazo *Sólida capacidad de endeudamiento y buen apalancamiento financiero. *Rentabilidad superior a los costos de oportunidad del mercado referencial. *Adecuada estructura financiera vertical de los descuentos, devoluciones y gastos administrativos con relación a sus ventas netas. *Agresivo crecimiento en volumen de las ventas netas y utilidades netas. *Efectivo crecimiento de los gastos de ventas aprovechando la curva de la experiencia empresarial. *Seriedad y puntualidad en cumplimiento de obligaciones a proveedores, instituciones financieras, colaboradores y estado. *Consolidada estructura de capital de los accionistas. *Incremento del valor patrimonial del accionista. 	Lograr un mejoramiento de la estructura financiera de la compañía.
<ul style="list-style-type: none"> *Inadecuados lazos de crédito y cobros a clientes. *Falta de establecimientos de políticas financieras nacionales. 	Mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> *Concentración de volumen de cartera vencida y por vencer en la Regional Norte. *Estructuración y control de presupuestos con bajos análisis financieros y de mercado. *Falta de análisis financieros detallados para la toma de decisiones gerenciales. 	Diseñar y controlar oportunamente el manejo de los presupuestos operativos de la compañía.

Elaborado por: Autores
Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018)

TABLA 15. ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA SECOHI LTDA.

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
Financieros	
*Lograr un mejoramiento de la estructura financiera de la compañía continuamente.	*Establecer políticas financieras de regulación de cuentas
*Mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa hasta diciembre 2016.	*Diseñar un manual de políticas crediticias e instrumentos de control para el cumplimiento de las mismas. *Obtener recursos frescos. *Incrementar las ventas. *Optimizar gastos.
*Diseñar y controlar oportunamente el manejo de los presupuestos operativos de la compañía cada año.	*Elaborar Flujos de Caja mensuales. *Establecer prioridades financieras

Elaborado por: Autores

Fuente: SECOHI CÍA. LTDA. (2018).

CONCLUSIONES

- El estudio muestra la situación económica financiera de la empresa, mediante la realización del análisis financiero vertical, horizontal y la aplicación de los indicadores financieros, de tal manera que los directivos ejecuten las acciones correspondientes y tomen las decisiones oportunas. [1] [SEP]
- Mediante el diagnóstico de la situación financiera de la empresa, se detectó una alta cartera de créditos, la misma que necesita un mayor control en especial de su cartera vencida, pues esta constituye un riesgo para la empresa, como la morosidad elevada de la cartera o el bajo nivel de cobertura que se tiene para hacer frente a las pérdidas en caso de incumpliendo.
- Estableciendo el direccionamiento financiero de la empresa se definieron las estrategias de acción, que permitirán incrementar sus ventas alrededor de un 10% anual, y una rentabilidad superior al 12% hasta el 2014, a través de una evaluación constante de la cartera de crédito de los clientes, y de sus indicadores financieros con la finalidad de medir el logro en el cumplimiento de metas y permitir la toma de decisiones oportunas.
- La aplicación de herramientas financieras permitirá que la Junta General de Accionistas tenga una visión más clara de sus utilidades, a través de proyecciones de los estados financieros, para así establecer el grado de riesgo y las utilidades derivas del mismo.
- Se desarrolló un plan de incentivos para el personal en base a metas y resultados, con el propósito de motivar a los mismos para que contribuyan con el desarrollo de la empresa, enfatizando en las condiciones laborales y salariales de su personal y el desempeño de sus funciones.
- Las herramientas financieras, son el conjunto de instrumentos internos que la empresa debe desarrollar para obtener y reforzar una posición superior respecto a las empresas competidoras, por lo que es necesario que la empresa defina las herramientas necesarias para competir eficientemente en los mercados. [1] [SEP]
- Los resultados obtenidos en la investigación, le han permitido a la empresa, aplicar una gestión eficiente y eficaz por parte de sus autoridades, directivos, ejecutivos, funcionarios y empleados para mejorar día a día sus servicios en el mercado, permitiéndole conseguir niveles de utilidad y rentabilidad excelentes, que son beneficiosos para la empresa, sus integrantes y la sociedad en su conjunto. [1] [SEP]

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Archel, P., Lizarraga, F., -Sánchez, S., & Cano, M. (2015); "Estados contables: Elaboración, análisis e interpretación". Ediciones PIRAMIDE, Madrid.

Arias, F. (2012) "El Proyecto de Investigación". Editorial Episteme S.A. República de Venezuela.

Baena-Toro, D. (2014); "Análisis financiero Enfoque y proyecciones", ECOE Ediciones, Colombia.

Bernal, C. (2006). "Metodología de la Investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales". 2a. Edición. México D.F.: Editorial Pearson Educación.

Briceño, P. (2014): ¿Maximizar el valor de los accionistas o el de la empresa?. Disponible en: <https://gestión.pe/blog/deregresoalobasico/2014/06/maximiza-el-valor-de-los-accionistas-o-el-de-la-empresa.html>. Consultado en 22-05-2018 a las 16:38

Brossarda, A. (2014): Modelo de gestión económica y financiera para organizaciones en Cuba. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/modelo-de-gestion-economica-financiera-para-organizaciones-en-cuba/>. Consultado 23/05/2018 a las 15:05.

Córdoba-Padilla, M. (2012): "Gestión Financiera". ECOE Ediciones, Bogotá.

Cibrán Ferraz Pilar-Prado Román Camilo-Crespo Cibrán Miguel Angel-Huarte Galbán Cecilio. (2013). Planificación Financiera. 1 Edición. Esic Editorial.

Chun, M. (2014); "Finanzas para no financieros". EDITORIAL UPC, Bogota.

Robles, C. (2012): "Fundamentos de Administración Financiera". Ecoe Ediciones, Bogotá.

García-Delgado, D. (1997). Hacia un nuevo modelo de gestión local, Municipio y Sociedad Civil en Argentina: Flacso Editorial.

Gonzales, J. (2017); ¿Qué son los instrumentos financieros y cómo los aplico a las finanzas personales?. Recuperado de <https://finanzasyproyectos.net/instrumentos-financieros/>

Marceñas, J. (2010); "Finanzas para directivos". Pearson Educación, S.A., Madrid.

Navarro, X. (2017): Que es el modelo ABC en gestión financiera. Disponible en: <https://www.deustoformacion.com/blog/finanzas/que-es-modelo-abc-gestion-financiera>. Consultado en: 23-05-2018 a las 16:31.

Pérez-Carballo Veiga, J. (2015). La gestión financiera de la empresa. 1 Edición. Madrid: Esic Editorial.

Sánchez, J. (2017): Maximización del beneficio. Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/maximizacion-del-beneficio.html>. Consultado en 22/05/2018 a las 17:25.

Rodríguez, L., Pedraja-Rejas, M., Delgado-Almonte, J., & Ganga-Contreras, F. (2017). La relación entre la gestión Financiera y la calidad en las instituciones de educación superior. *Interciencia*. Vol. 42. No. 2. 2017-126. https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2017/08/119-126-PONCE-42_2.pdf

Villarreal, A. (2013) La importancia de las herramientas financieras. <https://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-las-herramientas-financieras/>

Zapata, P. (2017): "Contabilidad General con base en normas internacionales de Información Financiera". Editora. Alfaomega Colombiana S.A., Bogotá.

Segarra, J. (2012). Los Métodos de la Investigación. 1a. Edición. Madrid: Díaz de Santos.